

V čem je pro prodejce vaše nabídka lákavá?

Radek Netopilík, 100Mega Distribution:

Z technického hlediska je to především dodání PC do druhého dne po objednání (akční sestavy jsou skladem) a zrychlený servis. Neopomenutelnou podporou pro vybrané dealery je také možnost si PC zapůjčit a vystavit jej v prodejně.

Josef Chvala, Acer Czech Republic:

Je-li nabídka lákavá musejí posoudit partneři, ale podle mého názoru je. Jedním z klíčových faktorů je stále se rozšiřující nabídka produktů a jejich okamžitá dostupnost na skladech distributorů. Dalšími významnými faktory jsou nesporně cenově atraktivní a kvalitní produkty. Dalším a nikoliv posledním faktorem je moderní servisní středisko v Brně, které v poskytuje odpovídající servisní služby nejenom zákazníkům z ČR, ale i Slovenska a Polska.



Martin Wanke, AT Computers:

Pominu-li stabilní výhody našich produktů (extrémní kvalita pečlivě vybraných dílů a výroby, dokonalé sladění všech součástí, největší možnost případného servisu či požadovaných služeb prostřednictvím servisních partnerů) jde v daném období o mimořádnou cenovou atraktivitu a celkovou vybavenost řešení.

Radim Zavadil, BGS Levi Czech:

Jedním z lákadel je samozřejmě cena. Lynx Virtuální pokojíček 4 je možné koupit za výhodnější cenu, než by byl prostý součet jednotlivých jejích částí nebo komponent. Virtuální pokojíček se stal pro mnohé prodejce synonymem pro vyvážený model, který mohou bez obav zákazníkovi nabídnout. Je rovněž synonymem jednoduchosti prodeje a objednání. Jsem-li reseller a koncový



zákazník po mě chce počítač na doma nebo pro dítě? Nemusím již přemýšlet nad konfigurací, periferiemi, softwarem a bez obav nabízím VP4.

Jan Vrchota, eD' system Czech:

Chceme-li být v současné době úspěšní, musíme zákazníkům i prodejcům nabídnout především zajímavý produkt ať již cenou, či jinou přidanou hodnotou a samozřejmě rychlostí dodávky. Tyto podmínky naplňujeme komplectací našich PC do bundlů, ať již se softwarem či periferií. Nabídka by měla oslovit cílovou skupinu zákazníků marketingovým zviditelněním v letáčích a v neposlední řadě okamžitou dostupností těchto modelů na našich skladech.

Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers:

Ve výbavě našich počítačů najdou uživate-

lé výkonné externí grafické karty, čtečky, karty pro příjem digitálního televizního vysílání a u všech modelů i modem pro přístup na internet. Počítače Scaleo jsou vhodné také pro toho, kdo používá počítač pro sledování DVD filmů, zpracování videa, fotografií nebo si chce zahrát počítačové hry. V nabídce distributorů lze navíc najít vybrané modely s dobrým poměrem cena/výkon.

Petr Trešl, PSG HP:

V rámci HP TopConfigu připravujeme akční zvýhodnění určitých konfigurací nebo komponent. Zejména bych chtěl zdůraznit, že prodejci mohou pomocí konfigurátoru uspokojit téměř každý individuální požadavek zákazníka na speciální konfiguraci a přitom nabízet značkové PC se značkovým servisem. Odpadá jim nutnost držet sklad dílů a řešit záruku. Mohou se jednoduše obrátit na autorizovanou servisní síť. Přímo při konfiguraci a objednávání počítače jej mohou rozšířit i o operační systém anebo o MS Office Bios Lock, které dodáváme za výhodnou cenu. Dodávka je zrealizována průměrně za deset dní od objednání sestavy a může být doručena přímo na adresu koncového zákazníka. Jednoduchost logistiky umožňuje prodejcům zvyšovat zisk.

Jan Solař, Lenovo:

Především jde o jednoduchost prodeje ve srovnání se skládanými počítači. Prodejce prostě objedná u distributora počítač a týž či následující den jej může předat zákazníkovi. Výhodná je široká škála počítačového vybavení bez navýšení ceny - např. OEM verze antivirového programu, systému zálohování a obnovy atd. Dále může prodejce nabídnout zvýhodněnou sadu Microsoft Office (Lenovo BIOS Locked) a nadstandardní délku záruky. Jednoduché je i případné řešení reklamací. Počítače firmy Lenovo jsou díky tichému chodu velmi vhodné do domácností.

Tomáš Neuberg, Mironet:

Tiché počítače Mironet na míru splňují požadavky a potřeby zákazníka, aniž by platil za díly, které nepotřebuje. Dodací lhůty jsou běžně dva až čtyři dny.

Martina Simon, SWS:

Hlavní důvod proč si koupit počítače značky Ergo spočívá ve velmi dobrém poměru cena/výkon. Ke každému počítači pak zákazníkovi dodáváme bohaté softwarové vybavení v hodnotě téměř 2 000 Kč. Za zmínku stojí především antivirový program od finské společnosti F-Secure. Kromě toho zákazník dostává Zoner Photo Studio 8 classic a Nero Express. Programy jsme vybírali tak, aby sloužily a byly maximálně užitečné, snažili jsme se vyvarovat toho, aby zákazník dostal spoustu programů, které nikdy nevyužije.

neumožňují takovou konfigurovatelnost a rozšiřitelnost jako klasický počítač, a svým výkonem se notebook počítači stejné ceny doposud nevyrovná.

V případě, že pro zákazníka není mobilní prioritou a počítač hodlá použít v domácnosti pro práci s internetem, na kancelářské aplikace, pro hraní her, případně sledování a střih videa, pak je volba desktop počítače jasná. Zde mohou být typickým zákazníkem rodiče středoškolského studenta, pro které poměr cena/užitná hodnota hlavním hodnotícím kritériem výhodnosti nákupu PC. Pro tuto cílovou skupinu může být zajímavým řešením některý „bundle“, který výrobce v období back-to-school nabízí. Na tyto nabídky se podíváme podrobněji.

Nabídněte komplet

Máme zákazníkovi doporučit samotný počítač a následně mu prodat i perifery nebo je výhodnější mu prodat rovnou celou „bundle“ (PC, monitor, tiskárnu nebo multifunkční zařízení apod.), který někteří výrobci nabízejí? Každý den je koncový zákazník zahlcen desítkami reklamních letáků, ve výlohách prodejců výpočetní techniky se objevují lákavé nabídky a na internetu blikají reklamní bannery a lákají ke koupi PC. Nabídka stolních počítačů je dnes neuvěřitelně široká, zákazníkovi můžete nabídnout počítač s cenou začínající na 7 000 Kč bez DPH, protipólem jsou pak počítače prodávané jako bundle, kde ve většině případů jde o počítač doplněný monitorem a dalšími periferiemi. U těchto podle nabídky pohybuje cena mezi 20 000 až asi 35 000 Kč bez DPH.

Výzkum agentury Reskond & Co, který mapoval nákupní chování zákazníků kupujících PC udává, že významné procento zákazníků dává přednost nákupu bundlu před holým PC a očekává cenu takto vybaveného PC

