



KONICA MINOLTA

Оптимизация инфраструктуры печати

▣ Аскар Сатыбеков – региональный бизнес консультант по СНГ,
Konica Minolta Business Solutions Europe GmbH



KONICA MINOLTA

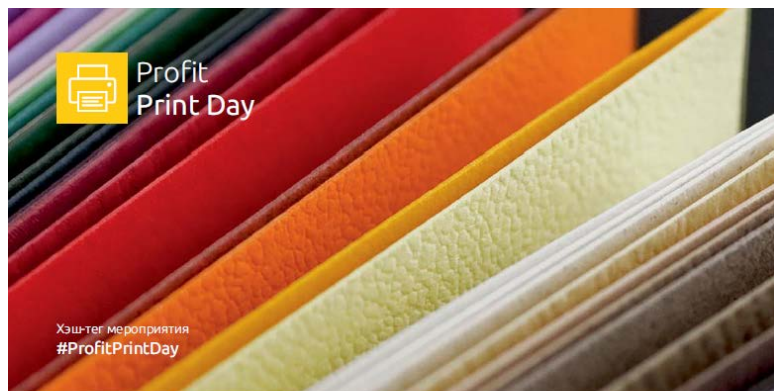
PRINT DAY 2015 VS. PRINT DAY 2016





KONICA MINOLTA

В ЧЕМ РАЗНИЦА?

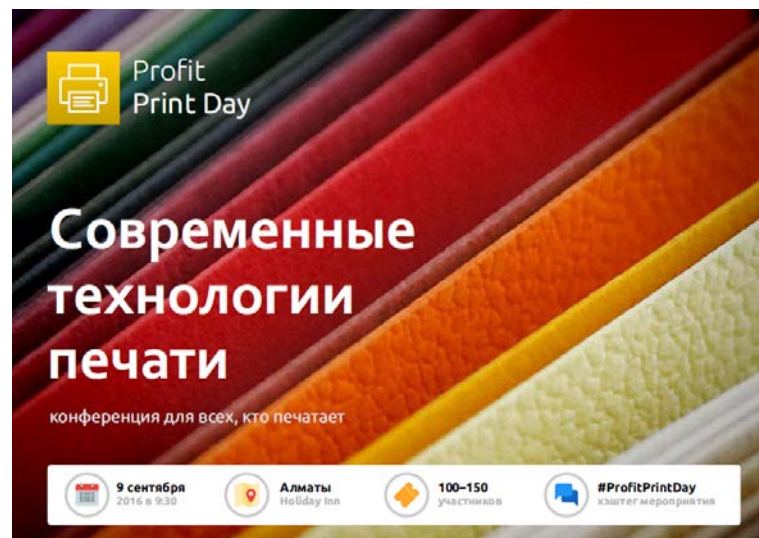


Современные технологии печати
конференция для всех, кто печатает
250-300 участников

21 Алматы
InterContinental

2015

Качественный состав участников
Тот же



2016

Программа примерно похожая



В ЧЕМ ЖЕ РАЗНИЦА?

- ▀ **Количество участников другое**
- ▀ **Другое место проведения**
- ▀ **Есть небольшие отличия в программе**
- ▀ **Девальвация- в этот раз нет**

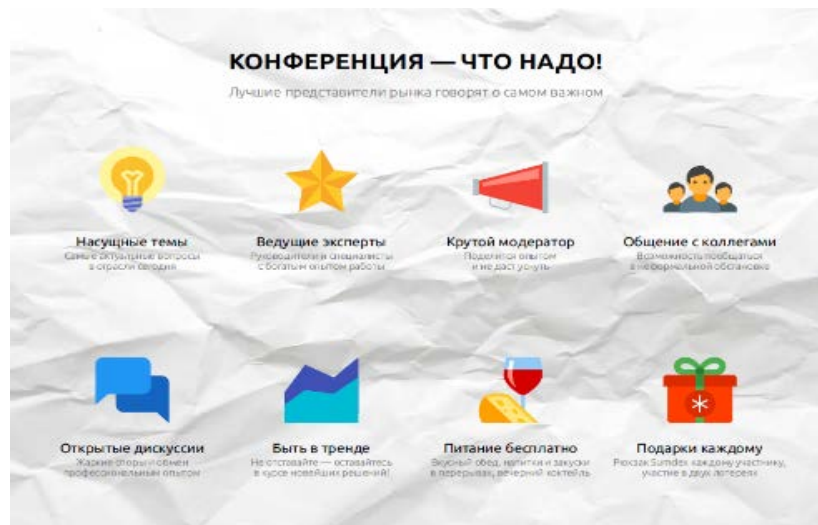


ТАК В ЧЕМ ЖЕ РАЗНИЦА?

