



Novinky

Hardware

Software

Periferie a příslušenství

Channel

Názory & Analýzy

ChannelWorld

David Šedina, Epson: Budeme hledat partnery pro MPS

Jak se Epsonu daří prosadit na českém a slovenském trhu s tankovými inkoustovými systémy? Co znamená prodej dražších tiskáren pro partnery? Kdy můžete tankové systémy čekat ve firemním segmentu a jaké výhody představují pro poskytovatele MSP? Na to odpovídá obchodní ředitel David Šedina.

autor Jan Mazal | Rozhovory | 20.11.2014

Související články

- Lama Plus zařadila do nabídky 3D tiskárnu a zahájila 3D roadshow
- IDC: Prodej tiskáren v západní Evropě rosti během třetím kvartálu o 2 %
- Vánoční bedýnky za nákup Samsung monitorů a tiskáren
- Y Soft vstupuje do českého výrobce 3D tiskáren be3D



Rozhovory

- Jan Jiskra, NetApp: Podíl cloudových poskytovatelů rozhodně poroste
- Ladislav „Guardian“ Kovács: Za 500-600 eur sa už dá poskladať herný počítač
- IT Gladiátor: Philips vs. Samsung
- Daniel Římal, Stark distribution: Xiaomi má potenciál prodávat v ČR desítky tisíc produktů měsíčně

Tagy

- nabídky 3D tiskárnu a zahájila 3D roadshow
- IDC: Prodej tiskáren v západní Evropě rosti během třetím kvartálu o 2 %
- Vánoční bedýnky za nákup Samsung monitorů a tiskáren
- Y Soft vstupuje do českého výrobce 3D tiskáren be3D

Další kapitoly: [« předchozí](#) **1** [2](#) [3](#) [další »](#)

Loni v březnu Epson změnil strategii a začali jste více tlačit tankové systémy místo cartidgí. V čem se změnila argumentace u zákazníka?

Začali jsme nabízet tiskárny v ceně od 150 eur s tím, že základní důraz klademe na ekonomičnost provozu pro koncového zákazníka. Prvotní investice je tak pro zákazníka mnohem vyšší, ale pokud tiskne 200 a více stran měsíčně, do půl roku až roku se mu to vrátí a poté již jen šetří. Náklady na ČB stránku činí cca 5 halířů a na barevnou 14 halířů.

Jak to ovlivnilo vaše výsledky?

Před uvedením této strategické novinky jsme drželi podíl kolem 26 % trhu v objemu. Zákazníci se však teprve seznamovali s technologií, která byla pro český trh úplně nová, a tak jsme v průběhu roku klesli k 10-11 %. Koncem roku jsme se ale dostali zpět na původní podíl. I partneři se naučili, že když zákazník tiskne hodně, nabídnou Epson, pokud tiskne málo, může zvážit konkurenční značky tak, aby to pro zákazníka bylo co nejvýhodnější.

Související články

- Lama Plus zařadila do nabídky 3D tiskárnu a zahájila 3D roadshow
- IDC: Prodej tiskáren v západní Evropě rostl během třetího kvartálu o 2 %
- Vánoční bedýnky za nákup Samsung monitorů a tiskáren
- Y Soft vstupuje do českého výrobce 3D tiskáren be3D

Rozhovory

- Jan Jiskra, NetApp: Podíl cloudových poskytovatelů rozhodně poroste
- Ladislav „Guardian“ Kovács: Za 500-600 eur sa už dá poskladať herný počítač
- IT Gladiátoři: Philips vs. Samsung
- Daniel Římal, Stark distribution: Xiaomi má potenciál prodávat v ČR desítky tisíc produktů měsíčně

Tagy

Epson · David Šedina · tankové systémy · MPS · tisk · WorkForce Pro RIPS

@Linkuj | Jagg | Delicious | Facebook | vybrali.sme.sk

počítač

- IT Gladiátoři: Philips vs. Samsung
- Daniel Římal, Stark distribution: Xiaomi má potenciál prodávat v ČR desítky tisíc produktů měsíčně

Tagy

Epson · David Šedina · tankové systémy · MPS ·

Jaká je situace letos?

