

## Nova categoria de Parceiros

# OKI ajuda canal a evoluir

As necessidades dos clientes mudaram e o mercado de impressão também. Impõem-se despesas reduzidas e eliminação de custos. Ciente desta tendência, a OKI oferece ao canal uma nova ferramenta para potenciar vendas e fidelizar clientes: o programa Buy&Print

**"O** mercado está a passar por um momento de mudança em que as empresas, agora mais do que nunca, precisam de toda a ajuda possível para começar a reduzir os seus custos. A crise continua a exercer pressão sobre as empresas e, dada a queda na procura, não há alternativa senão economizar em itens que até recentemente pareciam secundários, tais como as despesas na gestão e no estacionário da empresa, nomeadamente as despesas relacionadas com a impressão", comenta Nuno Igrejas, director comercial da OKI Systems Ibérica. Com base nesta premissa, a empresa apresentou recentemente o Plano Buy&Print, uma solução que "excedeu as expectativas" da própria empresa que já assinou mais de 200 contratos que abrangem mais de 450 equipamentos.

"O Plano Buy&Print é uma solução baseada em quatro conceitos chave: simplicidade, flexibilidade, mensurabilidade e liberdade de escolha, o que permite libertar o cliente para o seu core business", declara Nuno Igrejas. Com o apoio do canal de distribuição, a OKI desenvolveu serviços que oferecem às empresas soluções de valor acrescentado com minimização de custos e benefícios de impressão profissional.

## Equipamentos aliciam clientes

O Plano Buy&Print foi concebido para que a rede de parceiros OKI usufruisse de ferramentas que respondessem às necessidades dos seus clientes permitindo-lhes ter uma oferta simples, flexível e sem compromissos ou obrigações, onde o cliente final pague somente o que imprime, explica Nuno Igrejas. "Este Plano permite que essa mesma rede de parceiros fidelizados OKI usufrua de uma fide-

zação por parte do seu cliente, revelando-se uma fórmula comercial segura, rápida e sem riscos, com dividendos garantidos durante toda a vigência do contrato", valoriza o responsável, sublinhando que "o parceiro garante assim que o seu investimento é apenas o seu esforço comercial".

A empresa coloca à disposição de todos os revendedores e canal fidelizado da OKI equipamento da gama standard, de impressão, multifuncionais, cor e mono, A4 e A3, entre outros equipamentos, como faxes e destruidoras de papel. Para os parceiros fidelizados que comercializam o Plano B&P, a OKI oferece ainda acesso à gama Executive Series, direccionada a soluções Custo x Página, a qual inclui



Nuno Igrejas, Director Comercial OKI Systems Ibérica

todas as versões homólogas de equipamentos cor e mono da marca, tanto a nível de multifuncionais como de impressoras.

"A OKI continuará a apostar e a empenhar-se para desenvolver ferramentas que permitam transformar as incertezas actuais em negócio e que ajudem a sua rede de parceiros com inovação e dedicação a ir ao encontro das actuais necessidades do cliente final e do seu próprio negócio", garante Nuno Igrejas.

## Nova categoria de parceiro

A OKI tem uma rede de parceiros fidelizada e estruturada por níveis: Distribuidor oficial, OKI Premium Partner, OKI Colour Partner, Corporate Partner e os Pontos de Venda OKI. Esta última categoria, introduzida neste ano fiscal (iniciado em Abril de 2009), foi criada com o objectivo de desenvolver uma nova figura de canal que responda às necessidades de alguns revendedores que, pela sua dimensão e estrutura, não possuem a capacidade de se inserirem nos escalões de canal superiores. "Assim, pertencendo à rede fidelizada OKI, mantêm compromissos inferiores com a marca mas usufruem de todas as mais-valias inerentes ao nosso programa de Canal de forma a possibilitar-lhes a capacidade de responder às novas tendências de mercado", explica Nuno Igrejas. No entanto, tal como as restantes figuras de canal, o Parceiro Ponto de Venda tem de cumprir a mesma política comercial estipulada para todos os parceiros fidelizados OKI. Actualmente, a OKI já dispõe de 30 pontos de venda, prevendo a sua duplicação ao longo do próximo ano fiscal. ●

## Info

OKI Portugal  
www.oki.pt  
21 470 42 00