



## Integratorzy systemów dzielą się kluczem do sukcesu

Nie jest tajemnicą, że rynek cyfrowej rozrywki rozrasta się w zdumiewającym tempie. Zajmująca się badaniami firma Parks Associates szacuje, że wzrost roczny na rynku serwerów multimedialnych do roku 2010 wyniesie około 27%, co jest zaskakującą liczbą w porównaniu do jednocyfrowego wzrostu na rynku tradycyjnych komputerów. Ponadto tradycyjne marże handlowe na rynku komputerów są nieporównywalne z dwucyfrowymi marżami w przypadku sprzedaży wielu domowych systemów multimedialnych.

**Poszukiwane: nie-ograniczony dostęp w całym domu i proste sterowanie**

### Porady dotyczące sprzedaży

Skup się na korzyściach płynących z twoich rozwiązań, a nie na funkcjach sprzętu. I pamiętaj: fakty przemawiają — historie sprzedają.

## PROFIL INTEGRATORA SYSTEMÓW

Jeff Galea z firmy Boca Theater and Automation zawsze reprezentował silną filozofię zorientowaną na technologie IT. Skupiając się na elementach tradycyjnego kina domowego, takich jak akustyka, głośniki, wzmacniacze i projektory, dostarcza klientom również najnowsze rozwiązania sieciowe. Ta interesująca mieszanka możliwości znacznie zwiększa możliwość jego firmy z zakresie dostarczania prostego, wydajnego i bezpiecznego dostępu do treści.

Jego zespół rozwinął unikatowe sposoby umożliwiające klientom zarządzanie cyfrowymi treściami audio/wideo w sieci i oddzielenie ich od danych biurowych, takich jak arkusze kalkulacyjne, poczta elektroniczna i dokumenty. W domu klienta Boca Theater konfiguruje różne podsieci w sieci IP, dzięki czemu wszystkie systemy audio/wideo i automatyka działają na innych zestawach adresów IP niż stacje robocze, których klient używa do pracy, poczty elektronicznej i innych typowych funkcji komputera.

Te dedykowane adresy IP nie tylko zapobiegają konfliktom adresów IP i spowolnieniom przy dzieleniu przepustowości, lecz również upraszczają działania związane z komputerami, jak np. ułatwiony dostęp do drukarek i funkcji antywirusowych.

Podejście to umożliwia firmie Boca Theater zidentyfikowanie wymagań, które odróżniają pamięć masową audio/wideo od konwencjonalnej pamięci masowej. Promując korzyści wynikające z zastosowania wyspecjalizowanych dysków twardych dla treści audio/wideo (niższe zużycie energii, cichsza i chłodniejsza praca, optymalizacja dla strumieniowego przesyłania wideo), Boca odróżnia się od konkurencji i poszerza możliwości rozwoju sprzedaży pamięci masowych.

Innowacyjne podejście firmy Boca Theater zapewnia klientom uproszczoną obsługę, co z kolei prowadzi do wzrostu zaufania do używanych systemów. Takie zaufanie jest kluczem do zwiększenia sprzedaży pamięci masowej potrzebnej do przechowywania coraz większych ilości treści cyfrowych wykorzystywanych i tworzonych przez klientów.

Tak imponujący wzrost i zyskowość na rynku rozrywki cyfrowej (domowe serwery multimediów, komputery typu media center, magnetowidy cyfrowe/przystawki, serwery multimediów NAS) nie jest zaskoczeniem, biorąc pod uwagę wielość prawnych, technologicznych i konsumenckich trendów napędzających ten rynek. Konwersje transmisji telewizyjnych z formatu analogowego na cyfrowy na poziomie krajowym, przesunięcie od fizycznej do elektronicznej dystrybucji treści, telewizja internetowa, telewizja HDTV, inicjatywa CableCARD, zautomatyzowanie domu — wszystkie te aspekty mają znaczenie w rozwoju rynku.