Настроение другое



2015



2016



А ЕСЛИ СЕРЬЕЗНО, ЧТО ЖЕ ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ГОД

- **Рынок офисной печати упал практически в два раза**
- **Тендеров на закупку печатного оборудования с конца августа 2015 года практически не было**
- **Закупалась в основном «расходка» и запасные части**
- **Вроде бы картина печальная, но ...**





ЕСТЬ И ПЛЮСЫ

- Корпоративный сектор обнаружил, что печатная инфраструктура тоже стоит денег
- Печатную инфраструктуру можно оптимизировать и это даст экономию
- К приобретению техники и решений для печатной инфраструктуры стали подходить более осознано
- Государственный сектор стал склоняться к сервисной модели
- С апреля 2016 рынок стал «оживать»





ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

- Стали обращать внимание не только на скорость печати 😊
- Стали задумываться об общей стоимости владения.
- Стали больше думать о том, как хеджировать риски, например:
 - внезапных поломок
 - гарантийных - не гарантийных случаев
- Стали задумываться об аутсорсинге печати (сервисной модели)





К ЧЕМУ ЭТО ДОЛЖНО ПРИВЕСТИ

- Должен измениться стиль написания технических заданий:
 - нужно писать проще
 - нужно прописывать **функционал**, который нужен пользователю, а не то, что прописали вендоры в своих технических данных
 - каждый параметр должен быть обоснован, например **скорость печати** или **средняя месячная нагрузка**
 - нельзя забывать про **стоимость владения** (лучше всего ее выразить через полный «клик», отражающий все затраты)





KONICA MINOLTA

ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, СИТУАЦИЯ НА НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ВСЕ ЖЕ ОСТАЕТСЯ 😞

- Управление инфраструктурой печати происходит спонтанно
- Закупка оборудования, запчастей, расходных материалов:
 - когда возникает острая потребность
 - различными департаментами
- Учету расходов на печать/копирование/сканирование не уделяется внимание из-за незначительной стоимости единичной копии
- И как результат:
 - постоянно растущий **«зоопарк»** устройств
 - сложность эксплуатации большого и разнородного парка печатной техники
 - никто не владеет точными данными по стоимости печати





