

МОБИЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР УСПЕХА

Ноутбуки Dell позволили оптовому дистрибьютору компьютерной продукции увеличить долю рынка и расширить клиентскую базу на 300 процентов



Рынок ноутбуков в России стремительно развивается, создавая напряженную конкуренцию за долю рынка среди оптовых дистрибьюторов. Для того чтобы не проиграть своим конкурентам, компании вынуждены постоянно искать новые решения и предлагать клиентам привлекательные по цене и техническим характеристикам ноутбуки.

РЕШЕНИЕ:
• **МОБИЛЬНОСТЬ**

ASBIS®

ИНФОРМАЦИЯ О КЛИЕНТЕ

КОМПАНИЯ: ASBIS Russia

ИНДУСТРИЯ: Оптовая торговля

СТРАНА: Россия

ГОД ОСНОВАНИЯ: 1995

КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ: 300

ВЕБ-САЙТ: www.asbis.ru

ЗАДАЧА

Оптовый поставщик компьютерной продукции компания ASBIS поставила цель увеличить свою долю на стремительно растущем рынке ноутбуков в России. В то же время компании было необходимо повысить производительность труда сотрудников с помощью перехода на мобильную модель работы.

РЕШЕНИЕ

Компания Dell укрепила позиции своего клиента компании ASBIS, предложив ему ноутбуки с высокой производительностью и низкой стоимостью — Dell™ Vostro™. Тем временем специалистам по продажам компании ASBIS был предложен выбор ноутбуков Dell, включая серию Vostro. Компания ASBIS выбрала Dell ProSupport для IT для поддержания оптимального уровня функционирования этого мобильного решения.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Быстрое ИТ-решение

- Прямые поставки уменьшили время транспортировки на четыре недели

Лучшее ИТ-решение

- Переход на использование мобильных устройств обеспечил большую доступность к информационным ресурсам компании, что положительно сказалось на работе сотрудников ASBIS

Умное ИТ-решение

- Доля рынка продаж ноутбуков Dell в России увеличена на 200 процентов
- Клиентская база увеличена на 300 процентов



Оптовый поставщик компьютерной продукции компания ASBIS Россия, входящий в международную компанию ASBIS Group, серьезно заявил о себе на рынке ноутбуков, предложив продукцию Dell и двух других компаний-производителей. Однако с ростом конкуренции для существенного увеличения доли рынка, компании ASBIS Россия требовалась надежная модель, созданная специально для массовых продаж и отличающаяся высокой производительностью и доступной ценой.

Компания также хотела снабдить своих специалистов по продажам новыми ноутбуками. Переход на дистанционную модель работы позволил сотрудникам компании обрабатывать заказы и получать необходимую информацию вне офиса. За счет экономии времени на дорогу в офис, частота встреч сотрудников компании с клиентами увеличилась, что положительно сказалось на росте продаж.

Компания ASBIS Россия является ведущим оптовым поставщиком всей продукции Dell, включая серверы, системы хранения, портативные и настольные компьютеры. Благодаря доверительным партнерским отношениям с Dell, сотрудники компании ASBIS Россия из первых рук получили информацию о готовящемся к выходу ноутбуке, специально созданном для развивающихся рынков – Dell™ Vostro™ 500. Эта модель по доступной цене идеально подходит для ежедневного использования, обладает высокой производительностью и оснащена процессором Intel® Celeron® M. «Dell Vostro 500 – это именно та модель, которую мы искали, она подходит и нашим клиентам, и нашим сотрудникам. Она оснащена мощным процессором Intel Celeron

M и обладает великолепными техническими характеристиками. Такой ноутбук является отличным решением для малого бизнеса», – говорит менеджер по продажам ASBIS Россия Гасан Гасанов.

Компания ASBIS закупила 30 000 ноутбуков Dell Vostro. 200 из них были распределены среди сотрудников, которые имеют возможность выбирать для работы ноутбуки из других серий Dell, включая Dell Precision™, Dell Latitude™ и Dell Studio™, находящихся на складе компании. Компания Dell осуществила прямую доставку ноутбуков на склады компании ASBIS Россия, уложившись в срок до двух недель для каждой из поставок.



«DELL VOSTRO 500 – ЭТО ИМЕННО ТА МОДЕЛЬ, КОТОРУЮ МЫ ИСКАЛИ, ОНА ПОДХОДИТ И НАШИМ КЛИЕНТАМ, И НАШИМ СОТРУДНИКАМ. ЭТА МОДЕЛЬ ОСНАЩЕНА МОЩНЫМ ПРОЦЕССОРОМ INTEL CELERON M И ОБЛАДАЕТ ВЕЛИКОЛЕПНЫМИ ТЕХНИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ. ТАКОЙ НОУТБУК ЯВЛЯЕТСЯ ОПТИМАЛЬНЫМ РЕШЕНИЕМ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА»

Менеджер по продажам компании ASBIS Россия Гасан Гасанов

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

- Dell ProSupport для IT

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

- Консультационная поддержка Dell
 - Выезд к заказчику на следующий рабочий день
- Консультационная поддержка Dell

Компания Dell провела в офисах ASBIS Россия серию семинаров для специалистов по продажам. Таким образом, сотрудники компании получили информацию о модели Dell Vostro 500 и смогли в дальнейшем успешно представлять ее своим клиентам. Компания Dell обеспечила поддержку продаж также с помощью своих центров по работе с клиентами, информируя потенциальных покупателей о модели Vostro 500.

