

Leoš Kalandra

## Máte ve vašem portfoliu nějakou zvláštní nabídku PC, případně notebooků na vánoce?

**Ida Grimová, 100Mega Distribution, Marketing Manager:** Pro vánoce připravujeme rozšířenou nabídku počítačů HAL3000 a notebooků HALBook, která by měla uspokojit zákazníka s jakoukoli potřebou výkonu, konfigurace či ceny. Vybrané sestavy budou ve zvýhodněném kompletu s monitorem a dalším příslušenstvím, navíc získá zákazník zajímavý vánoční dárek.



**Lubomír Perůtka, Acer, Sales Manager:** Acer má průběžně kompletní a širokou nabídku produktů, ve vánoční sezóně však očekáváme zvýšenou poptávku po celém sortimentu. Nesoustřeďujeme naši produktovou nabídku do jediného prodejního období, lze říci, že vánoční nabídku máme pro zákazníky trvale. Pozornost domácích zákazníků pak přitahují vybavené multimediální počítače a notebooky

Aspire nebo Ferrari, pro firmy jsou pak určeny notebooky TravelMate, počítače Power a Veriton.

**Jan Jiráček, Asus, marketingový specialista:** Asus nadělí pod stromeček neobvyklý a osobitý notebook S6F v růžovém. Výkon, velikost, barva, ručně tvarovaná kůže, zdobený kloub a leštěná klávesnice je kombinace vlastností, která bourá představy o tom, jak by mohl běžně užívaný notebook vypadat. Nestačí jej jen vidět na obrázku, je třeba si najít čas a opravdu jej dostat alespoň na chvíli do ruky.

**Pavel Zmítka, AT Computers, senior product manager:** Naše vánoční sestavy budou vycházet z osvědčeného modelu – kvalitní sestavy s maximální výbavou, obsahující PC, LCD monitor, multifunkční tiskárnu a také množství užitečného softwaru. Naše PC jsou připraveny k práci ihned po vybalení z krabice – koncový uživatel již nemusí nic ladit, záplatovat, nahrávat ovladače k perifériím apod.



**Tomáš Vylčil, BGS Levi Czech, manažer partnerské sítě Lynx:** Jednoznačně nejvýznamnější je v předvánočním prodeji sestava Lynx Virtuální pokojíček 4. Jde o speciální bundle připravený na míru pro domácí zákazníky. Letos jsme se rozhodli vyjít vstříc co největšímu počtu zákazníků a pro předvánoční trh jsme připravili hned tři jeho varianty – počínaje verzí Student, která přes velmi agresivní cenu nabízí vše, co potřebuje zákazník hledající



# Znovu nafukujeme balón

„Klesáme?“ „Nikoli, dobrotiví přáteli. Padáme!“ Jako hrdinové Verneova Tajuplného ostrova se mohli v uplynulých letech cítit dodavatelé osobních počítačů: prodejním tématem číslo jedna byly notebooky, mezikvartální nárůsty v řádu mnoha desítek procent byly spíše pravidlem než výjimkou. Naopak ve sloupci „desktopy“ se objevovala většinou jednociferná a často i záporná čísla.

Výrobci, kteří učinili z notebooků svou prioritu, jako například Acer nebo Asus, se během několika let dostali ze zadních pozic na místa nejprodávanějších značek. Zdálo by se, že era desktopů pomalu končí.

## Lákavá alternativa, ale...

Jistě – mobilita, kterou notebook nabízí, vytváří spolu s poklesem cen pod jistou psychologickou hranici pro mnoho uživatelů neodolatelnou kombinaci. Ve firemní sféře nastal masivní příklon k notebookům ve chvíli, kdy se cena za rozumně použitelný notebook, tj. nikoliv „ořezaný“ model s výprodejovou výbavou a nízkým výkonem, dostala pod 30 tisíc korun bez daně, v prodeji domácím uživatelům šlo pak o hranici 20 tisíc korun s daní. Velmi pěknou ilustrací toho, k jaké zásadní změně došlo, byla pro autora jeho nedávná cesta vlakem do Brna, kdy využil jeden ze „studentských“ spojů v neděli v podvečer. Ze šesti mladých spolucestujících jich mělo pět otevřeno notebook a vypadalo to, že tuto situaci už berou naprosto přirozeně. To, že čtyři z nich sledovali film a jen jeden pracoval zřejmě na seminární práci, je téma zase na jiný článek. Je však notebook vždy tou správnou volbou?

