

Zvyšování kvality servisu je nezbytné

Pavel Zmitko, Martin Harazím, Senior product manager, AT Computers

Můžete popsat základní odlišnosti prodeje komponent od prodeje PC a tiskáren?

Distribuci komponent lze označit za velkoobjemovou s rychlou obrátkou, nízkou marží a malou přidanou hodnotou. Významná je rovněž velká citlivost na změny kurzu koruny a způsob vyřizování reklamací distributorem. Typickým zákazníkem je lokální dealer, který kromě přímého prodeje koncovým zákazníkům zároveň montuje v nízkém objemu vlastní značku PC.

Jak se projevuje na tomto druhu obchodu kvalita servisních podmínek?

Jde o jeden z klíčových faktorů prodeje komponent. AT Computers věnuje zvyšování kvality servisu velké úsilí.

Prodávají se u vás PC komponenty rovnoměrně, nebo některé z nich výrazně více, případně méně?

Distribuce komponent byla vždy naší silnou stránkou. Dlouhodobě se snažíme o vyváženost nabídky a naše

portfolio zahrnuje přímé distribuce klíčových značek jako Western Digital, Intel, Kingston, LG, NEC, Samsung, Sony, Asus, Sapphire, Pinnacle, Logitech a dalších. U většiny z nich je AT Computers nejvýznamnějším distributorem na trhu.

Můžete vyjádřit, jak se posouvá cenová úroveň vyšších kategorií v průběhu roku směrem dolů s koncem životního cyklu zboží?

To se liší produkt od produktu. Každopádně životní cyklus komponent je výrazně kratší než u PC nebo periférií a vyžaduje flexibilitu distributora i dealera.

Jaký máte zhruba měsíční obrat v PC komponentách? Kolísá v průběhu roku nějak dramaticky?

Obrat AT Computers v komponentách přesáhl v roce 2005 dvě miliardy korun. Z toho přibližně 40 procent činily prodeje v posledním čtvrtletí, které je obdobně jako u dalších IT komodit hlavní sezónou.

Pokud vyrábíte sami PC, jaké procento obrátu v komponentách tak prodáte?

V loňském roce šlo o méně než třetinu. Tento podíl na celkovém obrátu postupně klesá.

Vzhledem k uváděným nízkým maržím a nákupům zboží v zahraničních měnách je také důležitý vývoj kurzu těchto měn a celkového dění na světových trzích, které mohou tyto změny ovlivňovat. Cenová hladina vyšších kategorií produktů, například vý-

konnějších procesorů nebo disků s vyšší kapacitou se také posouvá v průběhu roku směrem dolů s koncem životního cyklu, u různých produktů je tomu rozdílné.

Naše pozice je relativně stabilní

Martin Korman, Program Marketing Manager, Northern CEE, Intel

Jak vidíte pozici vaší firmy jako dodavatele na našem trhu?

Intel je jedním z největších dodavatelů komponent pro počítače, hlavně procesorů. Vyrábíme však i základní desky, síťové komponenty a další. Naše pozice na trhu je relativně stabilní, přesto se Intel v poslední době snaží podnikat kroky, které by naši konkurenceschopnost ještě zlepšily.

Můžete sdělit, kolik procent tržního podílu se svými procesory na našem trhu máte?

Intel místní čísla bohužel nezveřejňuje, celkově však máme na světě 78procentní podíl na trhu procesorů. Ten se liší podle jednotlivých tržních segmentů, pravděpodobně nejlépe jsme na tom u korporátních zákazníků a mobilních platforem (technologie Intel Centrino).

Kdo je vašim nejvýznamnějším distributorem?

Intel má v ČR v současné době čtyři distributory (Asbis, AT Computers, Kvazar-Micro, Techdata), kterými se snažíme pokrýt různé typy integrátorů. Každý z nich má trochu jiné zaměření. AT Computers a Tech Data jsou firmy, které dokážou pokrýt nejširší část trhu, K-M se zaměřuje hlavně na serverové produkty a Asbis má kompletní nabídku v oblasti notebooků.

Jak motivujete distributory, lokální asemblery a prodejce, aby dodávali právě vaše procesory?

V současné době jde hlavně o nepravdivé motivační akce pro jednotlivé distributory a jejich zákazníky. Od 2. čtvrtletí připravujeme pro integrátory počítačů v ČR speciální program, v jehož rámci získají za nákupy v oficiální distribuci body, které budou moci vyměnit za zajímavé ceny. Kromě toho Intel připravuje od začátku 3. čtvrtletí nové partnerské programy s mnoha výhodami, které budou pro naše zákazníky velmi motivační.

ABEL

Komplexní služby v oblasti tisku

NOVINKA !!!

Zahájena renovace tiskových kazet pro tiskárnu HP CLJ 3700

Mějte své náklady pod kontrolou

Oddělení výzkumu a vývoje společnosti ABEL-Computer po úspěšných testech zahájilo renovaci laserových kazet pro tiskárnu HP CLJ 3700.

Plnohodnotné alternativní kazety ABEL včetně čipu

Vám ušetří i více než **30%** nákladů na tisk, více o produktech společnosti ABEL na www.abel.cz.

ABEL-Computer, Krmovská 20, 746 01 Opava, tel./fax 553 611 110, www.abel.cz, e-mail: abel@abel.cz
Firma ABEL je držitelem certifikátu kvality ISO 9001:2001 a specializuje se na dodávky podnikům vyžadující nadstandardní služby a péči - kontakt Hana Máslová, vedoucí oddělení péče o zákazníky