Letos jsme se v 1. a 2. kvartálu díky vysoké poptávce potýkali s nedostatkem skladových zásob. Nejprodávanější produkty jsme neměli téměř půlroku dostupné, protože výroba nestíhala pokrýt požadavky celosvětového trhu, především jižní Ameriky. Dodávali jsme tak zlomek toho, co jsme byli schopni prodat a začátkem roku jsme kvůli tomu opět klesli ke 12-13% podílu. Po navýšení výrobních kapacit se od září až října zase dodávala většina produktů, navíc přišly na trh nové.

Co nového tedy nabízíte v tankových systémech?

Portfolio se rozšířilo o nové tankové čtyř i šestibarevné A3+ modely ze segmentu foto i CAD. Čtyřbarevný model je určen primárně profesionálům, jako jsou architekti, model L1800 pak primárně cílí na fotografy, kteří dokážou vytisknout A3 fotografii za 8 korun. Ke konci roku přibudou další tiskárny.

Zaujal vás článek? Přehled nejzajímavějších zpráv jednou týdně získáte přihlášením k newsletteru zde.

Tankové systémy pro firmy a MPS

Chystáte tankové systémy také pro firemní využití?

V rámci řady WorkForce, kde aktuálně nabízíme klasické cartridge modely, přijdou od první poloviny příštího roku tankové systémy WorkForce Pro RIPS (Replaceable Ink Pack System). V základu budou tiskárny vybaveny zásobníky s inkoustem na 75 000 stran, což značně usnadní servis a zlevní provoz. Budeme proto hledat obchodní partnery, kteří se primárně zabývají MPS (Managed Print Services) a jsou schopni nabídnout komplexní služby a integrovat WorkForce do svých účtovacích systémů.

Epson primárně sází na inkoust, jak je na tom český trh s jeho přijetím?

Česká republika více méně zaostává za Evropou, kde je zhruba 25 % podíl inkoustu proti laseru. U nás je podíl inkoustu kolem 10%. Pigmentový inkoust je přitom dnes kvalitnější než laserový tisk. Technologicky za laserem nezaostává, je to jen otázka, kdy to čeští zákazníci pochopí.

Jak se vám daří pronikat do firem, které tisknou na laseru?

Většinou dodáme firmám jeden inkoustový model, na kterém si ozkouší, že tisk je kvalitní, má delší životnost a je levnější. Postupně pak začnou nahrazovat našimi dalšími tiskárnami starší lasery.

Pomáhají vašim partnerům tiskárny i v cross-sellu projektorů?

Spíš nám to funguje opačně. V projektorech jsme od roku 2001 celosvětová jednička. Zákazníky, kteří si pořídí projektor Epson, je snazší přesvědčit o koupi naší tiskárny.

- Ladislav „GuardiaN“ Kovács: Za 500-600 eur sa už dá poskladať herný počítač
- IT Gladiátoři: Philips vs. Samsung
- Daniel Římal, Stark distribution: Xiaomi má potenciál prodávat v ČR desítky tisíc produktů měsíčně

Tagy

Epson · David Šedina · tankové systémy · MPS · tisk · WorkForce Pro RIPS

@Linkuj | Jagg | Delicious | Facebook | vybrali.sme.sk

zahájila 3D roadshow

- IDC: Prodej tiskáren v západní Evropě roste během třetím kvartálu o 2 %
- Vánoční bedýnky za nákup Samsung monitorů a tiskáren
- Y Soft vstupuje do českého výrobce 3D tiskáren be3D

Rozhovory

- Jan Jiskra, NetApp: Podíl cloudových poskytovatelů rozhodně poroste
- Ladislav „GuardiaN“ Kovács: Za 500-600 eur sa už dá poskladať herný počítač

Do projektorů nyní proniká dotykové ovládání. Co zde může Epson nabídnout?

Uvedli jsme projektory, které dovolují dotykové ovládání až šesti uživateli současně bez potřeby speciálního pera. Velký potenciál je ve školství, ale ještě větší prostor vidíme ve firmách, kam můžeme navíc nabídnout modely s funkcí white-boardu – uživatel zde může vytvářet prezentace, poznámky, zápisy a poté si je uložit pro pozdější použití. K jedné „tabuli“ může přistupovat až 15 uživatelů a mohou do ní zasahovat interaktivně např. z tabletů.

