



Opportunità di successo per gli integratori di sistemi

L'astronomico tasso di crescita del mercato dell'intrattenimento digitale non è certo un segreto. In base a una ricerca di mercato condotta da Parks Associates è stato stimato che il tasso di crescita annuale complessivo dei server multimediali raggiungerà il 27% nel 2010, un valore esorbitante, soprattutto se paragonato ai tassi di crescita inferiori al 10% del mercato dei computer tradizionali. Analogamente, gli oramai consunti margini di profitto dei PC non si avvicinano minimamente ai margini a due cifre offerti da molti sistemi multimediali domestici.

Caratteristiche desiderabili: distribuzione in tutta la casa, accesso illimitato, semplicità di controllo

Suggerimento di vendita

Evidenziare i vantaggi offerti dalle soluzioni e non le funzionalità dei componenti hardware. È importante ricordare che sebbene i dati siano fatti, sono le storie che vendono.

PROFILO DI UN INTEGRATORE DI SISTEMI

Jeff Galea di Boca Theater and Automation ha sempre dato alla propria società un'impronta decisamente informatica. Pur concentrandosi sui componenti tradizionali dell'home theater, ad esempio acustica, altoparlanti, amplificatori e proiettori, questa società è anche in grado di fornire ai clienti soluzioni di rete all'avanguardia. Questa interessante combinazione aumenta in modo drammatico le capacità di cui questa società dispone nell'offerta di accesso semplice, efficiente e sicuro al contenuto.

Il team di Jeff Galea ha sviluppato metodi esclusivi per consentire ai propri clienti di gestire contenuto audio/video digitale in rete, separandolo dai dati aziendali quali fogli di lavoro, e-mail e documenti. Boca Theater configura diverse sottoreti all'interno della rete IP domestica, in modo che i sistemi di automazione e audio/video vengano gestiti tramite un insieme di indirizzi IP diverso da quello utilizzato dalle workstation utilizzate per le attività di ufficio, e-mail e altre tipiche funzioni dei PC.

Questi indirizzi IP dedicati non solo evitano conflitti tra gli indirizzi IP stessi e rallentamenti dovuti alla condivisione della larghezza di banda, ma semplificano anche la gestione di problematiche relative ai PC quali semplificazione dell'accesso a stampanti e prevenzione e contenimento della diffusione di virus.

Questo approccio consente a Boca Theater di evidenziare i requisiti specifici che distinguono la memorizzazione di dati audio/video da quella di dati convenzionali. Offrendo ai clienti i vantaggi tipici delle unità disco progettate appositamente per la memorizzazione dei dati audio/video (basso consumo energetico, funzionamento più silenzioso e a temperature inferiori, ottimizzazione per streaming video, ecc.), Boca Theater è in grado di distinguersi dalla concorrenza e incrementare le vendite di sistemi di memorizzazione.

L'approccio innovativo di Boca Theater garantisce ai clienti semplicità di utilizzo, che si traduce in una maggiore fiducia verso i sistemi acquistati. Tale fiducia è fondamentale per garantire la vendita di sistemi di memorizzazione aggiuntivi man mano che il cliente utilizza e genera maggiore contenuto.

La straordinaria crescita e redditività del mercato dei dispositivi di intrattenimento digitali (server multimediali domestici, centri multimediali, sistemi DVR/decodificatori, server multimediali NAS) non ha nulla di sorprendente se si tengono in considerazione le tendenze dei consumatori, tecnologiche e normative che governano questo mercato. La conversione dalle trasmissioni televisive analogiche a quelle digitali a livello nazionale, il passaggio dalla distribuzione fisica a quella elettronica del contenuto, la fornitura di programmi televisivi tramite Internet, la televisione ad alta definizione, l'iniziativa CableCARD, l'automatizzazione nell'ambito domestico sono tutti fattori che hanno influenzato l'espansione di questo mercato.

