

JP IT Partner Summit : “Queremos ser a referência pela excelência do serviço”

Na JP IT Partner Summit 2016, que decorreu no dia 4 de junho, em Tróia, o distribuidor deu a conhecer novos projetos para o Canal e a intenção de marcar a diferença no mercado de IT. Os Parceiros tiveram ainda a oportunidade de ficar a par das últimas tendências tecnológicas, tanto do mercado de consumo como empresarial

Vânia Penedo

Cerca de 250 Parceiros de vários pontos do país rumaram ao Centro de Congressos do Tróia Design Hotel para a edição deste ano da JP IT Partner Summit 2016, evento anual da JP – inspiring knowledge. Perante os seus Parceiros, o distribuidor manifestou a clara intenção de afirmar-se: “Queremos ser a referência no mercado de IT pela excelência do serviço prestado”, afirmou, perentoriamente, Carlos Duarte, responsável pelo negócio de distribuição da JP- inspiring knowledge (JP-IK), que frisou o aumento recente de portfólio, com a adição de novas marcas e produtos, e o investimento na logística, que resultou na criação de um novo balcão, no Porto. A agenda ficou marcada por um conjunto de palestras da JP-IK e de oradores convidados. O evento contou ainda com uma área de exposição, onde os fabricantes que são parceiros da JP-IK tiveram a oportunidade de demonstrar mais de perto as suas soluções.

Aproveitar as vantagens do online

O evento ficou marcado pela revelação dos novos projetos em que a JP-IK tem estado a trabalhar e que pretende disponibilizar em breve, nomeadamente a plataforma Internet Business Solution (IBS 3.0 – uma referência ao “IT 3.0”, que envolve social media e cloud), cujo roll out está previsto já para o segundo semestre deste ano e que pretende ajudar os Parceiros na necessária transição para o comércio online. No fundo, trata-se de um portal que permite criar uma loja online própria, que cada Parceiro tem a oportunidade de customizar a cem por cento. A JP-IK revelou ainda que está a trabalhar no seu novo portal de e-commerce, que visa proporcionar uma nova experiência de compra aos Parceiros no momento de adquirir produtos online ao distribuidor. As oportunidades do comércio eletrónico estiveram ainda em destaque na apresentação de Nuno



Miguel Guerra, CEO da Create IT, que alertou para o facto de, através do online, qualquer empresa ter a oportunidade de vender para o mundo – até porque, como destacou, só 19% dos utilizadores de Internet estão na Europa. Chamou a atenção, também, para a importância de comunicar e comercializar experiências, ao invés de produtos, para acrescentar valor aos clientes e criar um maior *engagement* num mundo em que os hábitos de consumo se alteraram profundamente.

Mercado da educação é oportunidade

A JP-IK pretende que o Canal olhe para o mercado da educação como uma oportunidade imperdível para alavancar a rentabilidade. A oferta específica e própria do distribuidor está associada à marca MyMaga, que é vendida exclusivamente através do Canal e que conta com quatro produtos: um tablet, um híbrido dois-em-um, um access point e um notebook, este último desenvolvido no seguimento de al-

gumas solicitações por parte de clientes finais. Estes equipamentos, específicos para este vertical, têm, segundo a JP-IK, a mais-valia de serem comercializados com um software proprietário que assegura uma experiência integrada e fechada. A margem comercial ascende aos dois dígitos, à qual acrescem os serviços de instalação e manutenção associados à venda destes equipamentos.

Garantia mútua e financiamento

O tema do financiamento marcou presença pela apresentação de José Fernando Figueiredo, presidente da Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua, que explicou o papel das Sociedades de Garantia Mútua no desbloqueio do crédito. O tema não se revelou familiar para a maioria da audiência, com o orador a reconhecer que “falta evoluir o sistema de garantias mútuas para que funcione para as pequenas empresas”. Os dados que partilhou relativamente à saúde financeira das PME nacionais não são

animadores: só 31,9% têm autonomia financeira e a situação piora nas micro empresas, onde o valor cai para 25,6%, com estas empresas a gastarem mais de 50% da sua faturação no pagamento de juros. A garantia mútua é uma ferramenta a que os pequenos empresários podem recorrer no momento do financiamento bancário – as sociedades de garantia mútua são operadores financeiros que partilham o risco inerente ao empréstimo, disponibilizando as garantias necessárias às instituições bancárias. Estas permitem que as PME acedam a créditos com taxas de juros menos elevadas e prazos de pagamento mais alargados. Por serem “avalistas fortes”, estas sociedades evitam que os pequenos empresários tenham de disponibilizar garantias pessoais para assegurar a aprovação de empréstimos às suas empresas.

Tsunami quer afirmar-se pela customização

No painel de discussão dedicado a debater as tendências e os desafios do mercado de consumo, a JP-İK revelou que pretende posicionar a Tsunami como uma marca de valor acrescentado, disponível a cem por cento através do Canal, e também disponibilizá-la como uma opção customizável. 

Proximidade ao Canal no centro da estratégia

À margem do JP IT Partner Summit, o IT Channel conversou com Carlos Duarte, responsável pelo negócio de distribuição.

IT Channel - Quais os desafios do mercado da distribuição, em Portugal?

O mercado português é cada vez mais difícil: não cresce em termos de volume mas cresce em concorrência. Temos de crescer pelo serviço, pelo valor, pela proximidade. É por aí que temos de marcar a diferença.



cado de gaming apostámos nos POS. Deixou de ser um nicho a partir do momento em que as obrigações legais levaram a que cada negócio tenha um ponto de venda. Em breve haverá mais novidades.

O que distingue a JP-İK?

Distingue-nos a qualidade do serviço logístico, financeiro, comercial, de pré-venda, de pós-venda, e é nestas

Porquê relançar a Tsunami?

O desktop não está morto, continua a fazer sentido para as empresas. Há empresas que preferem desktops porque têm maior longevidade e níveis de assistência menores. O portátil, por sua vez, tem uma longevidade menor e mais riscos em termos de assistência.

área que queremos diferenciar-nos. Proximidade é a chave. O mercado da distribuição de IT, em Portugal, ao nível de hardware, não tem crescido e, como tal, nós só conseguimos conquistar *market share* através dos níveis de serviço.

Porque decidiram ampliar o vosso portfólio?

Tínhamos algumas limitações e sentimos necessidade de olhar para outras marcas e outros segmentos. Identificámos oportunidades nos mer-

A JP-İK consegue imprimir uma relação de confiança, de proximidade e de continuidade à forma de gerir o negócio da informática em Portugal. São 27 anos neste mercado e sabemos qual o nosso caminho.

NOVOS MODELOS CORE E ADVANCED

CASIO

Advanced Series



Modelos:
XJ-V1
XGA
2700 AL

XJ-V2
XGA
3000 AL

XJ-V100W
WXGA
3000 AL

XJ-V110W
WXGA
3500 AL

Conectividade máxima, ideal para todas as aplicações

- Tecnologia Casio Híbrido Laser e LED
- Sem lâmpadas de mercúrio
- 20.000 horas de fonte de luz
- Flexibilidade, mobilidade e instalação
- Reduzidos custos de manutenção (sem consumíveis)

O projector essencial ao alcance de todos



Core Series

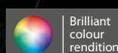
Modelos:
XJ-F10X
XGA
3300 AL

XJ - F100W
WXGA
3500 AL

XJ- F20XN
XGA
3300 AL
WLAN

XJ- F200WN
WXGA
3500 AL
WLAN

LampFree
GO LAMP FREE AND SAVE



Para mais informações: www.casio.pt