Je pro obslužný software potřeba připojit PC?

Ne, software běží přímo na projektoru, který obsahuje něco jako tenkého klienta. Umí odesílat soubory na FTP, e-mail nebo tiskárnu. Dokáže také skenovat, obraz zpracovat a odeslat rovnou do tiskárny.

Do tohoto segmentu se snaží proniknout řada výrobců dotykových panelů. V čem tkví podle vás konkurenční výhoda projektoru?

Největší výhodou je poměr cena/výkon. Dokážeme dosáhnout stopalcové úhlopříčky s projektozem za 80 tisíc, což by u digitálního panelu stálo násobně více. Projektor je samostatný, nepotřebujete žádný počítač a lze jej nainstalovat na jakoukoliv tabuli. Navíc se umí přes IP adresu připojit ke vzdálenému projektoru v jiné lokalitě.

Jaké to má využití?

Začaly to například dodávat firmy zaměřené na videokonference. Část projekční plochy je pak pracovní – interaktivní a část zobrazuje obraz s lidmi na druhé straně. Je k tomu samozřejmě potřeba videokonferenční řešení, kde projektor slouží jako zobrazovací zařízení.

Zcela novou komoditou v portfoliu Epsonu jsou chytré brýle Moverio. Na jaké zákazníky s nimi cílíte?

Nejde o lifestyleový produkt, je to byznys zařízení pro různé firemní aplikace. Může to být třeba servis, kdy mechanik pohledem přes brýle na auto zjistí další informace o náhradních dílech či postupech, např. EasyJet využívá Moverio při technické kontrole letadel. V autosalonech si zákazník může přes rozšířenou realitu prohlížet skutečné auto v různých barvách, s různými koly apod.

Ve vaší broadline distribuci letos došlo ke změně, když jste ukončili spolupráci s SWS...

Zredukovali jsme počet distributorů. V ČR nyní spolupracujeme v broadlinu s **AT Computers** a **eD' systemem** a na Slovensku navíc s **Asbisem**. Na spotřební materiál mají kontrakt **Lama Plus** a **Tech Data**. Minimalizujeme počet partnerů, aby měli větší vůli dělat byznys.

tiskáren

- Y Soft vstupuje do českého výrobce 3D tiskáren be3D

Rozhovory

- Jan Jiskra, NetApp: Podíl cloudových poskytovatelů rozhodně poroste
- Ladislav „GuardiaN“ Kovács: Za 500-600 eur sa už dá poskladať herný počítač
- IT Gladiátoři: Philips vs. Samsung
- Daniel Římal, Stark distribution: Xiaomi má potenciál prodávat v ČR desítky tisíc produktů měsíčně

Tagy

Epson · David Šedina · tankové systémy · MPS · tisk · WorkForce Pro RIPS

@Linkuj | Jagg | Delicious | Facebook | vybrali.sme.sk

Jak se oříznutí portfolia o nejmenší modely tiskáren projevilo na partnerské bázi?

Máme mnohem menší podíl e-tailu na partnerském prodeji než naše konkurence. Jsme tím podstatně méně závislí na velkých hráčích. Gró byznysu dělá asi dvacet firem. Snažíme se spolupracovat především s resellery, kteří chtějí prodávat s marží, a to je i cíl do budoucna. Jsme jim proto také například schopni nabízet různé startovací balíčky.

Co obsahuje takový balíček?

Jsou to možnosti nákupu demo zařízení s 50% slevou a cenové zvýhodnění produktů vystavených na prodejně. Registrovaným resellerům dokážeme zajistit podstatně lepší marži, i když bojují s cenami na internetu.

Jak dokážete ochránit partnera ve výběrovém řízení?

Reseller u nás musí telefonicky nahlásit zakázku a pak může dostat projektovou cenu. U projektorů sleva závisí od jejich velikosti, u tiskáren máme program WAP (Win a Project), kde jsme schopni dát na WorkForce až 20% slevu. Partnerský prodej je pro nás alfou a omegou. Nesnažíme se to tlačit formou exkluzivity vybraných modelů pro pár velkých partnerů, ale snažíme se resellery podporovat lokálně.

Zdroj: ChannelWorld