## Punk and desktop are not dead

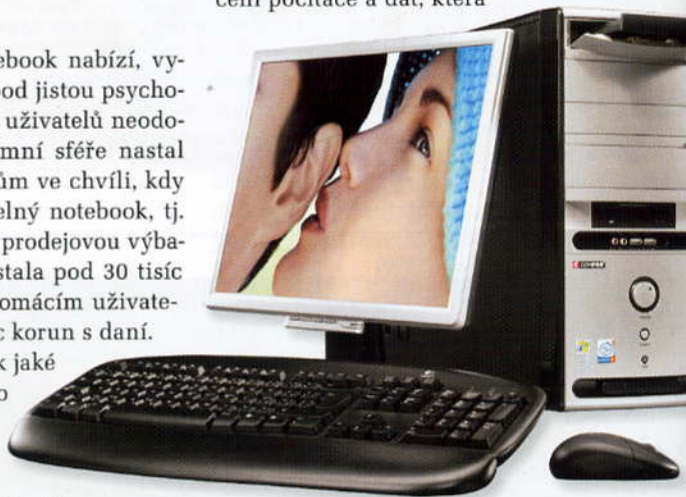
Ten, kdo by očekával, že popsaný raketový nárůst prodeje notebooků a živoření desktopů budou pokračovat, může být překvapen prognózami vývoje trhu v příštích letech. Například společnost Gartner v roce 2009 odhaduje růst celosvětového trhu notebooků na 18 procent, trh desktopů by měl v tomto období také růst, a to o sympatických šest procent. Klasický desktop, jak se tedy zdá, se bude mít stále čile k světu a na odpočinek se nechystá. Co stojí za tímto trendem? Zkusme se na celou věc podívat z pohledu jak korporátních zákazníků, tak z pohledu koncových uživatelů, kteří si počítač kupují pro soukromé použití.

## PC ve firmách

Je zřejmé, že pro některé skupiny uživatelů je notebook naprosto jasnou volbu – manažerů

a odchodní zástupci často navštěvující své zákazníky, pracovníci, kteří pro společnost alespoň po část týdne pracují z domu. Co však pozice jako účetní nebo obchodníci, kteří se svými zákazníky komunikují pouze elektronickou formou a telefonicky, pracovníky call center, softwaroví vývojáři? Všichni tyto uživatelé mají jedno společné – svou práci vykonávají stále na jednom místě, jejich nároky na mobilitu jsou nulové. A nejde samozřejmě pouze o uživatele. Z pohledu finančních a IT manažerů se jaké velmi důležité jeví následující faktory:

**Bezpečnost** – s rostoucím počtem virových útoků, nárůstem spamu a nebezpečí plynoucích z phishingu se stává zabezpečení počítače a dat, která



počítač obsahuje, prioritou číslo jedna. Pro správně sítě je samozřejmě mnohem snazší uhlídat bezpečnost počítače připojeného neustále pouze do firemní sítě přes hardwarový firewall, než garantovat, že notebook jímž se uživatel připojuje do různých nezábezpečných sítí, nestane trojským koněm, který naruší bezpečnost firemní sítě kterou IT manažer spravuje. Do oblasti bezpečnosti samozřejmě spadá i riziko ztráty či odcizení, které je u notebooků řádově vyšší a byl se mu dá bránit například šifrováním dat, ne vždy se toto daří v praxi zajistit.