Gli integratori di sistemi si trovano in una posizione privilegiata per comprendere e sfruttare l'interazione tra queste tendenze di mercato, grazie alla loro stretta collaborazione con produttori e consumatori. Per questo motivo NASBA ha richiesto a diciotto delle principali società che offrono integrazioni di sistemi di indicare le loro opinioni relativamente ai sistemi di intrattenimento digitali, il ruolo ricoperto dai sistemi di memorizzazione nei loro piani commerciali esistenti e di specificare come ritengono che tali sistemi di memorizzazione influenzeranno il loro successo futuro.

Maggiori opportunità di vendita di sistemi di memorizzazione

In parole semplici, un integratore che non vende e installa soluzioni di memorizzazione digitali sta tralasciando enormi opportunità di fatturato. Come descritto di seguito, queste opportunità includono vendite immediate che garantiscono margini elevati e varie offerte di nuovi servizi con margini elevati che continueranno a crescere e a garantire entrate continue per molto tempo.

Tutte le diciotto società di successo interpellate hanno affermato che al momento stanno installando qualche tipo di soluzione di memorizzazione digitale nel 95% dei progetti, a seguito della crescente richiesta da parte dei consumatori di memorizzare musica, film e foto. In base a un'indagine condotta nel 2007 da Parks Associates, risulta che i consumatori stimavano un incremento del 50% delle loro esigenze di memorizzazione nel 2007.

Tre fattori di successo per la vendita di sistemi di memorizzazione digitale

In passato la musica era il motivo principale per cui venivano richieste soluzioni di memorizzazione digitali domestiche e, ai consumatori che desideravano mantenere grandi raccolte di musica digitale, gli integratori offrivano soluzioni basate su unità disco. La preziosa esperienza accumulata con queste installazioni ha insegnato agli integratori che alla base del continuo successo degli integratori che offrono sistemi di memorizzazione, non solo per la musica ma per tutti i tipi di contenuto digitale, ci sono tre principi fondamentali.

UNO: DISTRIBUZIONE IN TUTTA LA CASA

In genere i consumatori richiedono agli integratori sistemi per la gestione di raccolte di musica digitale accessibili da più punti all'interno della casa. Gli integratori concordano nel ritenere un'offerta di questo tipo un forte punto a favore. Infatti, oltre a garantire agli integratori i profitti derivanti dalla vendita di software e hardware per il server di gestione della musica, questi sistemi consentono agli integratori di ottenere entrate aggiuntive dalla vendita di servizi e prodotti accessori quali altoparlanti e schede di controllo.

Per tutti gli integratori che desiderano approfittare delle nuove opportunità presentate dalle soluzioni di memorizzazione per la

Suggerimento di vendita

Ascoltare il cliente mentre descrive le proprie aspirazioni e obiettivi e trattarlo come un caso unico e speciale. Poiché spesso gli obiettivi sono simili a quelli discussi nei principi sopra elencati, prepararsi a proporre al cliente alcune soluzioni pre-configurate.

gestione di video, film e foto è quindi fondamentale avere ben presente questo modello di distribuzione in tutta la casa.

DUE: ACCESSO ILLIMITATO AL CONTENUTO

Gli integratori hanno osservato che le richieste di server per la gestione dei file musicali crescono con l'aumentare della disponibilità di contenuto in formati semplici ed economici (in questo campo iPod e iTunes hanno svolto un ruolo promozionale fondamentale).

La facilità di accesso ha inoltre incrementato in modo sostanziale la quantità di musica acquistata online. Con l'espandersi delle raccolte di musica, i consumatori desiderano disporre di maggiore flessibilità quando riproducono brani nelle loro abitazioni. I sistemi server di gestione della musica con distribuzione in tutta la casa rappresentano la soluzione, in quanto offrono un archivio centralizzato per tutta la musica della famiglia e ne garantiscono l'accesso immediato da qualsiasi stanza dell'abitazione.

Il contenuto deve inoltre essere facilmente accessibile mediante altri dispositivi e sistemi. I consumatori non mostrano un grande interesse commerciale verso i server di gestione della musica che non offrono una semplice sincronizzazione del contenuto tra PC, dispositivi portabili e il server di gestione della musica. Per questo motivo molte società produttrici di server di gestione della musica hanno aperto i loro sistemi per consentire la sincronizzazione e la condivisione del contenuto tra le loro piattaforme e iPod.

