

# Prodejte firmám profesionální mobilní řešení

## Notebooky k pracovnímu použití

Jakub Truschka

Notebook se stal už dávno běžným pracovním nástrojem firemních profesionálů. Jejich nároky ovšem s technologickým pokrokem stále rostou. Co je pro firemní zákazníky při nákupu notebooků rozhodující – vzhled, nebo mobilita? Jaké vybavení notebooku je pro ně standardem, který očekávají jako samozřejmost? A jaké příslušenství jim můžete k notebooku nabídnout?

Když hovoříme o profesionálních notebookech, máme na mysli jejich využití ve firmách na rozdíl od notebooků pro domácí využití. Nabízí se ale otázka, zda rozdíl ve vybavení, které vyžadují zákazníci pro své pracovní a pro soukromé účely, je stále tak významný, aby se dalo hovořit o dvou samostatných třídách notebooků. „Během posledních dvou let se téměř smazal rozdíl mezi

příslušenství a doplňků.“ Výrobci ovšem s tímto názorem nebudou souhlasit.

### Odolnost a funkčnost především

Strategie výrobců v oblasti notebooků vesměs vychází z rozlišení segmentu firem a domácností. „Pro profesionály, kteří často cestují, je důležitá především snadná přenosnost notebooku, to znamená jeho hmotnost a rozměry, dále možnost pracovat co nejdéle na baterii nezávisle na externím napájení, zabezpečení dat proti poškození, úniku nebo ztrátě a v neposlední řadě servisní podmínky,“ vysvětluje Jana Bandžuchová, produktová manažerka pro mobilní zařízení společnosti **Fujitsu Siemens Computers**. „Důraz kladou uživatelé ve firmách i na možnost vzdálené správy systému v rámci firemní sítě.“ Mobilitu zdůrazňuje také zástupce dalšího výrobce. „U profesionálních notebooků se cení rozšiřitelnost baterií, menší rozměry, nižší hmotnost a integrace komunikačních rozhraní,“ říká Jan Solař, marketingový manažer společnosti **Lenovo**. „Notebook pro domácí užití bývá častěji vybaven multimediálními funkcemi, lesklým displejem a výkonnou grafickou kartou, nemusí být obvykle tak robustní jako profesionální.“

Za povšimnutí stojí otázka vzhledu. „Na první pohled je rozdíl v designu,“ objasňuje Jiří Horák,

notebooku coby náhrady za desktop,“ vyjadřuje se na toto téma David Lev, produktový manažer divize PSG ve společnosti **Hewlett-Packard**.

„Tam je důležitá nabídka mobility, pokud je ale podpořena příjemným vzhledem, má větší šanci na prodejní úspěch.“ Zajímavý pohled přidává Jan Solař: „Podobně jako u mobilních telefonů

### TravelMate 6592G-834G25MN

Výrobce:

**Acer**

Koncová cena: **od 34 000 Kč**

Vybavení: displej 15"; procesor Intel Core 2 Duo; 2GB paměť; 250GB HDD; vestavěné rozhraní WLAN; snímač otisku prstu



i zde se prosazují buď stylová zařízení s méně funkcemi, nebo naopak funkcemi nabitá zařízení se všedním designem.“ A nelze pominout ještě otázku ženského a mužského přístupu. „U mužů převládá hledisko mobility, ženy více dbají na design,“ sděluje Ondřej Třetina, marketingový specialista společnosti **ASUS**. „Závisí na konkrétním zákazníkovi.“



## Největší nárůst prodeje vidíme u zákazníků, kteří využívají cenovou dostupnost notebooku coby náhrady za desktop.

notebooky pro domácí a profesionální použití,“ komentuje tuto otázku Karel Kos, produktový manažer internetového obchodu **PCexpert.cz**, součásti sítě Internet Mall. „Minimálními odlišnostmi profesionálních notebooků, které zůstávají, jsou například připojitelnost notebooku do firemní sítě, větší možnosti konektivity a daleko širší nabídka

country manažer pro Česko a Slovensko společnosti **Toshiba Europe**. „Korporátní notebooky mají většinou jednodušší design, důraz se klade na odolnost a funkčnost. Jsou připojitelné k replikátoru portů, využívají všechny možné druhy zabezpečení a rozšiřitelnosti.“ Tyto notebooky jsou zkrátka konstruovány pro každodenní práci a tvrdší zacházení. Pokud jde o koncovou cenu notebooku, rozdíl mezi domácím a profesionálním se zmenšuje. „Cenový rozdíl je u srovnatelných konfigurací pro tyto dvě cílové skupiny minimální, ale zvětšuje se u korporátních modelů s vyšší úrovní bezpečnosti a modularity,“ všimá si Lubomír Perůtka, business unit manažer společnosti **Acer Czech Republic**.