**Vzdálená správa počítače** – desktopové platformy jsou stále ještě mnohem lépe připraveny na to, že budou spravovány vzdáleně. Výborným příkladem je třeba nejnovější technologie vPro společnosti Intel, která vzdálenou diagnostiku a správu velmi zjednodušila. S využitím technologie virtualizace, kterou také přináší, je možné provádět správu počítače a softwarové aktualizace na pozadí bez toho, aby byl uživatel omezen při práci.

**Poměr cena/výkon** – přestože ceny notebooků klesly opravdu zásadně, v poměru

počítač na internet, úpravu digitálních fotografií a který nepohrdne ani integrovaným televizním tunerem. V ceně jsou i periferie v podobě 17palcového LCD monitoru Neovo, tiskárny Canon Pixma IP1200, reproduktorů od Labtecu a mikrofonu firmy Genius. Verze Lynx Virtuální pokojíček 4 Standart pak nabízí multifunkční zařízení Canon MP150 a výrazně vyšší výkon zejména pro moderní hry. Na vrcholu nabídky stojí Lynx Virtuální pokojíček 4 Premium, kde zákazník získá spolu s počítačem a LCD monitorem také špičkové multifunkční zařízení Canon MP450. Součástí všech sestav je kromě operačního systému Windows XP Home také množství dalšího softwaru, např. Zoner Photo Studio 8 Classic.

**Petr Schrom, eD' system Czech, obchodní ředitel:** Máme speciální nabídku PC E Link Skype Ready – součástí je příslušenství od formy Labtec, které zákazníkovi ušetří okolo 1 000 Kč (bezdrátová klávesnice, myš, webkamera, reproduktory, sluchátka s mikrofonem) včetně softwarového vybavení. Vše umožní moderní způsoby IP komunikace přes Skype apod.

**Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers, PR manager pro ČR a SR:** Různé výhodné akce plánujeme po celý rok, nejen na vánoce. Ovšem na vánoční trh jsme připravili jednu horkou novinku pro vybavení digitální domácnosti.



Jde o multimediální herní notebook s plným HD rozlišením 1920 x 1200 bodů, HD DVD mechanikou a velmi výkonnou grafickou kartou vhodnou i pro hraní náročných her. To vše za cenu blízkou se výkonnému stolnímu hernímu počítači.

**Petr Trešl, Hewlett-Packard, marketingový manažer PSG:**

Připravujeme speciální nabídku v oblasti desktopů Home Edition a uvedení širokoúhlých 20palcových LCD displejů za vynikající

ceny. Zajímavá je nabídka nových notebooků HP Pavilion určených pro domácnosti. Jsou výjimečné svým vzhledem a vybaven systémem multimédií s aplikací QuickPlay, kterou lze řídit pomocí dálkového ovladače bez nutnosti spuštění operačního systému. U vybraných modelů je k dispozici i webová kamera s rozlišením 1,3 megapixelů vhodná pro komunikaci VoIP s přenosem obrazu.

Všechna letošní čtvrtletí jsou nejprodávanejší značkou stolních PC na českém trhu. Rádi bychom toto postavení udrželi i v tom nejsilnějším, posledním čtvrtletí.

**Jan Solař, Lenovo Czech Republic, marketingový ředitel:** Detailní vánoční nabídka ještě není v tuto chvíli přesně definována.

**Josef Hraban, Prestigio, Product Manager Destop PC:**

Na vánoce chystáme rozšířit stávající nabídku počítačů Prestigio o cenově zvýhodněné sestavy osazené nejnovějšími procesory Intel Core Duo a nabídnout tak zákazníkům to nejlepší na trhu bez zbytečných výdajů navíc.



**Jiří Horák, Toshiba, Channel Account Manager:** Zvláštní vánoční nabídka nepřipravujeme plošně, ale separátně s jednotlivými distributory. Věřím, že naše produkty budou na předvánočním trhu atraktivní nejen pro koncové uživatele, ale také pro prodejce.

