



Nowe możliwości na rynku pamięci masowych do cyfrowej rozrywki

Wraz ze znacznym rozwojem różnych rodzajów cyfrowych treści zapotrzebowanie na pojemność pamięci masowej zdaje się rosnać w postępie geometrycznym. Klienci mogą nie dostrzegać w pełni wpływu tego wzrostu na ich potrzeby w zakresie pamięci masowej. Integratorzy systemów powinni skorzystać z okazji do zwiększenia świadomości swoich klientów na temat różnorodności dostępnych zasobów cyfrowych oraz potrzeby korzystania z pamięci masowej zapewniającej stały i niezawodny dostęp do tych zasobów.

Filmy, muzyka, gry i osobiste multimedia pochłaniają pamięć masową

Porady dotyczące sprzedaży

Nie przecocz możliwości sprzedaży kilku serwerów klientom, którzy posiadają drugi dom, jacht lub pojazd turystyczny. Serwery zsynchronizowane i wypełnione kompletnymi cyfrowymi zasobami użytkownika są bardzo wygodne i zapewniają niezwykle możliwości sprzedażowe.

PROFIL INTEGRATORA SYSTEMÓW

Michael Rock z firmy Electronic Home Concepts odkrył, że możliwość zapisu programów telewizyjnych nadawanych na żywo jest popularną funkcją, o którą pytają go klienci. Jeden z klientów jest zagorzałym fanem koszykówki i wraz z żoną lubi nagrywać mecze w trybie HD (kiedy są w nim dostępne) oraz oglądać je na życzenie na dowolnym z domowych telewizorów za pośrednictwem serwera multimedialnego. Często wyświetlają te mecze, kiedy do domu zawiatają goście.

Firma Electronic Home Concepts zainstalowała rozległą domową sieć Ethernet ze sprzętem i oprogramowaniem Fuse Media, które wykorzystuje w tej platformie Microsoft Windows Vista i oferuje specjalny interfejs Fuse Media. Klienci mają możliwość zapisywania treści HD od dostawcy telewizji kablowej wprost na komputerowym magnetowidzie cyfrowym oraz udostępniania jej w dowolnym miejscu w domu.

Oferując tak zaawansowane i innowacyjne rozwiązanie w odpowiedzi na życzenie klienta, firma Electronic Home Concepts nie tylko zdobyła zamówienie, — klient zakupił także uzupełniający zestaw wysokiej jakości wyświetlaczy HD oraz pamięci masowych. To wszechstronne podejście sprawiło, że klient odszedł zadowolony i dumny z systemu, który mógł zademonstrować swoim gościom.

Warto zapoznać się z poniższą tabelą, w której przedstawiono rozmiary plików z kilku różnych kategorii cyfrowej rozrywki.

Zawartość cyfrowej rozrywki o dużym zapotrzebowaniu na pojemność			
	Urządzenie wyjściowe	Przykładowy plik cyfrowy	Rozmiar pliku ¹
Wideo (MPEG4)	Telewizja o wysokiej rozdzielczości	Dwugodzinny film jakości HD	10 GB
		Godzinny program jakości HD	4 GB
	Telewizja o standardowej rozdzielczości	Dwugodzinny film o standardowej jakości	2,25 GB
		Godzinny program o standardowej jakości	1,12 GB
	Mobilne wideo (osobisty odtwarzacz multimedialny, odtwarzacz wideo iPod, telefon)	Godzinny program	225 MB
		5-minutowy klip	20 MB
Muzyka	Odtwarzacz audio	4-minutowy utwór (kodowanie 128 Mb/s)	4 MB
		30-minutowy program audio (kodowanie 64 Mb/s)	15 MB
		Dzwonek	<0,1 MB
Gry	Gry konsolowe	Gra o jakości osiąganą na konsoli	2 do 10 GB
		Dane gry (osobista karta pamięci)	8 MB
	Gra na telefon komórkowy	Gra na telefon bezprzewodowy	0,15 MB
Osobiste pliki multimedialne	Cyfrowy aparat fotograficzny (autonomiczny, w telefonie)	Zdjęcie o rozdzielczości 5 megapikseli	2,0 MB
		Zdjęcie z telefonu komórkowego	0,4 MB
	Kamera wideo	Godzinny cyfrowy materiał wideo (nieskompresowany)	12 GB

¹ Rozmiary plików (podane w jednostkach dziesiętnych) dotyczą typowych wielkości współczesnych plików.

