

• Bowling s Lama Plus

01.06.2013 (redaktor: František Doupal , zdroj: Lama Plus)

Společnost Lama Plus uspořádala pro své obchodní partnery sérii setkání se zástupci distributora a předních výrobců periférií. Letos byla pro tuto akci vybrána pro Českou republiku města Pardubice, České Budějovice, Plzeň, Brno, Liberec a Olomouc a pro Slovenskou republiku Trenčín, Nitra, Banská Bystrica a Košice. Celkem bylo proškoleno přes 200 dealerů.

V jednotlivých městech měli dealeři možnost seznámit se blíže s novinkami v produktových skupinách výrobců Brother, Lexmark, HP, Xerox, Oki či počítačových doplňků značek E-Blue, Enzatec a Team Scorpion, jichž je LAMA Plus výhradním distributorem. Přednášková část byla uvedena novinkami na webu distributora. Představeny byly postupně funkce Multikošík, Zlaté produkty, Bomba nabídky, eBody a Datová výměna. Jelikož sortiment distributora obsahuje přes 12 000 položek spotřebního materiálu a počítačových doplňků, byli dealeři upozorněni na vybrané skupiny produktů, jako jsou doplňky pro tablety, baterie a nabíječky, kancelářské potřeby, kalkulačky, LED osvětlení Inoxled, tiskárny štítků Dymo a další.



Z přednáškového bloku

Brother ve své prezentaci představil novinky v portfoliu. V první části prezentace se Pavol Zahoran zabýval oblastí tiskáren samolepicích štítků a na něj navázal Vít Vyhnálek, který účastníky seznámil s novinkami v oblasti tiskáren Brother. Pozornost byla věnována také inkoustové multifunkci MFC-J4510DW, která se může pyšnit titulem IT produkt roku 2013.

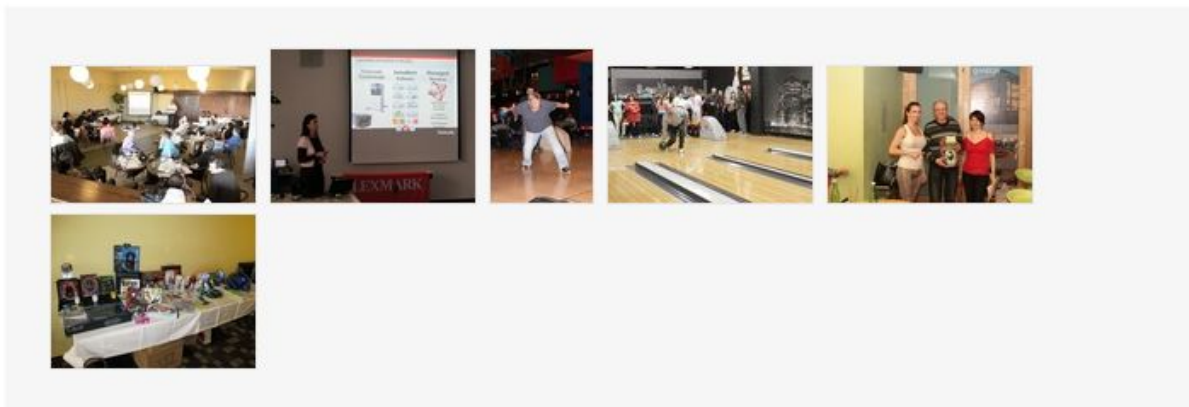
Martin Stočes a Michaela Hernady ze společnosti Lexmark upozornili, že Lexmark upouští od výroby inkoustových zařízení a zaměřuje se na laserové tiskárny a příslušný spotřební materiál. Dále seznámili dealery s výhodou registrace do partnerského portálu (informace o produktech, aktuální ceníky, informace o vyhlášených promoakcích, možnost stažení aplikací k tiskárnám atp).

Miroslav Dedik z Hewlett-Packard se ve své prezentaci zaměřil hlavně na spotřební materiál. Představil nejnovější řadu tiskáren Ink Advantage určených pro domácnosti a malé firmy, díky kterým je možno tisknout za stejnou cenu až dvakrát tolik stránek než dříve, upozornil na výhodné typy balení (dual packy, combo packy) a pozornost věnoval také výhodám používání originálního spotřebního materiálu.

Miroslav Kubernát z OKI představil novinky v sortimentu tiskáren, především digitální LED tiskárny s bílým tonerem. Řada tiskáren OKI WT tiskne jednolitou bílou barvou na širokou řadu médií a může tisknout i přes jiné barvy za účelem vytvoření nového živého vzhledu tisku na tmavém pozadí. Tisk bílým tonerem nabízí designérům, grafickým studiím a řadě dalších firem, které se zabývají grafikou, novou flexibilitu při tisku přímo ve firmě.

Závěr přednáškové části patřil počítačovým doplňkům značek E-Blue, Enzatec a Team Scorpion. Představeny byly novinkové produkty tohoto sortimentu např. herní myši Cobra vyráběné v několika velikostech, aby padly opravdu každé ruce, herní klávesnice Cobra Combatant X s českým rozložením kláves a barevně vyznačenými nepoužívanějšími klávesami, podložky Mazer a Cobra vyráběné ve velikostech S – XL až do 92 cm šíře pro různé typy her, profesionální herní myši a podložky Team Scorpion, Bluetooth mini myš, powerbank, která dokonale nahradí nabíječku a také elegantní sluchátka „špunty“ s mikrofonem. Dealeři byli dále seznámeni s širokou marketingovou podporou od webu pro koncové uživatele www.forteens.eu, přes prodlouženou záruku 30 měsíců na produkty zdarma, výbornou marži, pomoc při vybavení prodejny (stojany, katalogy a letáky...) a další zajímavé bonusy pro dealera, až po nástroje vhodné k podpoře značky na jednotlivých e-shopech dealerů. Uvedena byla zajímavá možnost, jak získat zpětný bonus z nákupů výše uvedených značek a tou je uzavření Partnerství Neporazitelných. Registrace do tohoto partnerského programu je zdarma a mimo již uvedených zpětných bonusů mohou dealeři získat zdarma také uvedení kontaktu na webových stránkách, tiskové materiály, stojany či displeje na prodejnu.

Výrobci nabídli rovněž účastníkům speciální promo akce a super nabídky platné pouze pro ně – např. slevu více než 50 % na tiskárny, Tesco poukázky k nákupu spotřebního materiálu atp. Veškeré produkty, o kterých byla v prezentacích řeč, si dealeři mohli prohlédnout a „osahat“ na připravených výstavních stáncích. Poté už se všichni přesunuli k bowlingovým drahám, aby vzájemně poměřili své síly. Pro výherce byly připraveny zajímavé odměny, ale nechyběly ani ceny útěchy, takže všichni mohli odcházet s úsměvem.



Štítky: [Lama Plus](#) [Setkání](#)