Těm se budeme snažit nabídnout především maximální prodejní podporu, dostupnost produktů a zajímavou cenu.

**Jiří Kapounek, T. S. Bohemia, Product manager počítačů Barbone:**

Na předvánoční trh jsme připravili širokou nabídku akčních počítačů a notebooků Barbone. Tyto počítače budou cenově zvýhodněné a dostupné ihned k osobnímu odběru nebo do 24 hodin při zaslání přepravní službou. Zákazník si bude moci vybrat z více než 15 typových počítačů a notebooků.

Co však ostatní domácí uživatelé? Co rodiny s dětmi, které pořizují počítač jako nepostradatelnou školní pomůcku? Je vůbec ještě možné odevzdat rukou psanou seminární práci? „Pane učitel, nemohu přečíst, co jste mi napsal pod můj domácí úkol.“ – „Napsal jsem vám tam přece: ‚Píše čitelně.‘“ Jako nástroj vzdělávání, ale i zábavy – důvodem pro začátek využívání počítače je ve věkové skupině 15 až 17 let ze 62 procent hraní her („Výzkum informační gramotnosti“, Stem/Mark, srpen 2005). Samozřejmě – počítač je dále využívám také k získávání informací na internetu, komunikaci pomocí elektronické pošty či chatování, přehrávání hudby a filmů anebo k on-line nakupování.

## Kdy tedy stolní PC?

Co při pohledu na tato kritéria zvýhodňuje při výběru klasický desktop?

**Výkon** – zejména v počítačových hrách platí „více je lépe“. Notebooky v cenové kategorii kolem 20 tisíc korun většinou dostatečný výkon pro moderní hry neposkytují, desktop s LCD ve stejné ceně už ano.

**Morální životnost a rozšiřitelnost** – možnost výrazně zvýšit výkon sestavy výměnou grafické karty, procesoru, nebo přidáním paměti stejně jako rozšíření výměnou vypalovačky CD za mechaniku schopnou zapisovat na DVD média se nabízí i u notebooků. Není však tak snadná, ale především – je výrazně dražší.

**Poměr cena/výkon** – stejně jako v korporátní sféře, i zde platí: stejný výkon nabízí desktop za výrazně nižší cenu. „Mámo, loni sme si kúpili na Vánoce tu plazmu – tož letos môžeme kúpit klukovi ten nový počítač, ne?“

## Prostor pro růst

Zajímavou statistiku přinesly nedávno Hospodářské noviny: Podle údajů splátkových společností se počítače stávají produktem, který si lidé na splátku pořizují stále častěji. Například podle údajů, které poskytla společnost Cetelem, už počet počítačů prodaných na splátky předstihl ledničky a mrazničky, a pomalu se dotahuje na nejpobulárnější artikl, jímž jsou televizory. Počítač se stal zcela běžnou součástí domácnosti, stejně jako bílé zboží. Prostor pro růst je ale pořád značný. Podle posledních údajů Českého statistického úřadu vlastní osobní počítač 36 procent domácností (údaje za Q2/2006, www.csu.cz), v Evropské unii přitom v průměru jde o 52 procent domácností.

Splátkové společnosti se přitom i na

cena/výkon vychází desktop vždy lépe. Jak známo, v byznysu se počítá každá koruna, a vynásobíme-li počet spravovaných počítačů byt drobnou úsporou na každém z nich, dojdeme nakonec k překvapivě vysokým částkám.

