

O rynku drukarek laserowych rozmawiamy z Piotrem Nowakiem, dyrektorem generalnym Oki Systems Polska na rejon Europy Wschodniej i Centralnej

Na rynku dostępna jest pokaźna liczba laserowych drukarek i urządzeń wielofunkcyjnych, które faktycznie niewiele różnią się między sobą, oczywiście poza firmowym znacznikiem. Jaki macie pomysł dotarcia do klienta ostatecznego, a szczególnie największego odbiorcy, czyli do małych i średnich przedsiębiorców?

Faktycznie na rynku jest spory wybór drukarek. My jednak, od samego początku działalności stawialiśmy na dotarcie do wszystkich rejonów Polski, zaistnienie nawet na najmniejszych lokalnych rynkach. Udaje się nam to poprzez sieć przedstawicieli handlowych, docierających do wszelkich ośrodków biznesowych, nie tylko



# Im drożej tym ta

zlokalizowanych w miejskich aglomeracjach, ale bardzo często w mniejszych miejscowościach. Drugim elementem dotarcia jest wiedza naszych przedstawicieli handlowych.

Uważam, że konkurowanie ceną i stopniem technicznego zaawansowania produktu, staje się drugorzędne. Odbiorca oczekuje, że jego sprzedawca

ku, dlaczego nie warto robić oszczędności pozornych.

**A czym charakteryzuje się sektor MSP jako odbiorca?**

Zacznę od tego, że mali i średni przedsiębiorcy są bardzo istotnym odbiorcą, nie tylko drukarek, ale wszelkich usług i sprzętu branży IT. Mówiąc o tym, że odbiorca oczekuje, że jego sprzedawca

Zacznijmy wsze liczyła ność, a to ja w cenę. Zrecentem mas jest raczej de Mówiąc jako ko samą dru