### Komu notebook prodat

Pro některé zákazníky hraje hlavní roli vzhled, pro jiné mobilita notebooku. Jak to vypadá mezi firemními zákazníky? „Největší nárůst prodeje vidíme u zákazníků, kteří využívají cenovou dostupnost

Důležité je vědět, kde lze profesionální notebooky nabízet, jak vypadá cílová zákaznická skupina a jak ji oslovit. „Dostatečný kupní potenciál skýtají především korporátní zákazníci, kteří si kupují už druhý notebook v řadě,“ tvrdí Ondřej Urbánek, marketingový manažer distributora **eD' system Czech**. „Z toho důvodu by se prodejce měl navenek profilovat jako specialista na notebooky.“ Odbornou připravenost prodejce podtrhuje i zástupce dalšího distributora. „Zákazníci profesionálního segmentu jsou poměrně přesně definováni,“ vysvětluje Konrad Korzeniowski, unit manažer distributora **SWS**. „Jde o střední a velké firmy, státní organizace a instituce. Myslím, že každý uživatel tohoto segmentu uvítá profesionální znalost prodejce, přehled v nabídce a přesné naplnění svých požadavků.“ Trochu jině vidí šance Lubomír Perůtka: „Nejrychleji rostou malé a střední firmy, pro prodejce je nejjednodušší oslovit tyto zákazníky. Výhody notebooku jsou jim jasné – data mají neustále při sobě, kdekoliv

### LifeBook E8410

Výrobce:

**Fujitsu Siemens Computers**

Koncová cena: **od 35 000 Kč**

Vybavení: displej 15"; procesorová technologie Intel Centrino; modulární šachta pro druhý pevný disk či optickou jednotku; vestavěná rozhraní Bluetooth, WLAN, UMTS; čtečka karet SD, PC Card, Express Card





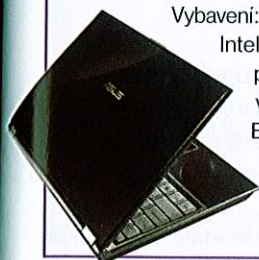
## ASUS U6SG

Výrobce:

**ASUS**

Koncová cena:

**od 40 000 Kč**



Vybavení: displej 12"; procesor Intel Core 2 Duo; 3GB paměť; 250GB HDD; vestavěná rozhraní Bluetooth, WLAN; čtečka karet MMC, SD, MS, MSPro, xD, ExpressCard

na cestách mohou notebook používat pro prezentaci a komunikaci."

### Argumentujte bezpečností a konektivitou

Pro úspěch prodeje je nutné vědět, co budou zákazníci vyžadovat jako samozřejmé vybavení profesionálního notebooku. „Jde především

#### ↓ Značky notebooků v autorizované distribuci (Česká republika)

	100MEGA Distribution	Actehis Computer	AGEM	ASBIS CZ	AT Computers	eD - system Czech	PENTA CZ	SWS	Tech Data Distribution
Acer		✓			✓	✓		✓	✓
ASUS			✓		✓	✓			✓
BenQ	✓	✓			✓	✓			✓
Dell	✓								✓
FSC		✓			✓	✓			✓
HP					✓	✓			✓
Lenovo					✓	✓			✓
MSI	✓		✓		✓	✓	✓		✓
Sony VAIO					✓	✓			✓
Toshiba		✓		✓					✓

Zdroj: Computer Business

o prvky zabezpečení dat – TPM, čtečku otisku prstu, aktivní a pasivní ochranu pevného disku, přístup na BIOS a na pevný disk přes heslo," vyjmenovává Jana Bandžuchová a dodává: „Stále více zákazníků poptává vestavěný UMTS modul umožňující přístup k internetu pouhým zasunutím SIM karty do slotu. V porovnání s UMTS kartou pro slot ExpressCard nebo PC Card je tato karta lépe chráněna před poškozením, krádeží či ztrátou.“