Integratorzy systemów potrafią zrozumieć i wykorzystać interakcje między tymi trendami rynkowymi dzięki bliskim kontaktom zarówno z producentami, jak i z klientami. To dlatego przedstawiciele NASBA spotkali się z osiemnastoma znaczącymi firmami z branży integracji, chcąc uzyskać ich opinie na temat systemów rozrywki cyfrowej, dowiedzieć się, w jaki sposób pamięci masowe wpasowują się w ich plany biznesowe oraz jak ich zdaniem wpłyną one na przyszły sukces ich firm.

### Możliwości rynkowe pamięci masowych rosną

Mówiąc wprost, każdy integrator, który nie sprzedaje i nie instaluje cyfrowych pamięci masowych, traci poważne okazje do zysku. Jak opisano poniżej, do okazji tych zaliczają się zarówno sprzedaż z wysoką marżą, jak i rosnąca klasa usług o wysokiej marży, które będą się rozwijać i dostarczać stałych dochodów w przyszłości.

Wszystkie osiemnaście firm, z którymi przeprowadzono rozmowy, stwierdziło, że obecnie instalują różnego rodzaju pamięci masowe w 95% swoich projektów, co odzwierciedla rosnący popyt na rozwiązania do przechowywania muzyki, filmów i zdjęć. Istotnie w lutym 2007 roku badania firmy Parks Associates wykazały, że klienci spodziewali się wzrostu potrzeb w zakresie pamięci masowej o 50% w 2007 roku.

### Trzy istotne elementy sukcesu cyfrowych pamięci masowych

Muzyka zawsze była głównym czynnikiem rozwoju pamięci masowych w domu, a integratorzy oferują rozwiązania oparte na dyskach twardych dla klientów, którzy chcą przechowywać duże zbiory cyfrowej muzyki. Cenne doświadczenia wynikające z takich instalacji nauczyły integratorów trzech podstawowych zasad, które wykraczają poza systemy oparte na muzyce i wspomagają ciągły sukces integratorów dostarczających pamięci masowe przeznaczone dla wszystkich rodzajów treści cyfrowych.

#### JEDEN: DYSTRYBUCJA W OBRĘBIE CAŁEGO DOMU

Klienci zwykle oczekują od integratorów dostarczania systemów obsługujących zbiory cyfrowej muzyki, do których dostęp można uzyskać z każdego miejsca w domu — jest to zdaniem integratorów bardzo istotny element strategii sprzedaży. Oprócz zapewniania integratorom korzyści płynących ze sprzedaży sprzętu i oprogramowania do serwerów muzyki, systemy te pomagają w uzyskaniu dodatkowego zysku z produktów i usług dodatkowych, takich jak głośniki czy kontrolery.

Zrozumienie modelu „całodomowej dystrybucji” jest bardzo ważne dla każdego integratora pragnącego wykorzystać nowe możliwości handlowe związane z pamięcią masową do nagrań wideo, filmów i zdjęć.

#### Porady dotyczące sprzedaży

Wysłuchaj marzeń i celów swojego klienta i traktuj je jako wyjątkowe i niepowtarzalne. Cele te są często zbliżone do tych, które omówiono w powyższych zasadach, przygotuj się więc do pokazania klientowi kilku gotowych rozwiązań, z których będzie mógł wybierać.

#### DWA: NIEOGRANICZONY DOSTĘP DO TREŚCI

Integratorzy ciągle widzą, że popyt na serwery muzyki rośnie wraz z jej dostępnością w postaci prostych, niedrogich formatów (iPod i iTunes przodują na tym rynku).

Ponadto łatwy dostęp znacznie zwiększył ilość muzyki kupowanej online. Wraz z powiększaniem kolekcji muzyki, klienci pragną bardziej elastycznych sposobów odtwarzania muzyki w całym domu. Systemy domowych serwerów muzyki stanowią scentralizowany magazyn całej muzyki gromadzonej przez członków rodziny oraz zapewniają dostępność z każdego miejsca w domu.

