



Новости | Рынки | TradeNews | Итоги | Интервью | Кадровые перестановки | Мероприятия | Маркетинговые программы | Рейтинг ИТ-брендов | Рейтинги ИТ-компа
Каталог производителей | Новинки | ИТ-компании | Вакансии | Пресс-релизы | RSS | Архив новостей



подписка | регистрация | сервис | регистрация компаний | сервис для компаний | пользовательская пс

Рейтинг ИТ-компаний > Лучшие дистрибьюторы 2011 > Интервью

"Позиция дистрибьютора на рынке уникальна"

25.10.2011 17:29

Техника переговоров дала сбой

"М.Видео" и "Эльдорадо" отказались от слияния.

Поставщики компонентов для планшетов обеспокоены зависимостью от iPad

Если рост продаж планшетов Apple остановится, игрокам первого уровня грозит кризис.



В ноябре поставки телевизоров в Северной Америке вырастут

Покупатели будут готовиться к "черной пятнице" и Новому году.

MSI реорганизовывает бизнес ноутбуков

Компания делает акцент на игровых ноутбуках средней и высшей ценовой категории.

"Мобильные" войны

Рейтинг ИТ-брендов в 3 квартале 2011 года.

iPhone и iPad по-прежнему доминируют в корпоративном мире

В третьем квартале на iPhone пришелся 61% всех активаций смартфонов в компаниях.

Лучшие дистрибьюторы 2011

Приглашаем принять участие.

Рейтинг ИТ-компаний в России в 2010 году

Приглашаем принять участие.

[другие главные новости](#)

Последние новости

Прибыль Amazon.com упала в 3,7 раза до 63 млн долларов

"Ростелеком" готовит прикуп

Темпы роста рынка корпоративной связи в Петербурге в 2011 году упадут

Mail.ru Group раздаст опционы

"Яндекс" заключил первый альянс с крупным производителем смартфонов - Samsung

Техника переговоров дала сбой Nokia пропустит Новый год в Америке

Рекомендуем подписку

- Новостная лента ИТОГИ
- Новости проекта "Рейтинг"



Интервью с Ольгой Белой, руководителем отдела продаж в России и СНГ компании PROMT.

- Какова роль российских дистрибьюторов в продвижении вашего бизнеса в России?

- Позиция дистрибьютора на рынке уникальна – он видит весь рынок целиком, в то время как вендор и партнер имеют представление только о маленьком фрагменте общей картины.

Видение партнера может быть ограничено географически – рамками региона, набором

отраслей, к которым принадлежат клиенты, размерами клиентов. Вендор видит рынок только в разрезе своего продукта. В этой ситуации именно дистрибьютор имеет возможность анализировать глобальную рыночную ситуацию, определять новые тенденции и на их основе помогать партнеру выработать новые методы продаж.

- Какие факторы сдерживают развитие вашего бизнеса в России на сегодняшний день? Насколько успешно российские дистрибьюторы справляются с актуальными проблемами рынка?

- Думаю, что рынок постоянно меняется и ставит перед своими участниками – вендорами, дистрибьюторами и партнерами – новые и все более сложные задачи. Некоторое время назад рынок рос вегетативно, сам по себе – за счет появления новых бизнесов, легализации программного обеспечения и больших бюджетов на ИТ. Сейчас ситуация кардинально изменилась, рынок насыщен и перенасыщен "типowymi" предложениями – чаще всего это "операционная система плюс антивирус". Возможностей для роста и развития бизнеса на основе таких простых продаж больше не существует. С другой стороны, когда такие простые, базовые задачи, как легализация операционной системы и офисного софта, уже решены, перед клиентом встают более сложные задачи, направленные на повышение эффективности бизнеса, и, как правило, они не имеют такого простого и однозначного решения. В лучшем случае клиент знает, чего он хочет, но не знает, как этого достичь. В худшем случае клиент даже не знает о том, что тот или иной его бизнес-процесс может быть автоматизирован или реализован более эффективно. В этой ситуации партнер должен выступить как консультант, понять потребности клиента и рассказать, какое ПО поможет ему их решить. Задачи становятся такими сложными, что зачастую это комплекс нескольких систем от разных вендоров. Сдерживающим фактором является то, что партнеры в настоящий момент не обладают такой глубиной экспертизы, а дистрибьюторы пока еще не готовы им в этом помочь.

