

SPECIALE
STAMPA GESTITA



OKI: semplicità, personalizzazione, tecnologia

Con Smart Managed Document Solutions, Oki Systems Italia propone un portfolio articolato per la gestione della stampa gestita che comprende una serie di servizi, supportati da software, tecnologie e strumenti in grado di soddisfare le esigenze specifiche delle aziende e soddisfare le richieste del partner di canale

di F.M.

Oki Systems Italia è da tempo impegnata nello sviluppo del modello di business dei servizi di stampa gestiti e con Massimo Mascheroni, Mds Sales Manager, Oki Systems Italia torniamo proprio su questo argomento definendo per prima cosa qual è l'andamento dell'offerta di servizi di stampa gestiti dal vendor ma soprattutto quali sono, secondo Oki, i fattori distintivi della propria proposizione di questo business. "Stiamo registrando una notevole crescita nella richiesta di servizi di stampa gestita. Solo per fornire un dato, nel nostro ultimo anno fiscale (2016), la quantità di dispositivi gestiti, si è incrementata di oltre il 30% rispetto all'anno precedente – esordisce il Mds Sales Manager di Oki Systems Italia, che poi aggiunge - oltre ai risultati, ovviamente soddisfacenti, un altro aspetto da tenere in considerazione è che l'incremento nella domanda è trainato in particolare da piccole aziende o micro aziende proattive nella ricerca dell'offerta più congeniale alle proprie esigenze. E non è un dato da trascurare, per il mercato italiano, la cui quasi totalità

OKI

è costituita da aziende al di sotto dei cinque dipendenti e per Oki, che ha come core business la fornitura di soluzioni di stampa professionale per le Pmi".

Dunque un target ben preciso, un insieme di aziende che di fatto sono il bacino di utenza dei rivenditori, del canale, asse portante per aziende come Oki che fa dell'indiretta un modello di business ben definito. "La nostra offerta si distingue per una proposta ben strutturata verso i rivenditori, messa a punto dopo diversi anni di esperienza nel settore. I nostri programmi sono pensati per offrire ai partner gli strumenti e gli argomenti di vendita giusti affinché gestiscano autonomamente la trattativa presso cliente finale. Da sempre, il fulcro della strategia di Oki è basata sulla vendita indiretta e i servizi di stampa gestita non costituiscono un'eccezione", sottolinea Massimo Mascheroni, che poi puntualizza: "Un altro vantaggio è costituito dalla flessibilità del nostro portfolio Smds (Smart Managed Document Solutions) che prevede diverse configurazioni adatte

alle esigenze e alle dimensioni di tutte le aziende. Ad esempio, il nostro programma base, Smart Managed Page Services, è applicabile anche a un'unica stampante".

DAL RESELLER AL SYSTEM INTEGRATOR

Asse portante del business verso i clienti è la filiera del canale e a Oki abbiamo chiesto di definire meglio il proprio canale, soprattutto l'ecosistema dei partner dedicati all'offerta di questi servizi chiedendo le peculiarità e le caratteristiche generali. "Lo zoccolo duro è costituito da dealer certificati che principalmente hanno un background come rivenditori IT. La loro forza è costituita dalla relazione con il cliente e dal ruolo che quest'ultimo gli riconosce. Dispongono anche di un'adeguata formazione tecnica e di un servizio ben funzionante e di valore per i clienti finali. In questo periodo però il profilo si sta diversificando e stiamo accogliendo come dealer anche Var e Systems Integrator, le cui competenze sono fondamentali quando ci si avvicina ad aziende o organizzazioni di maggiori dimensioni che richiedono di integrare i dispositivi di stampa con applicazioni aziendali o con soluzioni fornite da terzi parti".