Magnetowidy cyfrowe (DVR)

Magnetowidy cyfrowe są składnikiem niemal każdego zestawu nie bez przyczyny: zapewniają one łatwe odszukiwanie/dostęp do zasobów za pośrednictwem telewizji kablowej i/lub satelitarnej, ułatwiają zapisywanie i przechowywanie treści oraz jej odnajdowanie w dogodnej chwili. Dobrym przykładem jest TiVo. Jego przyjazny dla użytkownika interfejs sprawia, że cieszy się dużą popularnością wśród klientów, a popularność ta wywołuje z kolei pragnienie posiadania większej ilości cyfrowych treści.

Integratorzy uważają jednak, że TiVo i magnetowidy cyfrowe wciąż mają kilka słabych stron. Nie zapewniają one prostego przenoszenia zasobów w obrębie domu, a interfejsy użytkownika nie zawsze są wygodne w użyciu.

Co więcej, magnetowidy cyfrowe mają ograniczenia w zakresie rozbudowy pamięci masowej. Wraz z wypełnianiem się pojemności dysków twardej magnetowidów cyfrowych klienci muszą podejmować decyzje dotyczące usuwania

Porady dotyczące sprzedaży

Kontrolowanie oczekiwań klienta jest zapewne najważniejszym zadaniem stojącym przed integratorem. Odpowiednio opracowane oczekiwania zawsze kończą się udanymi projektami.

PROFIL INTEGRATORA SYSTEMÓW

Derek Flickinger z firmy Interactive Home, Inc. utrzymuje firmę w czołówce sprzedaży platform CableCARD i Microsoft Media Center Edition (MCE). Ostatnio wraz z Billem Raymondem z firmy RNS Technology Group odkryli pewne interesujące możliwości wbudowane w niektórych przystawkach set-top box firmy Motorola. Funkcje te umożliwiają im nagrywanie treści o jakości zbliżonej do HD na platformie MCE poprzez standardowe karty tunera MCE, a następnie ich przesyłanie do dowolnych rozszerzeń MCE w domu.

Flickinger przekonująco przedstawia zalety rozwiązań opartych na systemie MCE: „System rozrywki domowej oparty na Windows Media Center ma kilka zalet stanowiących przewagę nad innymi rozwiązaniami. Zalicza się do nich możliwość obsługi filmów i telewizji w wysokiej rozdzielczości 1080p i ich proste przesyłanie do dowolnego pomieszczenia w domu bez utraty jakości. Ponadto w związku z tym, że system opiera się na komputerze PC, można stosować lepsze elementy i połączenia bez potrzeby trzymania się jednej określonej marki czy standardu technologicznego.

Kluczową przewagą tej konfiguracji jest bardzo uproszczony pilot, który przerzuca większość pracy na interfejs ekranowy. Jest to czysty kontrast w stosunku do pilotów do innych systemów, które wymuszają odczytywanie treści z małego wyświetlacza lub poszukiwanie jednego z ponad 20 przycisków.

Wskazówki i sztuczki

Filmy wymagają dużo większej pojemności niż muzyka czy zdjęcia, a filmy HD potrzebują jeszcze więcej miejsca. Większość integratorów jako minimum określa 3 TB pamięci masowej przy sprzedaży serwera multimedialnego przeznaczony na filmy.

istniejącej treści, by zapewnić miejsce dla nowej. Zarówno integratorzy jak i użytkownicy FireWire, do których można by podłączyć zewnętrzne pamięci masowe. Urządzenia TiVo i magnetowidy cyfrowe firmy Scientific Atlanta wyposażone są w porty eSATA, podobnie jak rozwiązania pamięci masowej Seagate® Showcase™, które można również podłączyć za pośrednictwem portu USB 2.0. Oferują one do 1 TB dodatkowego miejsca na nagrania w jakości HD — nawet w przypadku starszych magnetowidów cyfrowych.

