

Shinrai Partner Programme Per OKI significa fiducia reciproca con il canale

OKI

Il vendor di soluzioni per la stampa risponde alle crescenti esigenze di ottimizzazione delle risorse e degli investimenti con prodotti flessibili e orientati ai servizi. Un'offerta veicolata attraverso un canale di partner fidelizzati con lo Shinrai Partner Programme



Romano Zanon
Marketing Manager di OKI
Systems Italia

Il mercato del printing sta vivendo, oggi, un periodo d'intensi cambiamenti. In ambito office, finalmente inizia a essere riconosciuto alla stampa un ruolo rilevante nel processo di trasformazione digitale delle aziende con la conseguente richiesta d'integrazione del parco macchine nei processi IT. Anche se il prezzo continua ad avere ancora la sua influenza nella decisione di acquisto o nel rinnovamento dei sistemi di stampa, in particolar modo per le aziende di dimensioni più piccole, la clientela business si orienta sempre di più verso dispositivi che soddisfano le esigenze di produttività, accesso in mobilità, integrazione con il cloud e sicurezza. Funzionalità indispensabili per cogliere le emergenti opportunità dello smart working. A livello hardware, tutto questo si traduce nella riduzione dell'impiego di stampanti piccole e nell'incremento di multifunzioni innovativi e performanti in grado di fornire soluzioni sempre più personalizzate e con

costi di gestione contenuti. A crescere è anche la richiesta di servizi di stampa gestita che riescano a rendere chiari e trasparenti i costi legati al printing e a tenere sotto controllo il TCO.

Una risposta "Smart" alle nuove esigenze di stampa

Per rispondere ai trend in atto e supportare le aziende nel proprio processo di trasformazione, OKI ha sviluppato una gamma completa di MFP intelligenti di nuova generazione denominati SMART, disponibili nelle versioni monocromatica e a colori. Le serie MFP SMART di OKI soddisfano le esigenze di un ambiente di lavoro in continua evoluzione in termini di mobile printing, sicurezza e integrazione nei flussi, grazie alla piattaforma di sviluppo incorporata di OKI, denominata sXP (smart Extendable Platform). A corredo della nuova famiglia di MFP, OKI propone inoltre un innovativo strumento pro-

fessionale Smart MPS (Managed Print services) che, insieme ad una serie di servizi annessi riduce i costi di gestione aziendale ottimizzando il controllo e la gestione dei flussi. L'obiettivo della multinazionale giapponese è portare vantaggi ed innovazione, di solito per questioni di budget ad appannaggio solo delle aziende enterprise, anche alle PMI, da sempre core target dell'azienda. I risultati registrati nell'ultimo anno premiano gli sforzi compiuti e l'attenzione posta da OKI sia alle evoluzioni del mercato sia alle esigenze di stampa professionali in azienda. A confermarlo è Romano Zanon, Marketing Manager di OKI Systems Italia: «Il mercato italiano sta rispondendo in maniera positiva all'offerta di dispositivi intelligenti di OKI, grazie e soprattutto alla collaborazione con i nostri rivenditori, a cui affidiamo l'intera commercializzazione. Il nostro know how e l'expertise dei nostri partner ci consente oggi di rispondere in modo adeguato a ogni esigenza del cliente di qualsiasi dimensione e tipologia».

Il valore del canale a copertura delle diverse tipologie di clienti

Per OKI il canale è parte integrante dell'azienda e della propria strategia commerciale. L'azienda opera, infatti, in modalità totalmente indiretta e si avvale della rete dei propri Dealer, solo in Italia circa un migliaio, appartenenti a differenti tipologie (Office, IT, Graphic Arts), per esercitare una forte presenza sui clienti e nei contesti dove risiedono le maggiori possibilità di crescita. «Ai nostri rivenditori

chiediamo la necessaria preparazione tecnica e la certezza di un servizio ben funzionante e di valore per i clienti finali - prosegue Zanon -. Inoltre è fondamentale che abbiano la determinazione e la motivazione giusta per affrontare un mercato che nasconde alcune insidie ma che può regalare anche molte soddisfazioni in termini di business. Questo a maggior ragione in alcuni ambiti, come quello dei servizi di stampa gestita e delle solutions, sui quali puntiamo molto per il futuro e per il raggiungimento dei target di crescita. Per questo motivo, i partner che si contraddistinguono in maniera rilevante in questi due ultimi campi, possono fregiarsi dei titoli di MDS Specialist e Solutions Specialist».



Shinrai Partner Programme
Per OKI significa fiducia reciproca con il canale

Il Partner Program OKI si basa sulla fiducia reciproca con il canale

Shinrai Partner Programme
Per OKI significa fiducia reciproca con il canale

Il Partner Program OKI si basa sulla fiducia reciproca con il canale