



Системные интеграторы: общие правила успеха

Не секрет, что рынок цифровых развлекательных устройств растет невероятными темпами. По оценкам исследовательской компании Parks Associates, к 2010 году среднегодовые темпы роста рынка мультимедийных серверов достигнут 27 процентов — поразительное значение, если учесть, что темпы роста рынка традиционных ПК измеряются однозначными цифрами. Скромный уровень прибыльности традиционного рынка ПК также несравним с двузначными показателями рынка домашних мультимедийных систем.

**Задача: охват
всего дома,
неограниченный
доступ, легкость
управления**

Рекомендации по продажам

Сосредоточьтесь на преимуществах системы, а не на возможностях устройств. Следует помнить: факты говорят сами за себя.

ПРИМЕР ИНТЕГРАЦИИ

Джеф Галеа (Jeff Galea), владелец компании Boca Theater and Automation, всегда строил свой бизнес на философии высоких технологий. Сосредоточившись на традиционных элементах домашнего театра, таких как акустика, динамики, усилители и проекторы, он не упускает возможности включить в систему новейшее сетевое решение. Такой подход значительно повышает возможности поставки простых, эффективных и безопасных систем доступа к содержимому.

Его рабочая группа разработала уникальную систему сетевого управления аудио- и видеосодержимым отдельно от приложений для работы — электронных таблиц, электронной почты и текстовых документов. Компания Boca Theater использует разные подсети IP-сетей в доме клиента для того, чтобы развлекательные системы функционировали на IP-адресах, отдельных от рабочих станций, используемых для офисных приложений, таких, как электронная почта.

Выделение специальных IP-адресов не только предотвращает вероятность конфликта IP-адресов и снижения пропускной способности сети, но также делает более простым доступ к принтеру, антивирусным программам и другим компьютерным приложениям.

Более того, такой подход позволяет компании Boca Theater сконцентрироваться на уникальных особенностях систем хранения аудио и видео, отличных от стандартных систем. Демонстрируя преимущества специальных жестких дисков для аудио- и видеоданных (пониженное энергопотребление, бесшумная работа с низким тепловыделением, оптимизация для потокового видео) заказчикам, компания Boca тем самым привлекает внимание к своим системам и увеличивает возможности продаж.

Инновационный подход компании Boca Theater делает управление всей системой простым и удобным что, в свою очередь, позволяет заказчику более уверенно пользоваться устройством. Уверенность пользователей особенно важна, так как ведет к более активному использованию системы и хранению большего объема данных, а следовательно, гарантирует дополнительные продажи систем хранения.

Столь значительный рост и доходность рынка цифровых развлекательных систем (в том числе домашних мультимедийных серверов, мультимедийных серверов на базе ПК, цифровых видеомагнитофонов, телевизионных приставок и подключаемых к сети мультимедийных серверов) не удивительны, учитывая многочисленные факторы регулирующего, технологического и пользовательского характера, влияющие на данную сферу. Переход от аналогового к цифровому телевидению на государственном уровне, от физического к электронному распространению содержимого, интернет-телевидение, телевидение высокой четкости, начало внедрения CableCARD и домашняя автоматизация — все эти факторы сыграли свою роль в развитии рынка.

С учетом новых рыночных тенденций у системных интеграторов есть уникальный шанс извлечь высокую прибыль из сложившейся на рынке системы взаимоотношений благодаря тесному взаимодействию с производителями и потребителями. Именно поэтому ассоциация NASBA обсудила с восемнадцатью наиболее известными компаниями-интеграторами их взгляды на цифровые развлекательные системы, а также роль систем хранения в их текущей деятельности и планах будущего развития.

Возможности рынка систем хранения растут

Скажем прямо: интегратор, который не продает и не устанавливает цифровые системы хранения данных, упускает огромные возможности получения прибыли. Как уже отмечалось, эти возможности включают высокие прибыли от текущих продаж и потенциал растущей сферы обслуживания систем, которая в будущем будет только увеличиваться и, соответственно, приносить стабильный доход.

Все восемнадцать весьма успешных фирм, участвующих в исследовании, отметили, что в настоящее время они уже устанавливают цифровые системы хранения в 95 процентах всех проектов, что отражает растущие потребности пользователей в хранении музыки, фильмов и фотографий. И действительно, исследование, проведенное компанией Parks Associates в феврале 2007 года, показало, что, по мнению пользователей, их потребности в системах хранения в 2007 году увеличатся на 50 процентов.

Три шага к успеху на рынке цифровых систем хранения

Так сложилось, что музыка всегда была основным содержимым домашних цифровых систем хранения, а интеграторы поставляли устройства на основе жесткого диска клиентам, желающим иметь обширную цифровую музыкальную библиотеку. Благодаря ценному опыту, приобретенному интеграторами в данной сфере, можно сформулировать три основных принципа, гарантирующих успех в продажах музыкальных систем, которые также могут быть применены для других видов цифрового содержимого.