Pomimo faktu, że magnetowidy cyfrowe odgrywają istotną rolę w dostarczaniu cyfrowych treści klientowi, obecnie ich potencjalny rozwój blokuje kilka czynników. W oczekiwaniu na rozwiązanie tych problemów, integratorzy poszukują alternatywnych systemów, które zapewnią klientom dostęp do tak pożądanego przez nich treści. Jedną z takich alternatyw są karty CableCARD.

Karty CableCARD

Wielu integratorów uczestniczących w badaniu potwierdza, że klienci chcą oglądać materiał telewizyjny dostarczany przez lokalnych dostawców telewizji kablowej i/lub satelitarnej, zapisywać tę treść, a następnie przekazywać ją do innego pomieszczenia w domu. Istnieje jednak wiele przeszkód, które uniemożliwiają zastosowanie takiego rozwiązania, a integratorzy mają podzielone zdania co do sposobu pokonania tych problemów.

Jedna grupa przyjęła taktykę oczekiwania i obserwacji, ponieważ nie miała czasu lub ochoty na bycie testerami dla producentów wprowadzających na rynek karty CableCARD. Ci integratorzy zdecydowani są sprzedawać i instalować wyłącznie te produkty, które są sprawdzone. Jednak takie firmy wiedzą, że ryzykują znalezieniem się poza rynkiem wiodących technologii i utratą możliwości sprzedaży.

Druga grupa integratorów aktywnie współpracuje z producentami wprowadzającymi karty CableCARD i przystawki telewizyjne o ograniczonych możliwościach integracji z urządzeniami Microsoft Media Center Edition (MCE). Ta grupa integratorów jest jednak bardzo selektywna w oczekiwaniu na odpowiednich klientów, którym zaoferują te rozwiązania. Systemy tego rodzaju charakteryzuje trudne wdrażanie i wysokie oczekiwania klientów. Najlepsi klienci lubią bawić się sprzętem i oprogramowaniem, nie przejmując się zawiłościami technologicznymi.

Tacy pionierzy są dumni ze swoich technicznych nowinek i z chęcią skłaniają się ku badaniu korzyści płynących ze stosowania najnowszych technologii multimedialnych. Tego typu klienci mogą odgrywać istotną rolę, pomagając integratorom udoskonalać i rozszerzać możliwości swoich systemów multimedialnych. Przygotowani do walki z nedoróbkami i usterkami, które sfrustrowałyby typowych użytkowników, ci zainteresowani technologią klienci mogą być prawdziwą kopalnią informacji i doświadczeń.

Ponadto integratorzy odnoszą sukces w sprzedaży systemów multimedialnych z kartami CableCARD do lokali handlowych i publicznych, takich jak restauracje czy agencje rządowe. Kolejny dowód na rosnącą popularność rozwiązań typu CableCARD: firmy oferujące systemy multimedialne współpracujące z kartami CableCARD sprzedają 40% swoich produktów z zainstalowaną opcją CableCARD.

Muzyka

Wraz z rosnącą dzięki konkurencji dostępnością pobieranej z sieci muzyki, do czego przyczyniają się też takie czynniki jak treści wolne od zabezpieczeń przed kopiowaniem (DRM-free), legalne udostępnianie plików i inne możliwości dostępne na rynku, klienci tworzą coraz większe biblioteki

PROFIL INTEGRATORA SYSTEMÓW

David Tovissi, prezes firmy Criteria, służy klientom na trzech odmiennych rynkach: domy jednorodzinne, domy wielorodzinne oraz jachty i jednostki morskie. David wyjaśnia, że choć tylko 15 do 20 procent jego klientów początkowo zamawia serwery multimedialne, niemal 100 procent decyduje się na ich instalację po obejrzeniu prezentacji ich możliwości.