## Tahouni prodeje

A co domácí uživatelé, podle jakých kritérií se rozhodují oni? Jak už naznačil příklad v úvodu článku, jedním z hlavních tahounů prodeje notebooků jsou studenti, zejména ti vysokoškolští. Uvážíme-li, že v České Republice studuje každý rok vysokou školu téměř 300 tisíc studentů, přesněji 275 tisíc ve školním roce 2004-5, dle údajů Institutu pro sociální a ekonomické analýzy, <http://www.isea-cz.org>, a počet notebooků prodaných na stejném trhu dosáhl v roce 2005 čísla 250 tisíc (údaje Inside), je

zřejmé, že studenti představují tržní segment, jehož potenciál ještě není ani zdaleka vyčerpán. Stejně jako u korporátních zákazníků, je i zde klíčovou vlastností mobilita – možnost nejen pracovat, ale i bavit se na koleji i doma, používat notebook přímo na přednášce, připojit se do kolejni pevné sítě, či využít bezdrátového připojení. Také částka 20 tisíc korun s daní, za kterou je dnes možné pořídit už poměrně kvalitní a výkonný notebook není pro mnoho studentů nedosažitelná.



## Podporuje vaše zařízení také Windows Media Center, případně Windows Vista?

**Ida Grimová, 100Mega Distribution:** Naše sestavy podporují Windows Media Center, vybrané konfigurace nabízíme dokonce pouze s tímto softwarem. Na sestavy splňující minimální konfiguraci pro Microsoft Windows Vista bude v době, kdy budou tyto operační systémy dostupné, možné tento systém instalovat.

**Lubomír Perůtka, Acer:** Naše produkty splňují podmínky Vista Capable, vybraná zařízení potom Windows Vista Premium Ready. Windows Media Center se standardně dodává u vyšších kategorií domácích notebooků a u všech notebooků a stolních počítačů s televizním tunerem.



**Jan Jiráček, Asus:** Řada notebooků Digitální domácnost, tedy W1, W2, A7c, /Tc, je Windows Media Center ready. Pro Windows Vista jsou již připraveny notebooky s procesory Intel Core Duo a Intel Core 2 Duo.

**Pavel Zmítka, AT Computers:** Všechny naše PC pro domácí uživatele máme standardně vybaveny MS Windows XP Media Center Edition. Jsou také připraveny na budoucí Vista upgrade, a to díky zařazení v programu Microsoftu jsou Windows Vista Capable, čili připraveny na Vista už dnes.

**Tomáš Vylíčil, BGS Levi Czech:** Počítače s Windows Media Center představují pro resellery i pro nás velmi zajímavý způsob, jak zvýšit celkový počet prodaných počítačů. Dodáváme jak klasické desktopy s operačním systémem Microsoft Windows Media Center, tak specializovaná zařízení pro digitální domácnost. Pokud jde o připravenost na Windows Vista, kromě základních levných modelů jsou všechny počítače, které nabízíme na tento operační systém připraveny. Nabízejí rychlý procesor, dostatek operační paměti a kvalitní grafickou kartu.

**Petr Schrom, eD' system Czech:** Naše produkty řady E Link MediaCenter podporují operační systém Windows Media Center.

**Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers:** Vybrané druhy stolních počítačů jako Scaleo i notebooků z řady Amilo jsou vybaveny Windows Media Center a všechny naše novější zařízení jsou kompatibilní s Windows Vista.

**Petr Trešl, Hewlett-Packard:** Pro notebooky HP Pavilion, které mají paměť RAM 1024 MB, je k dispozici operační systém Windows XP Media Center. Všechny nabízené modely jsou rovněž připravené pro případný upgrade na nový operační systém Microsoft Vista. Na stolních počítačích Windows Media Center nepodporujeme, všechny počítače HP dostup-

né na trhu jsou však již certifikovány jako Vista Capable. Zákazníkům, kteří si koupili stolní PC po 26. říjnu s operačním systémem Windows XP Professional, nabízíme v programu Vista Upgrade Express zdarma upgrade na operační systém Windows Vista Business.

### Jan Solař, Lenovo Czech Republic:

Všechny naše produkty, které v současné době nabízíme, jsou již na Windows Vista připraveny. Naše nabídka notebooků a desktopů se orientuje především na kanceláře, podnikatele a již méně na domácnosti, proto nenabízíme počítače s předinstalovaným operačním systémem Windows Media Center.



