

Máte pro prodejce nabídku sestav PC, kterou by uspokojili poptávku spojenou s nástupem žáků do škol?



Radek Netopilík, 100Mega Distribution, Product Manager HAL 3000: Od konce prázdnin budeme mít v nabídce speciální sestavu určenou pro studenty, která splní jejich potřeby. Bude podpořena projektem Back to school.

Josef Chvala, Acer Czech Republic, Sales Specialist: Společnost Acer má poměrně širokou nabídku počítačů pro tuto skupinu zákazníků. Jde o domácí stolní počítače a notebooky dobře známé pod názvem Acer Aspire. V současné době připravujeme další rozšíření nabídky o produkty pro náročnější zákazníky.

Martin Wanke, AT Computers, marketingový ředitel: Produkty pro období spojené s nástupem žáků do škol vždy detailně připravujeme. Jak jejich výběr, tak speciální sady a cenové hladiny. I marketingová komunikace je ve zcela jiných intencích – nechte se překvapit.



Radim Zavadil, BGS Levi Czech, marketing: Naši odpovědi na poptávku po PC pro žáky a studenty je počítač Lynx Virtuální pokojíček 4. Koncem srpna jsme zahájili prodej již čtvrtého ročníku bestselleru, kterého se v loňském roce prodaly tisíce kusů. Virtuální pokojíček 4 je bundle počítače a periférií. Každý rok je pečlivě připravován v těsné spolupráci s předními výrobci PC komponent a je doplněn o nejžádanější periferie.

Jan Vrchota, eD' system Czech, vedoucí projektu E LINK a Gigamax: V celoroční nabídce eD' system Czech myslí i na tuto cílovou skupinu zákazníků. V okamžiku, kdy tato potřeba nabývá na naléhavosti, přicházíme s nabídkou akčních modelů značek E LINK i Gigamax, které tuto potřebu dokážou uspokojit.

Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers, PR Manager



pro ČR a SR: Máme PC sestavy vhodné pro žáky a studenty, naše nabídka zajímavých sestav se však neomezuje pouze na toto období, celoročně lze v naší nabídce najít výjimečné multimediální i profesionální počítače. V současné době

například probíhá u distributorů akce na počítače Scaleo řady E a P za velmi výhodných podmínek.

Petr Trešl, PSG HP, marketingový manažer: Pro uspokojení každoroční poptávky spojené s nástupem žáků do škol doporučujeme našim HP Preferred partnerům i ostatním prodejcům výpočetní techniky sledovat nabídku „počítačů na přání“ dostupnou na stránkách autorizovaných distributorů nebo přímo na www.hp.cz/topconfig.

Jan Solař, Lenovo, Marketing Manager: Akce spojené s nástupem žáků do škol zatím nejsou v Lenovu definovány s dostatečným časovým předstihem. Obchodníci však měli zákazníky spíše přesvědčit, že výhodnější je pořídit novou techniku o prázdninách, aby studenti (uživatelé) měli dostatek času na seznámení se s veškerou výbavou a případnou další instalací a konfigurací vybavení, ať již dodaného s hardwarem či později dokoupeného. Výsledkem je totiž nakonec vyšší spokojenost zákazníků.

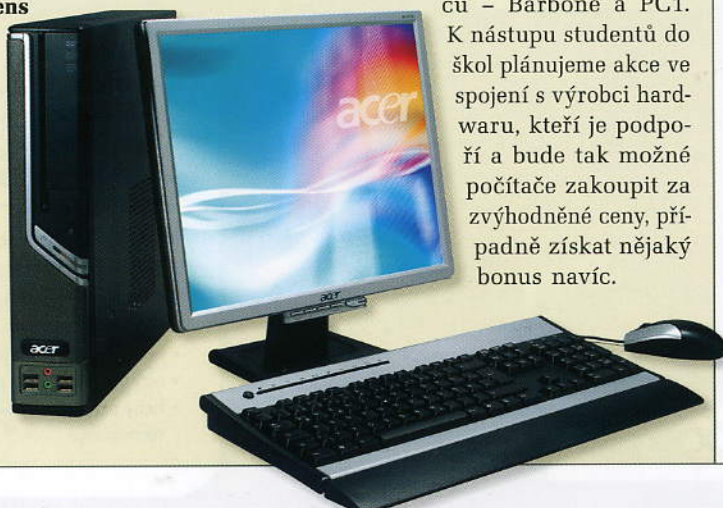


Tomáš Neuberg, Mironet, Marketing Manager: Připravili jsme dva modely se sníženou cenou do akce k nástupu žáků a studentů do školy, přesto očekáváme, že zájem bude spíše o sestavy na míru.

Martina Simon, SWS, Unit Manager: Pro zákazníky máme připraveny tři sestavy, které se liší úrovní výbavy a samozřejmě cenou. Ke každému počítači nabízíme za zvýhodněné ceny také LCD monitory a tiskárny. Třešničkou na dortu je pak anglický studijní slovník od firmy Lingea, který dostane zákazník zdarma.

Jiří Kapounek, T. S. Bohemia, Product Manager počítačů Barbone: Nabízíme standardně dvě řady počítačů – Barbone a PC1.

K nástupu studentů do škol plánujeme akce ve spojení s výrobcí hardware, kteří je podpoří a bude tak možné počítače zakoupit za zvýhodněné ceny, případně získat nějaký bonus navíc.



Leoš Kalandra

Horký podzim dodavatelů PC do škol

Čeká nás při prodeji PC opět horký podzim? Prodejce PC „back-to-school“ v uplynulých letech k tomu nasvědčovaly. V mnoha rodinách se právě v době, kdy tento článek vychází, řeší otázku, jak svým dětem zpříjemnit a usnadnit školní docházku. V mnoha případech proto padne rozhodnutí o koupi počítače, který se ruku v ruce s rozvojem internetu stal nepostradatelnou školní pomůckou.

Odevzdávat na počítači vypracované laboratorní práce, eseje a protokoly, stejně jako získávat pro ně na internetu informace se stalo běžným a často i školami vyžadovaným standardem. Pojďme se podívat, jaké má reseller možnosti volby a co může svému zákazníkovi v období „back-to-school“ neboli při návratu do škol nabídnout.



Žně druhé poloviny roku

Konec srpna a září jsou vedle vánoc pro resellery tradičním akcelerátorem růstu odchodů s počítači. Podle nedávno zveřejněné zprávy společnosti IDC o prodeji PC v zemích západní Evropy, byl 16procentní nárůst prodeje ve třetím čtvrtletí 2005 v porovnání s rokem předešlým zapříčiněn především růstem poptávky po počítačích v období „back-to-school“. Bude se tento trend opakovat i letos? Tuto otázku si kladou všichni nadnárodní i regionální výrobci PC.

Společnost Gartner zaznamenala na českém trhu v prvním čtvrtletí 2006 meziroční růst prodeje PC ve výši 9,6 procenta. Tento růst výrazně ovlivňuje dynamika prodeje notebooků s meziročním růstem o 33,5 procenta, a naopak negativně ovlivňuje prodej desktop PC s poklesem -1,6 procenta. Český trh si nadále zachovává kladnou dynamiku růstu; dochází na něm však k výraznému posunu k mobilní výpočetní technice.

Odpovězte si

Jaké jsou základní atributy úspěchu resellera v období back-to-school? Jedním z nich je schopnost porozumět nákupnímu chování zákazníka a jeho motivaci, která ho do prodejny právě v tomto období přivedla.