Často požadované vybavení profesionálního notebooku představuje modulární šachta. Jedná se o slot, do kterého lze podle aktuální potřeby vložit přídavné zařízení; může to být optická mechanika, přídavná baterie nebo pevný disk. Objevují se i další vybavení, která mění svůj status z novinky na standard. „Běžným vybavením se pomalu stávají SSD pro ultrapřenosné notebooky, stále více nových notebooků je vybaveno HDMI rozhraním pro připojení k LCD a plazmovým televizím," připomíná Michael Pánek, product line sales manager distributora **ASBIS CZ**. „Kromě už dříve požadovaného bezdrátového spojení se stává aktuální myšlenka přímého připojení notebooku na mobilní síť," konstatuje Tomáš Hnilica, produktový manažer pro notebooky společnosti **BenQ**.

Schopnosti konektivity vyzdvihuje rovněž David Lev: „Poté, co se stalo samozřejmostí Wi-Fi, se začíná prosazovat technologie WWAN. Je jen otázkou času, kdy se zařadí mezi základní vybavení notebooku.“ Jiří Horák potvrzuje: „Nezbytné jsou bezesporu komunikační nástroje, tedy zejména Bluetooth a Wi-Fi.“ Zájem zákazníků o určité vybavení notebooků znají z praxe hlavně prodejci. „Největší zájem je o možnost bezdrátového připojení – ať už Wi-Fi, Bluetooth nebo některý z mobilních standardů," shrnuje Karel Kos. „Dále se zajímají o verzi operačního systému, velikost operační paměti, typ procesoru

#### ↓ Značky notebooků v autorizované distribuci (Slovenská republika)

	ABC Data	AGEM Computers SK	ASBIS SK	AT Computers SK	eD - system Slovakia	Euro Media SK	PENTA SK	SWS Distribution SK	Tech Data Distribution SK
Acer				✓	✓			✓	✓
ASUS		✓		✓					✓
BenQ		✓			✓	✓			
Dell					n/a				
FSC	✓			✓	✓			✓	✓
HP			✓	✓	✓	✓			✓
Lenovo			✓		✓			✓	
MSI		✓			✓		✓		
Sony VAIO					✓				
Toshiba			✓	✓	✓				

n/a – v čase uzávěrky údaj nebyl k dispozici Zdroj: Computer Business

nebo hmotnost notebooku. Osobně považuji za současné minimum profesionálního notebooku dvoujádrový procesor, paměť 3 GB, operační systém Windows Vista Business, úhlopříčku displeje od 12,1" do 14,1", co nejnižší hmotnost, možnost dokování a maximální drátovou i bezdrátovou konektivitu." ↩

## Joybook S32B

Výrobce:

**BenQ**

Koncová cena:

**od 16 000 Kč**

Vybavení: displej 13"; procesor Intel Core 2 Duo; 1GB až 2GB paměť; 120GB nebo 160GB HDD; čtečka karet SD, MMC, MS, MSPro, xD; rozhraní Bluetooth, WLAN



## Na jakém příslušenství k notebooku může prodejce nejvíce vydělat?



**Jana Bandžuchová,**  
produktová manažerka pro mobilní zařízení, Fujitsu Siemens Computers

Brašna je u notebooku naprostou nezbytností, pokud ji nenabídnete vy, koupí si ji zákazník jinde. Pokud chce zákazník pracovat s notebookem u kancelářského stolu, nabídněte mu externí monitor nebo stojan na notebook a dokovací stanici pro pohodlnější práci.

**Ondřej Třetina,**  
marketingový specialista, ASUS

Prodejce může nabídnout spolu s notebookem například náhradní baterii, dokovací stanici nebo brašnu. Mnohý zákazník třeba ocení upgrade paměti.



Stejně tak mu lze prodat jako příslušenství veškeré periferie – to znamená klávesnici, myš, monitor a podobně.

**Karel Kos,**  
produktový manažer, PCexpert.cz

Nejčastěji kupovaným příslušenstvím jsou brašny, myši a klávesnice. V neposlední řadě je to pak software, pokud ho notebook neobsahuje, ať už jde o operační systém, kancelářský nebo antivirový software. Snažíme se pro zákazníky připravovat akce, ve kterých dáváme příslušenství jako dárek zdarma nebo za zvýhodněnou cenu. ↩