**Josef Hraban, Prestigio:** Operační systém Windows Media Center je našimi zařízeními podporován a je stabilně instalován na Digital Media Center Adelante 364 a Ermitage 732. V současné době testujeme beta verze Windows Vista na všech počítačích a notebookech, abychom v okamžiku jejich uvedení na trh mohli zákazníkům nabídnout s našimi zařízeními i tento operační systém.

**Jiří Horák, Toshiba:** V nabídce máme dvě řady notebooků, které běží na systému Windows



Media Center Edition, a to Satellite P100 a notebooky řady Qosmio, tedy F30 a G30. Téměř všechny aktuální modely jsou kompatibilní nebo již přímo připraveny na instalaci operačního systému Windows Vista.

**Jiří Kapounek, T. S. Bohemia:** Počítače Barbone, speciálně řada MediaCenter, podporuje již delší dobu všechny multimediální možnosti, které nabízí operační systém Microsoft Windows Media Center. V současné době si zákazník může vybrat z pěti typů počítačů, které si může dále konfigurovat. Mnoho počítačů Barbone již máme certifikovaných u Microsoftu na operační systém Windows Vista – zákazník se tak nemusí bát přechodu mezi operačními systémy.



letošním předvánočním trhu jistě budou předhánět s výhodnými nabídkami – jednoduchost získání úvěru, odklad splátek, či nulové navýšení, tyto argumenty budou i letos pro mnoho zákazníků příliš velkým lákadlem. Nenabízet počítač na splátky už dnes zkrátka není dobrou volbou.

## Počítač..., ale jaký?

Každý den je koncový zákazník zahlcen desítkami reklamních letáků, ve výlohách prodejců výpočetní techniky se objevují lákavé nabídky a na internetu blikají reklamní bannery lákající ke koupi PC. Nabídka stolních počítačů je dnes neuvěřitelně široká. Zákazníkovi můžete nabídnout počítač s cenou začínající na sedmi tisících korunách bez daně. Protipólem jsou pak počítače prodávané jako bundle, kde většinou jde o počítač doplněný monitorem a dalšími perifériemi. U těch se dle nabídky pohybuje cena mezi 20 až asi 35 tisíci korun s daní. Výzkum agentury Respond&Co, který mapoval chování zákazníků kupujících PC, udává, že téměř 68 procent zákazníků dává přednost nákupu „bundle“ před holými PC, a očekává cenu takto vybaveného PC na úrovni 25–28 tisíc korun. Proč tomu tak je? Koupě počítače je investice, která vždy zasahuje do rodinného rozpočtu. Velkou roli proto hraje vnímání výhodnosti nákupu cenově zvýhodněného celku před „podezřelou“ nízkou cenou samotného počítače nebo naopak cenou neadekvátně vysokou. Většinou je cena nabízených počítačů prodávaných jako „bundle“ skutečně nižší než cena, kterou by zákazník zaplatil za jednotlivé její části. Tento rozdíl se může pohybovat v řádu stokorun, v některých případech však až tisíců korun. Respond&Co dále uvádí, že 92 procent zákazníků preferuje i další bonusy k PC a dárky z IT oblasti zdarma, například DVD média k PC zdarma, USB disk k PC zdarma apod., a to před produkty mimo oblast IT například kopací míč k PC zdarma apod.

## Dvě základní otázky

Proč je mezi zákazníky obliba sestav „bundle“ tak vysoká, naznačují i odpovědi na následující otázky:

**Otázka:** Požaduje zákazník konfigurovaný počítač na míru, nebo chce doporučit vhodné řešení?

**Odpověď:** V dřívějších dobách, kdy platilo „uživatel počítače rovná se počítačový odborník“, byla situace jasná – uživatel přesně věděl, co chce, a dokázal to také jasně specifikovat. Do obchodu přicházel s konkrétní představou v podobě soupisu komponent, ze kterých chce počítač sestavit – a bohužel také s jejich cenami z ceníku některého z počítačových distributorů. Prodejce pak byl odkázán do role toho, kdo počítač sestaví a s mírnou marží zákazníkovi dodá. Situace je však dnes

