



SPECIALE  
STAMPA GESTITA

## Oki, un mondo di servizi

Servizi, che come precisa Massimo Mascheroni, Mds Sales Manager, Oki Systems Italia, fanno capo a un un portfolio articolato per la gestione della stampa gestita denominato Smart Managed Document Solutions

**C**on Massimo Mascheroni, Mds Sales Manager, Oki Systems Italia, entriamo nel mondo dei servizi che il vendor mette a disposizione in tema di printing. Servizi, che come precisa Mascheroni fanno capo a un portfolio articolato per la gestione della stampa gestita denominato Smart Managed Document Solutions. "Questi, sottolinea il manager Oki, comprendono una serie di servizi, supportati da software, tecnologie, e strumenti, in grado di soddisfare le esigenze specifiche delle Pmi e consentire significativi risparmi in azienda sia in termini di tempo che di soldi". Per esempio Smart Managed Document Solutions di Oki adotta un approccio consulenziale con i propri clienti, dando alla stampa e alla gestione documentale un ruolo completamente integrato anche nel più ampio flusso

di lavoro aziendale e al minor costo possibile.

Il portfolio Smart Managed Document Solutions comprende:

- Smart Managed Page Services: Oki identifica le esigenze di stampa dell'azienda e suggerisce il corretto dispositivo e un piano di stampa personalizzato all inclusive per consentire alle Pmi di ridurre il costo totale delle proprie attività di stampa, comprensivo di materiali di consumo e manutenzione, al fine di migliorare la produttività e l'efficienza.
- Smart Managed Print Services: Stampa ottimizzata e servizi di gestione tramite l'installazione del dispositivo adeguato nel luogo adeguato per incrementare la produttività e l'efficienza dei sul posto di lavoro, riducendo significativamente, allo stesso tempo, i costi.

- Smart Managed Document Services: Servizio su misura pensato per semplificare il flusso documentale aziendale, eliminando il lavoro manuale attraverso la digitalizzazione dei documenti, per un'archiviazione più rapida e facile, per il recupero e la condivisione con tutta l'organizzazione, all'interno di un'infrastruttura altamente sicura.

### NUMEROSI VANTAGGI

I vantaggi sono molteplici. "Primo fra tutti la riduzione dei costi", sottolinea Massimo Mascheroni, il quale evidenzia che le formule 'pagamento a consumo' e 'costo copia' forniscono una visibilità totale sui costi di produzione dei documenti. Il leasing consente di accedere alle più recenti tecnologie di stampa senza appesantire il budget. Aiuta anche a



SPECIALE  
STAMPA GESTITA

MASSIMO  
MASCHERONI  
Mds Sales Manager,  
Ori Systems Italia

ridurre l'impatto ambientale dell'azienda, impiegando dispositivi a elevata efficienza energetica e pratiche di stampa responsabili e sicure come la riduzione dei rifiuti e dei consumabili. In secondo luogo, l'adozione di servizi di stampa gestita comporta meno problemi nella gestione quotidiana poiché assicura un unico punto di contatto per la fornitura di tutti i dispositivi e dei servizi di gestione documentale.

"Inoltre, continua l'Mds Sales Manager di **Ok**i Systems Italia, la proposta del vendor di gestione dei servizi di stampa, migliora la produttività e la soddisfazione degli utenti grazie all'ottimizzazione del tempo e alla fornitura automatica del materiale di consumo, permettendo allo staff di concentrarsi sulle priorità aziendali".

Con un flusso di lavoro documentale, come parte dell'offerta di servizi di stampa gestita, i documenti cartacei e digitali potranno essere maggiormente integrati nei processi aziendali, consentendo ai multifunzione dotati di una piattaforma aperta, di diventare 'hub' di elaborazione dei documenti. Razionalizzando l'ambiente di stampa si offriranno maggiori possibilità di riduzione dei costi e, la valutazione dei rischi legati alla sicurezza, renderà i dispositivi di stampa collegati in rete protetti da eventuali vulnerabilità dell'infrastruttura di rete aziendale. "In un

momento come quello attuale dove le pressioni legate alla gestione del flusso d'informazioni sono molto evidenti, Smart Managed Document Solutions di **Ok**i offre la risposta ideale per aiutare le piccole e medie imprese ad acquisire, indirizzare e gestire i documenti in modo efficiente ed economico", dichiara Mascheroni.

#### L'OFFERTA OKI

Ma quali sono le stampanti che vengono inserite in questa formula? "Al momento il servizio è riservato alle stampanti e ai multifunzione a colori e monocromatici della nostra Serie Executive - rimarca Mascheroni -. La Gamma Executive di **Ok**i è la scelta ideale per le aziende che desiderano disporre di soluzioni di stampa documentale estremamente semplici e mantenere al tempo stesso il controllo dei costi incrementando l'efficienza del flusso di lavoro".

#### IL LATO RIVENDITORE

**Ok**i ha una propria strategia in tema di margine di guadagno del rivenditore. "La marginalità viene calcolata su molteplici fattori tra cui costi d'installazione e manutenzione sostenuti dal rivenditore, compresi quelli per l'aggiornamento del software".

Di contro, cosa chiede ai rivenditori? "Nella vendita di servizi di stampa gestita,

è fondamentale poter contare su partner determinati, motivati e preparati. Per questo motivo chiediamo ai nostri rivenditori la necessaria preparazione tecnica, che consente loro, di essere autonomi nella formulazione della proposta e la certezza di un servizio ben funzionante e di valore per i clienti finali". Inoltre, il vendor ha un piano di sviluppo ben definito per il rivenditore o per chi vuole diventarlo, come accenta il manager.

"All'interno del nostro programma di canale, lo Shinrai Partner Programme, è previsto il titolo di 'Specialista' per i Partner che forniscono i servizi Smart Managed Document Solutions. Crediamo molto nei servizi Mps per l'evoluzione del Printing e per il ruolo che possono ricoprire nel processo di trasformazione digitale delle aziende. Pertanto, siamo sempre pronti ad accogliere nuovi rivenditori che intendono investire e focalizzarsi con il nostro supporto su questo business", puntualizza Mascheroni che in chiusura sul tema della distribuzione sottolinea che Esprinet, IMA e Xpres sono i distributori-partner che hanno una parte integrante del programma MDS, ricordando però che "Gli specifici contratti Mps sono regolati direttamente tra **Ok**i e i rivenditori. I distributori sono coinvolti solo per quanto riguarda la fornitura hardware".