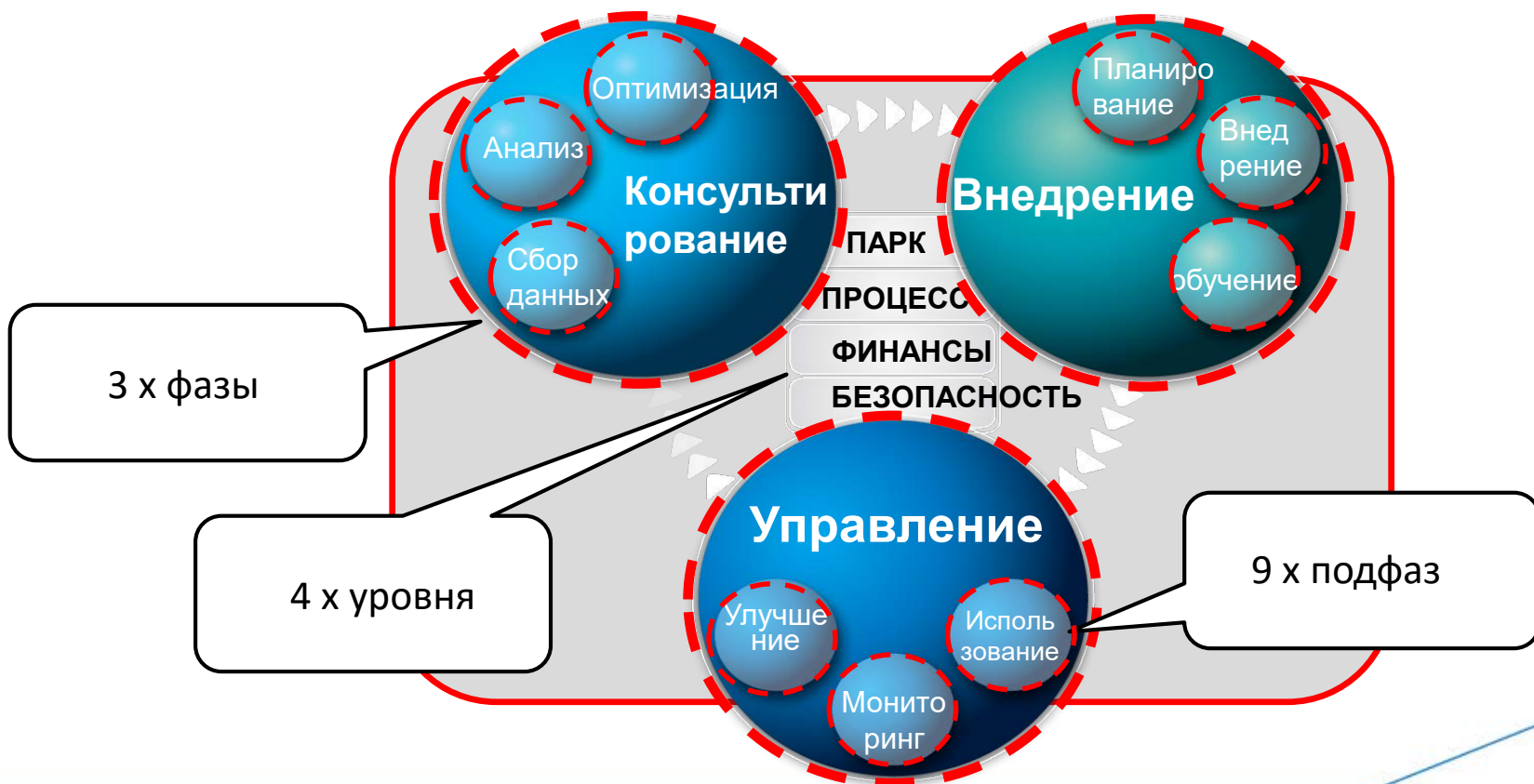
KONICA MINOLTA

ЧТО СО ВСЕМ ЭТИМ ДЕЛАТЬ?

ОПТИМИЗИРОВАТЬ



OPTIMIZED PRINT SERVICES (OPS)





ЧТО ТАКОЕ OPS/MPS

- **Внешний поставщик (консалтинг и обеспечение аппаратным и программным обеспечением)**
- **Многолетний контракт**
- **Постоянный анализ данных с целью обеспечения надежности процессов и снижения расходов**
- **Обеспечение расходными материалами и обслуживание оборудования**
- **Отслеживание использования, проблем и удовлетворенности пользователей на основе отчетов**





KONICA MINOLTA

ЧТО ТАКОЕ OPS/MPS

- ▀ Консолидированное выставление счетов
- ▀ Удаленный мониторинг





ВЫГОДЫ OPS

- **Полная прозрачность по парку печатной техники**
 - количественный и качественный состав
 - общая стоимость владения
- **Про-активное управление печатной инфраструктурой**
 - постоянное совершенствование
 - динамическая оптимизация согласованная с потребностями бизнеса
- **Один источник – один провайдер – одна точка ответственности за весь печатный парк**
- **Сокращение ненужных распечаток**
 - Использование смарт-карт или ПИН-кода для контроля доступа – **сотрудники печатают только то, что реально необходимо!**





ВЫГОДЫ OPS (продолжение)

- ▀ **Уменьшение нагрузки на внутренние IT отделы**
 - служба технической поддержки провайдера
 - про-активное предупреждение о необходимости сервисного обслуживания (согласно данным по объему печати)
- ▀ **Автоматизированные процессы**
 - уменьшение вмешательства персонала заказчика
 - предоставление расходных материалов точно-в-срок– уменьшенные запасы
 - увеличенная доступность – про-активное исправление дефектов
- ▀ **Стандартизованный подход**
 - консультирование, реализация, управление
- ▀ **Различные варианты сотрудничества** – от сервис-контрактов и лизинга до полного аутсорсинга печати





KONICA MINOLTA

ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА В КАЗАХСТАНЕ

■ Покупка

- оплата по поставке
- рассрочка платежа

■ Лизинг на 1-2-3 года

■ Аренда – от 6 месяцев (с полным обслуживанием)

■ Аутсорсинг на основе покопийного контракта («клик-контракт»)





KONICA MINOLTA

А ТЕПЕРЬ НЕБОЛЬШОЙ РОЛИК ПРО ТО, КАК ВИДИТ ОПТИМИЗАЦИЮ НАШ ПАРТНЕР В КАЗАХСТАНЕ

[HTTP://FACEBOOK.COM/KONICA.KZ.KG](http://facebook.com/konica.kz.kg)



KONICA MINOLTA

Спасибо за внимание!