Для поддержания оптимального уровня функционирования своей IT-инфраструктуры и мобильной модели работы компания ASBIS выбрала услугу Dell ProSupport для IT с технической поддержкой, обеспечивающей выезд к заказчику на следующий рабочий день.

«МОДЕЛЬ DELL VOSTRO 500 В ПОРТФЕЛЕ НОУТБУКОВ ПОЗВОЛИЛА ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ НАШУ ДОЛЮ НА РЫНКЕ ПОРТАТИВНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ .ЭТА МОДЕЛЬ ПОЛЬЗУЕТСЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У ПОКУПАТЕЛЕЙ БЛАГОДАРЯ ЕЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ И КАЧЕСТВУ ЕВРОПЕЙСКОЙ СБОРКИ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ЕЕ СТОИМОСТЬ НА 30 ПРОЦЕНТОВ НИЖЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ НОУТБУКА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ»

Менеджер по продажам компании ASBIS Россия Гасан Гасанов



DELL VOSTRO 500 ПОЗВОЛИЛ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ РЫНКА

«Модель Dell Vostro 500 в портфеле ноутбуков позволила значительно увеличить нашу долю рынка портативных компьютеров. Эта модель пользуется популярностью у покупателей благодаря ее функциональным возможностям и качеству европейской сборки. В то же время ее стоимость на 30 процентов ниже средней стоимости ноутбука в этом сегменте на российском рынке», – говорит Гасан Гасанов.

Доступная по цене модель Dell Vostro 500 помогла компании завоевать новых клиентов, несмотря на чрезвычайно высокую конкуренцию на рынке. «Благодаря успешным продажам модели Dell Vostro 500 мы увеличили нашу клиентскую базу на 300 процентов, таким образом обеспечив себе продажи и в будущем», – говорит Гасан Гасанов.

ПЕРЕХОД НА МОБИЛЬНУЮ МОДЕЛЬ РАБОТЫ УЛУЧШИЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПРОДАЖАМ

Сейчас все 150 специалистов по продажам используют в работе ноутбуки Dell для того, чтобы получать информацию, обрабатывать заказы и оставаться на связи с коллегами, находясь вне офиса. Это позволяет им проводить меньше времени в дороге и больше времени уделять работе с клиентами. «Мобильные решения Dell существенно улучшили производительность труда, обеспечив нашим сотрудникам возможность работать в любом месте и в любое время», – говорит Гасан Гасанов.

Мобильность сотрудников отдела продаж также помогает персоналу в офисе обрабатывать продажи быстрее, так как они получают данные о сделке незамедлительно, пока представитель ASBIS еще находится у клиента. Это значительно упрощает администрирование и дает клиенту гарантии быстрого и качественного обслуживания со стороны компании ASBIS.

МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СДЕЛАЛИ DELL VOSTRO 500 ПОПУЛЯРНОЙ МОДЕЛЬЮ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

Компания ASBIS предлагает своим сотрудникам портативные компьютеры Dell различных серий. Среди них особой популярностью пользуется именно Dell Vostro 500. «Наши сотрудники имеют возможность выбирать ноутбуки Dell различных серий, но многие из них предпочитают именно Dell Vostro 500, потому что он обладает именно теми функциями, которые необходимы в каждодневной работе», – говорит Гасан Гасанов.

Сотрудникам нравится в этой модели ее 15,4-дюймовый дисплей, ультра-легкий портативный дизайн и простота настройки беспроводных соединений связи. В числе других преимуществ указывается локация сетей Dell Wi-Fi Catcher™, позволяющий сотрудникам компании ASBIS определять наличие беспроводной сети не включая ноутбук. Это упрощает поиск точки доступа к беспроводной сети и продлевает работу с компьютером, так как экономит ресурсы батареи.

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ УМЕНЬШИЛИ ВРЕМЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ НА ЧЕТЫРЕ НЕДЕЛИ

Для компании ASBIS было стратегически важно обеспечить прямую доставку на склады в России ноутбуков Dell в течении двух недель, что упростило бы их продажу клиентам. Зачастую поставки компьютеров других производителей проходили с дополнительными перезагрузками. Это увеличивало время поставки до шести недель, кроме того, компания получала товар поврежденным из-за нескольких перезагрузок. «Прямые поставки компании Dell минимизировали повреждения при транспортировке и уменьшили время доставки

на четыре недели. Таким образом, мы смогли запустить товар на рынок и обеспечить его продажу быстрее» – говорит Гасан Гасанов.

Для получения более подробной информации об этой истории успеха или для доступа к другим историям успеха посетите www.dell.com/casestudies и www.dell.ru.

Эта история успеха носит исключительно информационный характер. ОНА НЕ СОДЕРЖИТ ЯВНО-ВЫРАЖЕННЫХ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ ОТ КОМПАНИИ DELL.

The logo for ASBIS, featuring the word "ASBIS" in a bold, blue, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right.

УПРОСТИТЕ ВАШИ ИТ-РЕШЕНИЯ НА DELL.COM/Simplify



Доступность и условия технической поддержки Dell могут варьироваться в зависимости от региона. Посетите веб-страницу www.dell.com/servicedescriptions для получения более подробной информации.

© Корпорация Dell, июль 2009 года.

Intel и Intel Xeon являются зарегистрированными торговыми марками корпорации Intel или ее дочерних предприятий в Соединенных Штатах Америки и в других странах.