Gli integratori che hanno capito che i consumatori desiderano potere organizzare tutto il loro contenuto su un singolo sistema in grado di sincronizzare senza problemi il contenuto proveniente da diverse fonti sono riusciti a sfruttare le opportunità emergenti offerte dal settore dei sistemi di memorizzazione per video, film e foto.

TRE: SEMPLICITÀ DI CONTROLLO

Il principio più importante individuato dagli integratori e dai produttori è che per garantire il successo della vendita e dell'integrazione di soluzioni di memorizzazione è fondamentale offrire un controllo semplice e intuitivo del contenuto. Anche se un prodotto soddisfa gli standard descritti nei primi due parametri, è probabile che non ottenga successo commerciale se non dispone di un'interfaccia utente semplice e intuitiva.

A dimostrazione di questo fatto, è sufficiente osservare che sul mercato sono presenti sistemi che senza dubbio ignorano i primi due principi, ma vengono scelti dai consumatori semplicemente perché offrono un'interfaccia utente migliore. Gli integratori riconoscono in iPod un esempio evidente di questo fenomeno. Infatti iPod non è un sistema predisposto per la distribuzione in tutta la casa, a meno che non venga collegato ad altri dispositivi, né consente una semplice sincronizzazione e condivisione del contenuto con sistemi diversi da iTunes. Tuttavia, poiché i consumatori trovano questa interfaccia utente particolarmente facile da utilizzare, la maggior parte degli integratori intervistati ha deciso di integrare iPod praticamente in tutti i progetti.

Suggerimenti e indicazioni

Quando si valuta l'interfaccia utente di un prodotto per un eventuale acquisto, non fidarsi esclusivamente del proprio giudizio. Domandare ai propri dipendenti e ai loro coniugi di utilizzare l'interfaccia utente ed esprimere la propria opinione prima di prendere una decisione.

Applicazione dei principi

Tutti i diciotto integratori che hanno partecipato al sondaggio, senza eccezioni, ritengono che i tre principi sopra descritti siano alla base del loro successo nel mercato dei sistemi di intrattenimento digitali. Sarebbe quindi chiaramente una buona idea per tutti gli altri integratori e produttori che operano nel mercato dei server digitali incorporare questi concetti nei loro modelli commerciali.

Quando gli integratori progettano insieme ai clienti sistemi in grado di soddisfare le loro esigenze e stili di vita, devono sempre tenere in mente i tre principi sopra elencati. Inoltre, durante la progettazione di nuovi prodotti e la valutazione di nuovi metodi per modificare prodotti esistenti, i produttori dovrebbero condividere i loro progetti con gli integratori che desiderano esprimere il loro parere e comunicare quello dei clienti. Infatti la familiarità che i tecnici hanno con i prodotti spesso impedisce una valutazione obiettiva della loro semplicità di utilizzo.

I precedenti tre principi sono fondamentalmente basati sulle esperienze di integratori che hanno venduto e installato sistemi di gestione della musica negli ultimi cinque o sei anni. È quindi normale che gli integratori che hanno partecipato al sondaggio ritengano che gli stessi concetti siano applicabili in ugual misura al contenuto digitale emergente. Questi concetti sono fondamentali per potere sfruttare un'intera nuova gamma di opportunità che si presentano agli integratori nel mercato dell'intrattenimento digitale domestico.

Autore

Roland Graham è il direttore di NASBA Digital Home, un'associazione di integratori di sistemi digitali domestici (www.nasbadigitalhome.com). Graham è inoltre fondatore e produttore dirigente di www.HDHomes.tv, una piattaforma video online che offre alle aziende soluzioni di marketing e comunicazione per tutte le loro esigenze video basate su Web.

Per informazioni dettagliate sui prodotti di Seagate, i partner OEM, la società o come diventare un partner o cliente di Seagate, visitare il sito Web all'indirizzo www.seagate.com.

**Numero verde: 00 8004 SEAGATE (732 4283)
(numero fisso: 001 405 324 4714)**