Ponadto treść musi być łatwo dostępna między różnymi urządzeniami i/lub systemami. Użytkownicy unikają raczej serwerów muzyki, które nie zapewniają łatwej synchronizacji treści między komputerami, przenośnymi urządzeniami i serwerem muzyki. W odpowiedzi na tę silną preferencję konsumentką kilka firm z branży serwerów muzyki zaczęło oferować systemy otwarte ułatwiające synchronizację/udostępnianie między platformami i iPodami.

Rozumiejąc, że klienci chcą skonsolidować całą swoją treść na jednym systemie zdolnym do bezproblemowej synchronizacji treści z różnych źródeł, wielu integratorów skupia się na nowych możliwościach w zakresie pamięci masowych do nagrań wideo, filmów i zdjęć.

#### TRZY: PROSTE STEROWANIE

Jaka jest najważniejsza zasada, którą poznali integratorzy i producenci? Proste, intuicyjne sterowanie zawartością jest kluczem do pomyślnej sprzedaży i integracji pamięci masowych. Nawet jeśli produkt spełnia standardy opisane w dwóch pierwszych punktach, może łatwo zniknąć na rynku, jeśli brak mu prostego i intuicyjnego interfejsu użytkownika.

Na rynku można znaleźć systemy, które wyraźnie ignorują dwie pierwsze zasady, lecz są mimo wszystko wybierane przez klientów, ponieważ są one wyposażone w znakomity interfejs użytkownika. Integratorzy przywołują odtwarzacze iPod jako podstawowy przykład takiego fenomenu. Odtwarzacz iPod nie jest systemem przeznaczonym do pracy w całym domu (bez podłączania do innych urządzeń), nie zapewnia też prostej synchronizacji i udostępniania treści między systemami niezgodnymi z programem iTunes. Jednak w związku z tym, że interfejs użytkownika jest wyjątkowo prosty dla klientów, większość integratorów zapewnia integrację z odtwarzaczami iPod w niemal każdej ofercie.

#### Współpraca wszystkich zasad

Wszyscy integratorzy bez wyjątku wierzą, że trzy opisane powyżej zasady są fundamentem ich obecnego sukcesu związanego z systemami rozrywki cyfrowej. Inni integratorzy i producenci na rynku domowych serwerów cyfrowych z pewnością postąpiliby dobrze, stosując te same koncepcje w swoich modelach biznesowych.

Kiedy integratorzy spotykają się z klientami, aby projektować systemy spełniające ich potrzeby i dostosowane do ich stylu życia, te trzy zasady powinny zawsze stanowić założenie nadrzędne. (Co więcej, producenci projektujący nowe produkty i/lub rozważający sposoby rozszerzenia funkcjonalności

istniejących produktów powinni dzielić się przykładami ocen z innymi integratorami, którzy przekazują własne oceny oraz oceny swoich klientów. Inżynierowie są z kolei zbyt zaznajomieni z produktami, aby obiektywnie ocenić ich łatwość użytkowania.)

Trzy powyższe zasady opierają się głównie na doświadczeniach integratorów związanych ze sprzedażą i instalacją systemów muzycznych w okresie ostatnich pięciu czy sześciu lat. Nic więc dziwnego, że integratorzy biorący udział w badaniu uznają, że te same koncepcje dobrze współgrają z rozwijającymi się treściami cyfrowymi. Wiedza ta jest niezbędna do okiełznania zupełnie nowych możliwości dla integratorów obecnych na rynku domów cyfrowych.

#### Wskazówki i sztuczki

Kiedy testujesz interfejs użytkownika produktu, który planujesz sprzedać, nie opieraj się wyłącznie na swojej ocenie. Poproś kilku pracowników i ich rodziny o pomoc przy testowaniu interfejsu i o ich opinię.

#### Autor

Roland Graham jest dyrektorem NASBA Digital Home, związku integratorów cyfrowych systemów domowych ([www.nasbadigitalhome.com](http://www.nasbadigitalhome.com)). Jest on również założycielem i producentem wykonawczym [www.HDHomes.tv](http://www.HDHomes.tv), internetowej platformy wideo, która zapewnia firmom rozwiązania z zakresu marketingu i komunikacji dla potrzeb związanych z filmami osadzonymi na stronach internetowych.

**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](http://www.seagate.com).**

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