## Máte pro operační systémy Windows Media Center, případně Windows Vista, i zařízení pro digitální domácnost?

**Ida Grimová, 100Mega Distribution:** Nabízíme produkty pro tzv. digitální domácnost, příkladem může být oblíbený HAL3000 iPhantom MCE. Pomocí tohoto multimediálního centra zábavy lze poslouchat hudbu z CD, DVD nebo ve formátu MP3, sledovat filmy, prohlížet a upravovat video a fotografie, prohlížet internet, vypalovat CD a DVD i hrát hry.

**Lubomír Perůtka, Acer:** Přestože lze pro digitální domácnost obecně použít jakýkoliv výkonný multimediální produkt, speciálním pro tuto oblast je určitě Aspire Idea – tichý počítač s tenkým a elegantním designem, technologií Intel ViiV, operačním systémem Windows Media center a kompletní sadou rozhraní, včetně 2 x SCART, HDMI, DVI, FireWire, komponentních video vstupů a výstupů, zvuku 7.1, S/PDIF i WiFi, které zaručují bezproblémovou integraci produktu do digitálního domova.

**Jan Jiráček, Asus:** Centrem digitální domácnosti je Asus Asteio D22, který lze snadno ovládat speciální klávesnicí. O typu Asteio lze hovořit déle, výčet funkcí by se však nevešel do stručné odpovědi. Jen prozradím, že pro milovníky HD je u Asteio D22 HDMI samozřejmostí.

**Pavel Zmítka, AT Computers:** Digitální domácnost je široký pojem, jednoduše lze říci, že s našimi PC si může zákazník vybrat z mnoha televizních a satelitních tunerů, dálkových ovladačů, LCD TV obrazovek s HDTV rozlišením nebo media extenderů. Co je však opravdu důležité, některé naše sestavy připravujeme pro kompatibilitu s celým řetězcem ochrany práv (HDCP) pro přehrávání HD (High Definition) obsahu. Budeme tedy nabízet PC sestavy s kompatibilní VGA kartou, HD DVD (BlueRay) mechanikou, softwarovým přehrávačem a televizorem, který má ochranu práv implementovanou.

**Tomáš Vylíčil, BGS Levi Czech:** V naší nabídce najdou zákazníci několik modelů postavených na platformách Intel Core 2 Duo i AMD Turion a Sempron v různém designu. U těchto zařízení – stojících na pomezí světa počítačů a spotřební elektroniky – je však třeba, aby prodejce zákazníkovi zařízení předvedl trochu jiným způsobem, než jak byl zvyklý u klasických počítačů. Pro partnery proto pořádáme certifikační školení, jehož obsahem jsou nejen technické informace, ale zejména praktické prodejní postupy a argumenty.

**Petr Schrom, eD' system Czech:** Trochu neskromně musím říci, že si naši pracovníci v čele s Markem Jakubským s touto produktovou řadou pohráli a přišli s elegantním

designem. Vzhled řady E Link MediaCenter 2000 až E Link MediaCenter 6000 byl velmi důležitý. Jde o základ digitálního domova, který může být umístěn v obývacím pokoji a zákazník u něj vyžaduje kromě spolehlivosti také estetický vzhled, sledování TV programů, přehrávání a ukládání multimedií (DVD a CD přehrávač, rádiový přijímač) s dálkovým ovládáním i tvorbu seznamu oblíbených písní atd.

**Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers:** Pro digitální domácnost máme např. velmi úspěšné Scaleo E a další.

**Petr Svoboda, Hewlett-Packard, Country Category Manager PSG, CZ:** Notebooky HP Pavilion lze připojit k systémům domácího kina přes SPDIF port. Ten dále umožňuje připojení audio dekodéru, takže je možné sledovat například filmy na DVD verze 5.1 s prostorovým zvukem.