Poza korzyściami wynikającymi z posiadania serwera multimedialnego opartego na dysku twardym w głównym miejscu zamieszkania, klienci firmy Criteria, którzy mają więcej nieruchomości i/lub jachtów, mogą się również cieszyć automatyczną synchronizacją i dostępnością treści na dodatkowych serwerach multimedialnych. Dzięki temu cała treść zapisana przez klienta jest nie tylko dostępna w każdym z miejsc, ale również powstaje wygodny system kopii zapasowej w przypadku awarii jednego z serwerów.

Klienci są wyjątkowo zawodni w dziedzinie tworzenia kopii zapasowych i wielu może opierać się przed poniesieniem dodatkowych kosztów na elementy pamięci masowej, z których składa się typowy system kopii zapasowych. Firma Criteria w elegancki sposób spełnia dwa kluczowe wymagania w jednym rozwiązaniu, co sprawia, że treści są bardziej dostępne i zarazem bezpieczne.

Wskazówki i sztuczki

Decydując się na rozwiązanie z zakresu serwerów DVD, upewnij się, że rozumiesz, w jaki sposób każdy produkt przechowuje treści utworzone przez użytkownika. Niektóre produkty wymagają, by dane zostały wcześniej zapisane na dysku DVD, a następnie przeniesione na serwer DVD — nie jest to zbyt przyjazne dla użytkownika. Serwery DVD oferujące transfer plików przez USB lub FireWire są znacznie bardziej praktyczne dla użytkownika.

z muzyką. Co więcej, rośnie popularność muzyki o „wysokiej jakości”. Każdy z tych czynników udostępnia integratorom nowe możliwości sprzedaży dużych pamięci masowych.

Filmy

Choć płyty DVD wciąż stanowią najpopularniejszy sposób oglądania filmów, to w związku z ich ograniczeniami wyraźnie rośnie popyt na dane zapisywane na dyskach twardych. Odtwarzanie filmów DVD w obrębie całego domu jest dość niewygodne, choć integratorzy od lat wynajdują sposoby na umożliwienie tego swoim klientom. Niezależnie od tego, fizyczna natura dysków DVD tworzy znacznie więcej ograniczeń niż rozwiązania oparte na dyskach twardych.

Firmy takie jak Kaleidescape czy Axonix uznały, że użytkownicy skłaniają się ku zapisywaniu wszystkich swoich filmów na centralnym serwerze domowym, gdzie można je łatwo katalogować, wyszukiwać i odtwarzać na każdym telewizorze lub ekranie wideo w domu. Ów czynnik wygody zwiększa popyt na filmy i jest na tyle interesujący, że integratorzy wciąż osiągają 40-procentową (i wyższą) marżę ze sprzedaży tego typu rozwiązań.

Co więcej, rozwój przesyłania strumieniowego i filmów z możliwością pobrania w jeszcze większym stopniu przyspiesza popyt na rozwiązania oparte na dyskach twardych. Integratorzy oferujący swoim klientom pamięci masowe mogące sprostać temu rosnącemu apetytowi na pobierane filmy zauważyli, że ich wysiłki przynoszą znaczne korzyści.

Popularność filmów HD jest kolejnym znaczącym czynnikiem wpływającym na coraz większe zapotrzebowanie na pamięć masową. Oprócz dysków Blu-Ray, firmy takie jak Vudu, Netflix i Movie Link oferują swoim klientom usługi pobierania i przesyłania strumieniowego, które eliminują dysk fizyczny. Każdy integrator, który wziął udział w badaniu, testuje obecnie opcje pobierania filmów, które można zintegrować w domach swoich klientów, łącząc w ten sposób wygodę pracy online i dostępność do treści zapisanej na dysku twardym.

