

Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami, Vobis poszerza swoją ofertę produktów i usług dla małych i średnich firm, przenosząc ją w strategiczny obszar swojej działalności.

Do tej pory biznesowa oferta nie była zbyt widoczna w polityce marketingowej i informacyjnej sieci Vobis Digital. Zapowiedź znaczącej zmiany w tym zakresie ogłosił prezes firmy Jerzy Szkwarek, zaraz po objęciu stanowiska w maju tego roku. Do tego posunięcia zachęcały analizy rynku i bieżące wyniki sprzedaży w 'kanale' biznesowym: np. w samym segmencie laserowych urządzeń wielofunkcyjnych nastąpił wzrost sprzedaży o 20% w porównaniu do roku 2009. Podobnie optymistyczne dane dotyczą notebooków, które są mocną stroną Vobisu i stanowią poważną część zakupów sprzętu IT dokonywanych przez polskie firmy. Poza tym, oferta biznesowa Vobisu zawiera szeroki wybór zestawów komputerowych (np. PC plus drukarka i peryferia), serwery i pamięci masowe/przenośne, akcesoria oraz szeroką gamę oprogramowania użytkowego i biurowego wykorzystywanego w codziennej pracy każdej firmy.

Strategiczny obszar tej działalności, stanowić będą specjalistyczne usługi IT, które są wprowadzane do oferty od paru miesięcy, z myślą m.in. o klientach biznesowych. Opowiada o tym Ewa Rosa, Kierownik Sprzedaży B2B w Vobis SA: Chcemy sprzedawać nie tylko produkty, ale też cały pakiet usług, dzięki którym staniemy się partnerem dla innych firm, zapewniającym fachowe doradztwo, dającym możliwość podnoszenia komfortu pracy od momentu zakupu, poprzez instalację i etap użytkowania. W skład takiego pakietu może wchodzić np.: fachowy serwis on-site, notebook zastępczy na czas naprawy, konfiguracja i utworzenie kopii zapasowej systemu operacyjnego i/lub ważnych danych, instalacja oraz konfiguracja sprzętu u klienta. Jest to też dostęp do programu przedłużonych gwarancji i ubezpieczeń oraz pogotowia informatycznego w sytuacjach kryzysowych. Reasumując: zależy nam na budowaniu długofalowych relacji z naszymi klientami, a nie tylko jednorazowym kontakcie przy okazji sprzedaży sprzętu.

Ważną częścią biznesowej ofensywy Vobisu, jest przygotowanie specjalnej sekcji w sklepie internetowym Vobis.pl oraz dedykowane ekspozycje w salonach i przeszkolenie ich personelu pod kątem produktów b2b. Do tego dojdzie jeszcze dystrybucja materiałów informacyjnych (gazetki i ulotki), ze specjalną ofertą i promocjami skierowanymi przede wszystkim do klientów biznesowych.

Vobis