- Какие задачи вы ставите перед дистрибьюторами вашей партнерской сети? Насколько полно они выполняются вашими партнерами?

- Основные задачи на текущий момент – во-первых, это повышение средней стоимости сделки, во-вторых, продажа не только лицензий, но и услуг компании. Спектр услуг, которые предлагает PROMT, достаточно широк: приоритетная техническая поддержка по модели подписки, обучение пользователей, настройка и кастомизация продуктов. На самом деле, все эти задачи взаимосвязаны, так как увеличение стоимости продажи возможно именно за счет миграции от модели продаж "лицензии" к модели "лицензии плюс услуги". Этот

спонсоры проекта



Мнения

Редакция канала будет признательна за ваше мнение, оценку или комментарии относительно работы дистрибьюторских компаний.

Интервью

Интервью с Евгением Шуваловым, директором по работе с партнерами компании "Аскон"

"Кроме постановки задач от вендора, нужно и желание самого дистрибьютора расти"

Интервью с Ольгой Белой, руководителем отдела продаж в России и СНГ компании PROMT

"Позиция дистрибьютора на рынке уникальна"

Рейтинги

ИТ-компании
ИТ-бренды
Лучшие производители
Лучшие дистрибьюторы

Итоги

● Прибыль Amazon.com упала в 3,7 раза до 63 млн долларов

● Mail.ru Group раздаст опционы

● Epson получила несколько премий Japanese Good Design Award 2011

● Softline подвела итоги работы на рынке Волгоградской, Астраханской областей и Республики Калмыкия

● Квартальная выручка WD составила 2,7 млрд долларов

● МТС купила одного из крупнейших операторов Татарии

ИТ-компаний в России"

Ваш e-mail

OK

Каталог компаний

[Разместить информацию](#)

процесс происходит медленнее, чем нам бы хотелось, но при этом мы видим неизменный рост и позитивные изменения.

- Приходилось ли вам разрывать отношения с дистрибьюторскими компаниями в текущем году? Если да, по какой причине?

- Нет, все наши дистрибьюторы – это надежные, проверенные компании. Нас связывают долгосрочные отношения.

- Как вы оцениваете эффективность работы российских дистрибьюторов?

- Безусловно, мы работаем с самыми лучшими и передовыми российскими компаниями. Однако мы на собственном примере видим, что, когда дистрибьютор начинает адресно работать с партнерами, не ограничиваясь только функцией передачи денег и лицензий, эффективность бизнеса вырастает даже не в разы, а на порядок. Из этого мы можем сделать вывод, что у российских дистрибьюторов есть колоссальный пока не реализованный потенциал для роста и повышения эффективности.



"Позиция дистрибьютора на рынке уникальна"

Интервью с Ольгой Белой, руководителем отдела продаж в России и СНГ компании PROMT



"Кроме постановки задач от вендора, нужно и желание самого дистрибьютора расти"

Интервью с Евгением Шуваловым, директором по работе с партнерами компании "Аскон"

• Etegro Technologies стала участником бизнес-программы Oracle

Обзоры рынков

iPhone и iPad по-прежнему доминируют в корпоративном мире WSJ: Samsung стала продавцом смартфонов "номер один" iPad обошел нетбуки Мировые поставки планшетов достигли 18,7 млн Российский рынок КЦОД еще не сравним с западным

По всем вопросам вы можете обращаться по адресу: research@astera.ru

Новости | Мероприятия | Маркетинговые программы | Рейтинг ИТ-брендов | Рейтинги ИТ-компаний | Каталог производителей | Новинки | Компании | Вакансии | Пресс-релизы
о проекте | условия использования материалов | контактная информация | архив новостей | RSS

Copyright (C) 1999 - 2011 Astera Group