

**SPECIALE SERVIZI
DI STAMPA GESTITI**



OKI, un'offerta MPS flessibile e scalabile

La vendita indiretta caratterizza da sempre la strategia di **OKI** per il mercato italiano; anche l'offerta di servizi di stampa gestita rientra in questo 'modus operandi' che continua a rivelarsi molto efficace. La flessibilità del portafoglio Smart Managed Document Solutions prevede una logica scalabile, con diverse configurazioni adatte alle esigenze e alle dimensioni di tutte le aziende

di **BARBARA TORRESANI**

Per OKI quello dei Managed Print Services è un ambito che sta affermandosi sempre più: "Anche nell'anno fiscale 2018 che si è appena concluso, abbiamo registrato un tasso di crescita che si attesta sul 30% anno su anno. Si tratta di un incremento che viene alimentato principalmente dalla domanda

di PMI e micro aziende, sempre alla ricerca di formule che riescano a soddisfare esigenze costantemente in evoluzione. Quello che notiamo è che sempre più imprese necessitano di soluzioni onnicomprensive che le possano sgravare da tutta una serie di incombenze, costi e attività che richiedono tempo e personale", spiega Massimo Mascheroni, Responsabile MPS **OKI** Europe (Italia).

UN'OFFERTA SCALABILE A MISURA DI RIVENDITORI

La proposta MPS di **OKI** si distingue per essere formulata molto bene nei confronti dei rivenditori: "Siamo riusciti a perfezionare la nostra rete nel corso degli anni, accumulando esperienza e conoscenza del mercato. I nostri programmi sono ideati al fine di offrire ai partner quegli strumenti di vendita

**SPECIALE SERVIZI
DI STAMPA GESTITI**

“**SIAMO RIUSCITI A PERFEZIONARE LA NOSTRA RETE NEL CORSO DEGLI ANNI, ACCUMULANDO ESPERIENZA E CONOSCENZA DEL MERCATO. I NOSTRI PROGRAMMI SONO IDEATI AL FINE DI OFFRIRE AI PARTNER QUEGLI STRUMENTI DI VENDITA E QUELLE COMPETENZE CHE POSSANO CONSENTIRE LORO DI GESTIRE AUTONOMAMENTE E IN MANIERA PROFICUA LA TRATTATIVA CON CLIENTE FINALE”**

e quelle competenze che possano consentire loro di gestire autonomamente e in maniera proficua la trattativa con cliente finale. La vendita indiretta caratterizza da sempre la strategia sul mercato italiano di OKI, per cui anche l'offerta dei servizi di stampa gestita rientra in questo 'modus operandi' che continua a rivelarsi estremamente efficace. Un ulteriore vantaggio è costituito dalla flessibilità del nostro portfolio SMDS (Smart Managed Document Solutions) che prevede una logica scalabile, con 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 ad un'unica stampante”, illustra Mascheroni.

A detta di OKI, in una formula di questo tipo, gli utenti finali richiedono e apprezzano elementi come l'elevata qualità, affidabilità, rapidità, scalabilità e un servizio assistenza clienti ineccepibile. “Quello che fa la differenza più di ogni altra cosa è la 'customer care', la capacità di offrire una presenza costante a supporto, evitando di scaricare le responsabilità tra OKI e i suoi dealer ma, al contrario, lavorando sempre in sinergia per poter soddisfare le richieste del cliente”, chiarisce Mascheroni.

**ESPERIENZA E FORMAZIONE
FANNO LA DIFFERENZA**

Secondo Mascheroni i problemi più sollevati nei confronti dei dealer riguardano perlopiù la diffidenza iniziale nel dotarsi di servizi di stampa



MASSIMO MASCHERONI
Responsabile MPS
OKI Europe



gestita: “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, è preoccupato da un'eventuale difficoltà nel recedere dal contratto. È qui che emergono la nostra grande esperienza e la capacità di formare e affiancare adeguatamente il rivenditore. La valutazione della proposta è una fase in cui è necessario essere molto chiari ed esaustivi: illustriamo gli strumenti attraverso i quali il cliente può monitorare tutto l'andamento del servizio ed è quasi naturale la chiusura positiva del contratto quando si palesa il nostro estremo impegno nel non deludere le aspettative dei clienti”.

Ai dealer OKI mette a disposizione supporto commerciale e tecnico nella definizione della proposta e affiancamento nella trattativa con l'utente finale. “Inoltre, abbiamo diversi canali di comunicazione, unidirezionali e bidirezionali, per poter supportare i partner e aggiornarli costantemente sulle nostre novità e su quelle del mercato”, conclude Mascheroni.

