



Не только содержимое

Большое разнообразие цифрового развлекательного содержимого (видео, музыка, игры и личные файлы мультимедиа, такие как фотографии и видеозаписи) и связанный с ним рост продаж домашних мультимедийных серверов открывают перед интеграторами широкие перспективы на рынке систем хранения данных для цифровых домашних систем. Перспективные возможности включают резервное копирование, управление метаданными, оптимизацию системы, продажи содержимого и дифференциацию систем хранения данных.

**Перспективы
рынка услуг для
интеграторов
систем**

Опрос пользователей ПК (июнь 2007 года):

- Тридцать один процент (31%) опрошенных не создают резервных копий данных, поскольку считают этот процесс «технически сложным».
- Тридцать девять процентов (39%) опрошенных боятся потерять цифровые фотографии, в то время как 12 процентов опасаются за сохранность своих финансовых данных.
- Тридцать три процента (33%) опрошенных считают, что информация на их ПК «бесценна», 22 процента утверждают, что она стоит более 1000 долларов, однако около половины пользователей никогда не создают резервные копии данных.

Рекомендации по продажам

Покупатели не любят, когда продавцы активно используют «метод запугивания». Иногда достаточно задать простой вопрос, чтобы клиент задумался о ценности информации и необходимости установки системы резервного копирования данных.

Резервное копирование

Согласно общему представлению, надежное сохранение резервных копий важной информации является неременным атрибутом офисной среды. Тем не менее, в настоящее время интеграторы систем отмечают устойчивый спрос со стороны заказчиков, желающих установить устройства резервного копирования у себя дома.

Вполне естественно, что интеграторы объясняют возросший спрос популярностью цифровых фильмов, видео, музыки и фотографий. В среднем емкость музыкального сервера составляет 500 ГБ, а емкость мультимедийного сервера — порядка 3 ТБ. Когда на домашнем сервере хранятся столь значительные объемы данных, пользователи задумываются о системе резервного копирования, чтобы минимизировать риск потери всего содержимого.

Опасения потерять личные фотографии и видеозаписи (в том числе тщательно отредактированные), а также любимую музыку и фильмы, чаще всего побуждают пользователей установить систему резервного копирования. Рост спроса на такие системы расширяет перспективы интеграторов в двух направлениях: продажи устройств (дополнительных жестких дисков) и оказание услуг для быстрой, эффективной и надежной работы системы резервного копирования.

Что касается оказания услуг для систем резервного копирования, то интеграторы чаще всего ими пренебрегают, поскольку долгосрочные услуги никогда не были для них прибыльными. В основном, интеграторы ограничиваются продажами продуктов, игнорируя перспективу получения прибыли от предоставления дополнительных услуг в течение длительного периода времени. Резервное копирование предоставляет возможность дополнительного дохода для интеграторов и оказания ценных услуг для потребителей.

Резервное копирование силами самих пользователей нередко бывает малоэффективным и нерегулярным. Наиболее предусмотрительные из интеграторов предоставляют услуги по автоматическому резервированию данных. Некоторые интеграторы резервируют данные на локальном сетевом устройстве хранения большой емкости, другие пользуются услугами сетевых провайдеров систем хранения. Необходимо отметить, что, по мнению интеграторов, большинство заказчиков не доверяют хранению данных в сети и предпочитают локальное резервирование данных.

Вне зависимости от выбранного подхода интеграторы систем хранения данных сообщают об удовлетворенности клиентов и о растущем спросе на дополнительные услуги, который улучшает финансовое положение их бизнеса.

Управление метаданными

Использование метаданных является наиболее эффективным способом систематизации цифрового содержимого. Изначально метаданные использовались в музыкальной отрасли для расширения возможностей пользователя. До сих пор многие потребители не знают, что метаданные можно использовать в целях систематизации, а также управления любым (а не только музыкальным) цифровым содержимым. Потребность в систематизации растет вместе с ростом объемов хранимого содержимого.

Лидером отрасли управления метаданными в музыкальной сфере является компания Gracenote. Среди ее заказчиков такие известные компании, как iTunes, Yahoo, Escient, Yamaha и Philips. В настоящее время Gracenote осуществляет запуск решений и продуктов для управления метаданными для другого пользовательского содержимого, такого как фотографии и видео, что должно улучшить возможности взаимодействия пользователя с цифровыми данными. Интеграторы могут занять ведущие позиции в управлении метаданными, рас-

ширяя возможности эффективного использования систем хранения данных и увеличивая свои доходы.

Оптимизация системы

Интеграторы, поставляющие компьютерные системы, как правило, предусматривают установку программного обеспечения для обнаружения вирусов, шпионских и вредоносных программ. Аналогичным образом интеграторы, поставляющие системы хранения, могут предлагать установку программных пакетов для оптимизации системы. Одно из таких решений предлагает компания Clean Machine. Дилерская программа компании включает оказание услуг по оптимизации системы на ПК пользователя техническим специалистом, который, в отличие от программы, может учесть больше нюансов и принять более эффективные меры.

Спрос на услуги, предлагаемые компанией Clean Machine, неуклонно растет вместе с ростом объемов домашнего цифрового содержимого. Интеграторы, которые не предоставляют услуги по оптимизации систем, могут вызвать неудовлетворительные отзывы со стороны заказчиков, так как эффективность систем будет снижаться из-за нагромождения цифровых данных, дублирования, накопления остаточных файлов и фрагментации.