ПЕРВЫЙ: ЕДИНАЯ СИСТЕМА С ОХВАТОМ ВСЕГО ДОМА

Как правило, пользователям нужна цифровая музыкальная библиотека, доступная из различных комнат — по мнению интеграторов, это достаточно важный фактор. Помимо гарантированной прибыли от программных и аппаратных компонентов музыкального сервера, эти системы позволяют интеграторам получить дополнительный доход от таких продуктов, как акустические системы и контроллеры.

Рекомендации по продажам

С особым вниманием прислушайтесь к пожеланиям и фантазиям клиентов. Очень часто эти пожелания схожи с обсуждаемыми выше принципами, поэтому будьте готовы продемонстрировать заказчику несколько заранее продуманных вариантов решений, чтобы он мог сделать свой выбор.

Понимание модели «охвата всего дома» является критичным для любого интегратора, который ищет новые возможности в сфере систем хранения для видео, фильмов и фотографий.

ВТОРОЙ: НЕОГРАНИЧЕННЫЙ ДОСТУП К СОДЕРЖИМОМУ

Интеграторы сделали вывод, что пользовательский спрос на музыкальные серверы увеличивается по мере распространения доступного содержимого в простых и недорогих форматах. В этом плане лидируют iPod и iTunes.

Кроме того, удобный доступ значительно увеличил количество покупаемой музыки через Интернет. По мере роста музыкальных коллекций пользователям требуется больше гибкости в управлении музыкой дома. Единые домашние серверы обеспечивают централизованное хранение всех музыкальных файлов, приобретаемых членами семьи, и гарантируют доступность к ним из любой комнаты.

Доступ к содержимому также возможен с нескольких устройств или систем. Как правило, пользователи избегают приобретать музыкальные серверы, которые не осуществляют простую синхронизацию между ПК, портативными устройствами и музыкальным сервером. В ответ на запросы клиентов несколько компаний-производителей доработали свои системы для обеспечения простой синхронизации и обмена содержимым между платформами и устройствами iPod.

Понимание того, что пользователям необходимо консолидировать все содержимое в единой системе, способной непрерывно синхронизировать данные с нескольких источников, позволило многим интеграторам получить прибыль от использования этой возможности в системах хранения видео, фильмов и фотографий.

ТРЕТИЙ: ЛЕГКОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Какой принцип является основным, по мнению интеграторов и производителей? Легкое, интуитивное управление содержимым особенно необходимо для успешных продаж и внедрения систем хранения. Даже если продукт отвечает первым двум принципам, в случае отсутствия простого и интуитивно понятного пользовательского интерфейса он не будет пользоваться успехом на рынке.

В действительности на рынке успешно продаются системы, которые не отвечают первым двум принципам — пользователи выбирают их благодаря очень удобному пользовательскому интерфейсу. В качестве яркого примера интеграторы приводят устройство iPod. По своей сути iPod не является устройством с распределением по всему дому (без подключения к другим устройствам). Также оно не обеспечивает простую синхронизацию и обмен содержимым с системами, не поддерживающими iTunes. Тем не менее, пользователи находят его интерфейс очень удобным. Основная часть опрошенных интеграторов подтвердила, что предусматривает поддержку iPod практически в каждом проекте.

Советы и рекомендации

При тестировании пользовательского интерфейса подготавливаемой к выпуску в продажу системы никогда не полагайтесь лишь на свою оценку. Прежде чем принять решение, попросите нескольких работников вашей компании и членов их семей протестировать данный интерфейс и высказать свое мнение.

Применение всех принципов на практике

Все восемнадцать интеграторов, принимавших участие в данном исследовании, считают три вышеописанных принципа ключевым фактором успешных продаж цифровых развлекательных систем. Очевидно, другим интеграторам и производителям рынка цифровых домашних серверов также следует применять эти принципы в своей модели бизнеса.

Когда интеграторы обсуждают с заказчиками проект системы, отвечающей всем требованиям и стилю клиента, они должны всегда помнить про три вышеуказанных принципа (кроме того, производителям, разрабатывающим новые продукты или рассматривающим варианты расширения возможностей существующих продуктов, следует предоставлять пробные образцы интеграторам для того, чтобы те могли оценить продукт и донести до производителя пожелания заказчиков. Инженеры по характеру своей работы слишком хорошо знакомы с продуктом, чтобы оценить простоту его использования).

Три вышеуказанных принципа основываются на опыте продаж и внедрения музыкальных систем в течение последних пяти или шести лет. Не удивительно, что, по мнению участвовавших в исследовании интеграторов, те же самые принципы применимы и к другим популярным видам цифрового содержимого. Эти принципы являются гарантией успеха интеграторов в любом направлении перспективного рынка домашних цифровых технологий.

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 услуг по запросу через Интернет.

Подробную информацию о продуктах компании Seagate и ее партнерах-производителях комплексного оборудования, а также о том, как стать партнером или заказчиком компании, можно найти 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)**