**SPECIALE
STAMPA GESTITA**



**MASSIMO
MASCHERONI**
Mds Sales Manager,
Oki Systems Italia

**I VANTAGGI PER IL CANALE,
E PER IL CLIENTE DEL CANALE**

In una logica di servizio come quello della stampa gestita è interessante capire quali sono i vantaggi di cui beneficiano i dealer che decidono di proporre i servizi di stampa gestita Oki e come si tramutano nei vantaggi per chi sta a valle ovvero il cliente business del canale dei partner. E la risposta arriva precisa dal manager: "Per il rivenditore ovviamente il primo vantaggio è di tipo economico. Possono incrementare profitti e marginalità usufruendo di una soluzione 'chiavi in mano' senza farsi carico di alcune incombenze legate alla gestione dei servizi come la logistica, il magazzino e, ovviamente, i costi del personale per svolgere queste funzioni. In secondo luogo hanno la possibilità di ampliare la propria offerta e, contemporaneamente, di disporre di più tempo da dedicare ad attività a maggior valore per loro, come la parte consulenziale".

Anche per il cliente finale i vantaggi sono molteplici. Primo fra tutti la riduzione dei costi, sottolinea Mascheroni - "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 ridurre l'impatto ambientale dell'azienda, impiegando dispositivi a elevata efficienza energetica e pratiche di stampa responsabili e sicure con la conseguente riduzione dei consumabili esausti da smaltire. Allo stesso modo, 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. Infine, la proposta Oki, migliora la produttività e la soddisfazione degli utenti grazie all'ottimizzazione del tempo e alla fornitura automatica del materiale di consumo, permettendo al team di concentrarsi sulle priorità aziendali".

Infine, per chi vuole approcciare questo modello di business, è importante sapere come Oki aiuta il proprio partner a sviluppare le competenze. "Per esempio forniamo supporto commerciale e tecnico nella definizione della proposta e affiancamento nella trattativa con l'utente finale".

Dall'altra parte emergono anche le criticità nell'affrontare i servizi di stampa gestita e come puntualizza Massimo Mascheroni, Mds Sales

Manager, Oki Systems Italia: "I principali problemi che i dealer ci segnalano sono spesso di natura 'psicologica', i più difficili da superare. Molto spesso il cliente finale è riluttante nel credere che i costi siano davvero trasparenti, si aspetta che un'eccedenza delle copie comporti un costo elevatissimo, teme di non poter recedere dal contratto. Siamo proprio per questo chiari in fase di illustrazione della proposta, e quando lo convinciamo, ci impegniamo nel non deludere le sue aspettative".

SMART MANAGED DOCUMENT SOLUTIONS, L'OPZIONE PER IL CANALE

Oki dispone di un portfolio articolato per la gestione della stampa gestita denominato Smart Managed Document Solutions (Smds) che comprende una serie di servizi, supportati da software, tecnologie, e strumenti, in grado di soddisfare le esigenze specifiche delle aziende e consentire significativi risparmi in azienda sia in termini di tempo che di soldi.

Il portfolio Smart Managed Document Solutions comprende diverse configurazioni, a seconda della dimensione dell'azienda e delle esigenze. Per le aziende più piccole (da 1 a 20 dipendenti e con un parco dispositivi che va dalla singola unità fino alle cinque) Oki propone Smart Managed Page Service: un piano di stampa personalizzato all inclusive per ridurre il costo totale delle attività di stampa, comprensivo di materiali di consumo e manutenzione, al fine di migliorare la produttività e l'efficienza.

Smgs parte dalla valutazione dell'utilizzo del dispositivo di stampa in uso per individuare il pacchetto più appropriato. Grazie poi a Smart Support, il vendor monitora il dispositivo di stampa affrontando qualsiasi problema di manutenzione in maniera proattiva e assicurando la fornitura dei materiali di consumo al momento

necessario. Questi ultimi sono gestiti su una scala a livello paneuropeo attraverso un sistema di monitoraggio automatizzato che verifica in tempo reale il consumo dei toner e provvede a rifornirli in modo efficiente, riducendo i tempi di inattività della stampante, risolvendo le situazioni di emergenza ed eliminando il problema dello spazio necessario per la conservazione dei consumabili. Il vendor fornisce ovviamente dei report dettagliati sull'utilizzo del dispositivo e, in totale trasparenza, il cliente può accedere alla lettura dei contatori anche da remoto. Per maggiori informazioni su Smart Managed Page Services e sugli altri programmi del vendor visitate il sito www.oki.com/it