Wideo

Nagrania tworzone przez użytkownika (np. filmy domowe) to szybko rozwijające się zastosowanie dla pamięci masowej. 70% integratorów powiedziało, że klienci pytają o lepsze sposoby zarządzania osobistą zawartością wideo.

Znaczne możliwości otwierają się dla firm, które mogą zaoferować klientom proste mechanizmy umożliwiające przenoszenie zawartości między urządzeniami, oglądanie jej na telewizorach w domu i łatwe zarządzanie poprzez intuicyjny interfejs użytkownika.

Zdjęcia

W podobny sposób osobiste zdjęcia stanowią bodziec do rozszerzenia pamięci masowej w cyfrowym domu. Organizacja Consumer Electronics Association podała ostatnio, że przeciętny użytkownik posiada obecnie około 10 000 zdjęć. Wielu integratorów przyjmuje od klientów prośby o pomoc w związku z tą treścią.

Podobnie jak w przypadku każdej innej treści wizualnej, użytkownicy chcą oglądać swoje zdjęcia cyfrowe na telewizorach w całym domu, z jednoczesną możliwością szybkiego i prostego zarządzania tymi zbiorami poprzez intuicyjny interfejs. Wraz ze wzrostem jakości zdjęć cyfrowych oraz spadkiem

Porady dotyczące sprzedaży

Proste i wygodne rozwiązania są bardzo cenne dla klientów. Integratorzy systemów zgadzają się jednogłośnie, że pobierają nieco więcej za wygodę oraz że klienci chętnie płacą więcej, kiedy zademonstruje im się łatwość użycia.

PROFIL INTEGRATORA SYSTEMÓW

Bill Maronet z firmy ETC ma klienta, który poszukuje rozwiązania pozwalającego mu na zarządzanie 30 000 zdjęć oraz ich udostępnienie na każdym z ponad 20 telewizorów w domu.

Opanowanie tak dużej liczby zdjęć jest interesującą możliwością dla proaktywnego integratora, jakim jest ETC. Poza realizacją sprzedaży dodatkowej pamięci masowej takie systemy umożliwiają również integratorom zróżnicowanie usług w stosunku do bardziej konwencjonalnych rozwiązań poprzez dostarczenie użytkownikowi interfejsu, który sprawia, że organizacja i dostęp do tak dużej liczby zdjęć są bezproblemowe i intuicyjne.

Co więcej, duża liczba telewizorów związanych z tą instalacją sprawia, że firma ETC osiągnęła znaczną sprzedaż ekspanderów, ponieważ każdy z telewizorów musi korzystać z takiego urządzenia, aby odbierać dane z centralnego serwera multimediów i konwertować je na sygnał telewizyjny.

Choć jest to dość skrajny przypadek, ilustruje on rosnące zapotrzebowanie klientów na zarządzanie robionymi przez nich zdjęciami. Zaoferowanie prostych rozwiązań w znacznym stopniu zwiększa wartość zdjęć dla klienta, co z kolei zwiększa wartość pamięci masowych (i ich interfejsów użytkownika), na których są przechowywane.

cen aparatów fotografia cyfrowa powoduje jeszcze większy popyt na wygodne i proste w użyciu pamięci masowe w domu.

Autor

Roland Graham jest dyrektorem NASBA Digital Home, związku integratorów cyfrowych systemów domowych (www.nasbadigitalhome.com). Jest on również założycielem i producentem wykonawczym www.HDHomes.tv, internetowej platformy wideo, która zapewnia firmom rozwiązania z zakresu marketingu i komunikacji dla potrzeb związanych z filmami umieszczonymi w Internecie.

Więcej informacji o produktach firmy Seagate, jej partnerach i samej firmie oraz informacje dla nowych klientów i partnerów można znaleźć w witrynie www.seagate.com.

**Połączenie bezpłatne: 00 8004 SEAGATE (732 4283)
(połączenie płatne: 001 405 324 4714)**