Продажи содержимого

При первом приобретении цифровой системы хранения пользователи, как правило, планируют увеличить количество используемого и хранимого цифрового содержимого. Рекомендация клиенту одного или нескольких проверенных поставщиков содержимого может оказаться полезной для пользователя и выгодной для интегратора. Представителем такого рода услуг является компания MusicGiants. Ее электронные продукты устанавливаются на ПК и поставляются с системами хранения таких компаний, как iMerge, Xperienet, inteset, NiveusMedia и Crestron.

Заказчики могут приобрести музыку, а также фотографии и видеозаписи высокой четкости из коллекции MusicGiants. Если интегратор системы является дилером компании MusicGiants, то он будет получать комиссионные с любой покупки, произведенной в дальнейшем данным заказчиком у MusicGiants. Это еще одна возможность для интеграторов совместить оказание ценных услуг заказчику с получением дополнительного дохода.

MusicGiants является одним из наиболее удобных источников получения содержимого в сети. Но есть и другие поставщики, например Napster, Amazon, MusicMatch, Netflix, Audible, MovieLink, iStockphoto и CinemaNow. Подобные компании предоставляют пользователям самое разнообразное содержимое на условиях проката или продажи, поэтому интеграторам следует сотрудничать с подобными сервисами сайтами и включать их продукцию в свои решения для получения новых источников дохода.

Дифференциация систем хранения данных

Важность систем хранения домашнего цифрового содержимого в современной жизни очевидна, и в будущем она будет только возрастать. По мнению интеграторов, пользователи воспринимают системы хранения данных как должное. И в основном они думают не о технической стороне систем хранения на основе жесткого диска, а о новых возможностях, которые предоставит им домашняя система хранения.

Такой подход раскрывает новые перспективы для интеграторов и производителей рынка домашних систем хранения. В силу того, что большинство потребителей не имеют четкого представления о дифференциации систем хранения, поставщики могут привлечь их внимание ко многим сопутствующим решениям.

Информирование пользователей

По мнению интеграторов, наибольшее значение для пользователей имеют следующие параметры.

- **Надежность** — является решающим фактором. Интеграторы считают, что подтверждение надежности продукта увеличивает их продажи. Доказательство высокой надежности является ключевым моментом для пользователя.
- **Удобство технического обслуживания** — регулярное обслуживание системы интегратором предоставляет широкие возможности для дифференциации. Для повышения статуса своего продукта интеграторы могут применять такие дополнительные услуги, как электронные отчеты о рабочих температурах, емкости системы и/или сообщения об ошибках. Диски с функцией «горячей замены» предоставляют еще одну возможность эффективного обслуживания клиентов во избежание возникновения неполадок.
- **Пониженное тепловыделение** — зачастую устройства хранения домашних цифровых систем размещены в общем для всего оборудования корпусе, из-за чего уровень тепловыделения приобретает критическое значение. Устройства хранения с высоким тепловыделением в сочетании с другим оборудованием, вырабатывающим тепло, таким как звукоусилители, значительно повышают температуру системы в целом, что может привести к преждевременным отказам в работе.
- **Бесшумная работа** — имеет решающее значение для систем, расположенных в гостиной, общей комнате, спальне и других жилых помещениях. Интеграторы считают, что демонстрация сравнительных преимуществ является очень убедительным методом продаж.

Интеграторы систем сходятся во мнении, что информирование клиента является лучшим способом повышения его заинтересованности. И действительно, когда интеграторы рассказывают пользователям полезную информацию о системах, клиенты становятся более заинтересованными, начиная понимать все возможности, которые предоставляет им система хранения данных.

Но этой информации недостаточно. Производителям и интеграторам систем следует объединить усилия для разъяснения клиентам основных пользовательских преимуществ систем хранения и основных отличий высокопроизводительных систем от систем среднего уровня.

Более предусмотрительные поставщики и производители систем хранения уже воспользовались упомянутыми выше возможностями быстрорастущего рынка развлекательного цифрового содержимого. Принимая во внимание интересы пользователей, они работают над созданием долгосрочных решений и находят новые возможности в быстрорастущих отраслях, использующих цифровое содержимое.

Производители систем хранения, которые принимают во внимание вышесказанные методы технической дифференциации, а также предоставляют заказчикам дополнительную информацию о поставляемом продукте, могут добиться большей узнаваемости торговой марки и репутации поставщика продукта высшего качества, что дает право назначить более высокие цены.

Автор

Роланд Грэм (Roland Graham) — директор NASBA Digital Home, ассоциации интеграторов домашних цифровых систем (www.nasbadigitalhome.com). Основатель и исполнительный продюсер интерактивной видеоплатформы www.HDHomes.tv, предоставляющей компаниям маркетинговую и информационную поддержку при оказании видеослуг по запросу через Интернет.

Более подробные сведения о продуктах Seagate для цифровых систем доступны по адресу: www.seagate.com

Для звонков из России клиенты должны использовать основной номер, указанный ниже, или номер 888-212-1077

Россия. Звонок из Москвы: 755-5042

Россия. Звонок за пределами Москвы: 8-095-755-5042

Россия. Звонок из Санкт-Петербурга: 325-5042

Россия. Звонок за пределами Санкт-Петербурга: 8-812-325-5042

Россия. Звонок из Екатеринбурга, Иркутска, Новосибирска,

Омска, Ростова-на-Дону, Самары, Владивостока и других

городов: 8-10-800-110-1011

Звонок за пределами России:

Бесплатный телефон: 00 8004 SEAGATE (732 4283)

(платный телефон: 001 405 324 4714)