**Jan Solař, Lenovo Czech Republic:** V našem produktovém portfoliu lze najít především notebooky a desktopy, které jsou primárně určeny pro podnikatele, kanceláře, případně i studenty. Speciální produkty pro digitální domácnost v tuto chvíli nenabízíme.

**Josef Hraban, Prestigio:** V naší nabídce se najdou i zařízení pro digitální domácnost. Jde o Digital Media Center Adelante 364 osazený procesorem AMD Athlon 64 a Ermitage 732 využívající Intel Viiv technologii a procesor Intel Dual Core.

**Jiří Horák, Toshiba:** Pro Toshibu je synonymem pro digitální domácnost řada Qosmio. Zákazník může využívat notebooky této řady nejen jako výkonný pracovní nástroj, ale i jako televizní přijímač (díky vestavěnému analogovému i digitálnímu tuneru a kvalitnímu displeji), rekordér (televizní program lze bez problémů uložit na pevný disk) a výkonnou reproduktorovou soustavu (se špičkovými stereoreproduktory Harman Kardon). Navíc Qosmio G30 je prvním notebookem na světě s optickou mechanikou HD-DVD.

**Jiří Kapounek, T. S. Bohemia:** Celá modelová řada počítačů Barbone MediaCenter je koncipována jako zařízení pro digitální domácnost. Před Vánoci očekáváme zvýšený zájem o tuto modelovou řadu.



odlišná: Mezi zájemci o koupi počítače jednoznačně převažují laičtí uživatelé, kteří spíše naznačí plánované použití počítače: „Chci počítač na internet, pro děti na hry apod., ale žádné ‚dělo‘ to být nemusí.“ Pokud chce prodejce v tuto chvíli uspět, musí být připraven s jasnou, přehlednou a poutavou nabídkou. Její součástí musí být většinou také vhodný monitor, tiskárna či multifunkce, reprobedny atd. Opět – zákazník nekupuje počítač a monitor, kupuje to, co mu umožní používat internet, hrát hry apod. Jak toho může prodejce využít? Především nesmí nabízet zákazníkům „konfigurace“, musí jim nabízet řešení, a to jak v osobním rozhovoru se zákazníkem, tak v inzerci, kterou si před Vánoci zadává.

**Otázka:** Jak dlouho je ochoten zákazník na počítač čekat?

**Odpověď:** Zde představuje ideální situaci možnost odnést si počítač ihned a díky popsané snadné dostupnosti splátkových produktů je na tuto možnost „finančně připraven“. V krajním případě akceptuje zákazník termín „zítra“, pokud mu však prodejce nabídne u standardní sestavy jiný, delší termín, pak prodejní dialog většinou končí větou „Tak já si to ještě promyslím a zastavím se“. Ano, možná se opravdu ještě ně-

kdy zastaví, ale asi už ne pro počítač, který jste mu mohli dodat. Jaké z toho plyne doporučení pro prodejce? Že by si měl vybrat jednu až dvě vhodné sestavy, a ty mít alespoň v několika posledních předvánočních týdních stále skladem.

Toto řešení se může zdát riskantní, ale zkušenosti prodejců, kteří ho vyzkoušeli, jsou dobré – zisk z větších prodejů převyšil ztrátu, kterou utrpěli na několika počítačích, které před Vánoci neprodali.

### PC se stále vyplatí

Dnes je jasné, že notebooky jednoznačně bodují svou mobilitou. Za ni však uživatelé zaplatí nižším výkonem za stejnou cenu a horší rozšiřitelností. V korporátní oblasti pak navíc zvýšenými nároky na bezpečnost a obtížnějším správou počítačů. Desktopy zkrátka do starého železa stále ještě nepatří a dát jim ve své nabídce patřičný prostor se resellerům rozhodně vyplatí.

*Leoš Kalandra pracuje jako marketingový ředitel BGS Levi Czech.*