Выбор и внедрение оптимального решения

Серия «Brother: переход на цифровые технологии»

Передовой опыт

Отчет основан на результатах исследования

www.brother.ru

Оптимальное планирование бюджета на оборудование

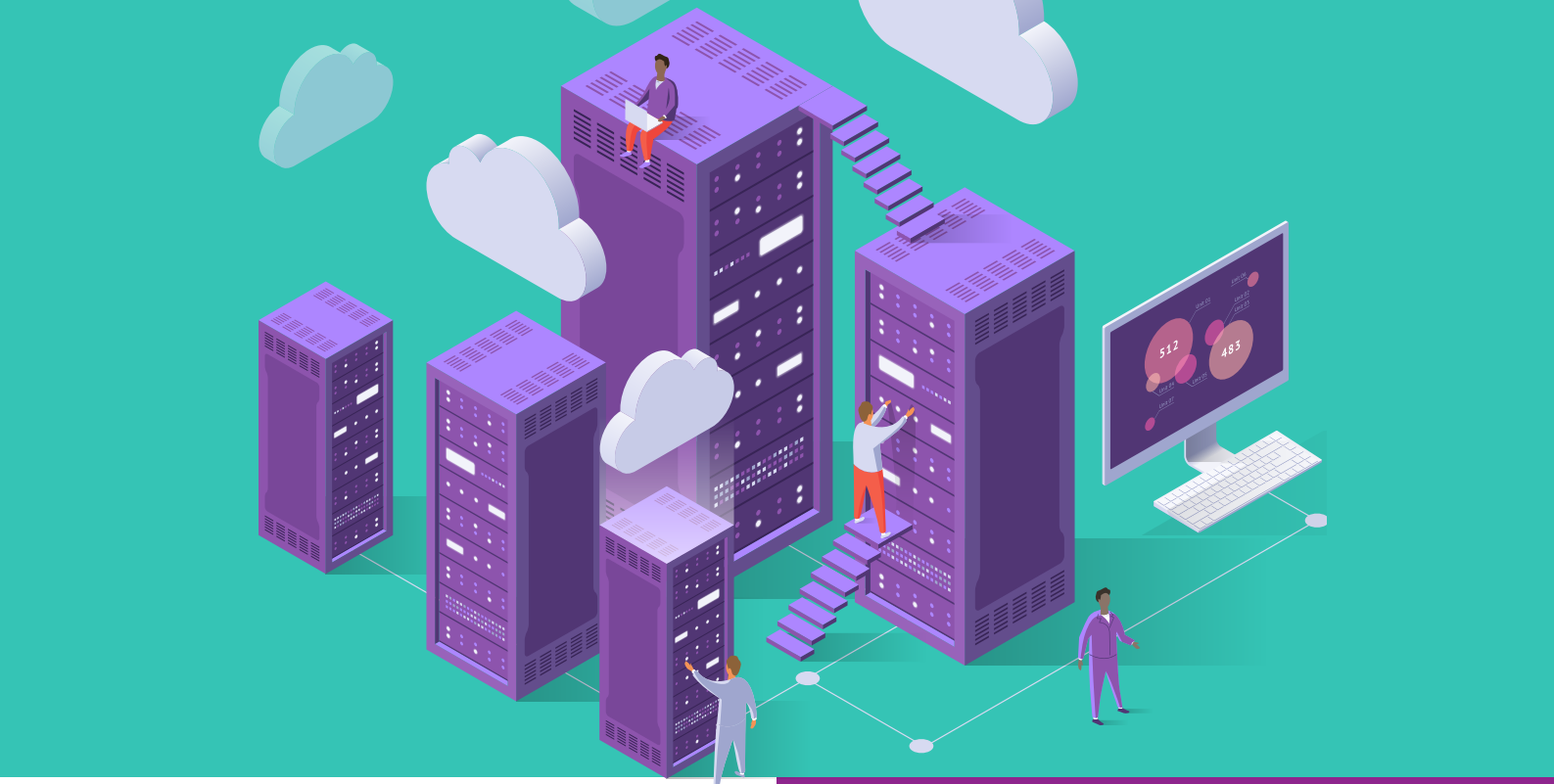
Современная компания не может эффективно работать без хорошей техники. Важно сделать правильный выбор и вложить средства в оборудование, которое принесет реальную пользу.

Расходы на печать всегда составляют одну из основных статей корпоративного бюджета. Сейчас, когда на рынке представлен широкий ассортимент устройств и технологий печати, компаниям необходимо тщательнее подходить к выбору оптимального решения.

Наше исследование показало, что существует три популярных приема, к которым прибегают предприниматели, чтобы оптимизировать свою инфраструктуру печати для повышения ее эффективности и сокращения расходов. Во-первых, многие отказываются от покупки оборудования и переходят на лизинг. Во-вторых, в компаниях наблюдается тенденция к сокращению числа поставщиков офисной техники. И, наконец, успешные организации сотрудничают со своими поставщиками оборудования для печати и используют их опыт и знания.

Наш отчет призван помочь руководителям небольших и средних компаний модернизировать инфраструктуру печати, выбрав оптимальное решение и успешно внедрив его. Он входит в серию, посвященную эффективному использованию цифровых технологий на малых и средних предприятиях. Отчеты из этой серии основываются на результатах обширной программы исследований, которые проводились в сегменте малого и среднего бизнеса в Европе, Африке и на Ближнем Востоке. В серию входят четыре отчета, которые посвящены следующим темам:

— Цифровые рабочие процессы
— Выбор и внедрение оптимального решения
— Безопасность
— Устойчивое развитие



Выбор оборудования для достижения максимальной эффективности печати

Хорошие принтеры и сканеры должны отвечать определенным условиям, касающимся двух ключевых аспектов. Если говорить об эксплуатации, то это надежность, минимальные простои и поддержка новейших технологий, а с точки зрения производительности — это оптимизация эффективности, т. е. простота в использовании и пригодность для всех задач компании.

Опросив предпринимателей, мы выяснили, какие критерии, помимо цены, они считают главными при выборе оборудования для печати. Оказалось, что хорошее устройство должно быть простым в использовании и современным с точки зрения технологии, легко интегрироваться с имеющимися системами и поддерживать подключение к безопасному облачному хранилищу. Также важно, чтобы его можно было легко и быстро отремонтировать.

В наши дни выбор оборудования для печати очень велик. С другой стороны, для эффективного использования такой техники часто требуется привлекать узкого специалиста, разбирающегося в конкретной марке. И если в компании используются устройства нескольких производителей, это усложняет обслуживание инфраструктуры и отвлекает от основных задач бизнеса.

Основные критерии для выбора принтера

- Поддержка модульного ремонта (починки отдельных деталей)
- Подключение к облачному хранилищу
- Легкая интеграция с имеющейся инфраструктурой
- Современная технология
- Простота использования

Отказ от капитальных вложений в пользу эксплуатационных расходов

Раньше компании традиционно закупали оборудование по немалой цене, а потом регулярно тратили дополнительные средства на эксплуатацию и обслуживание.

Однако расходы на закупку могут быть весьма обременительны для организаций, тем более что техника быстро устаревает и теряет в стоимости.

По этой причине многие компании переходят на новую модель, предусматривающую затраты только на эксплуатацию. Они получают оборудование на условиях лизинга, а за обслуживание отвечает поставщик. По нашим данным, два из пяти предприятий берут в лизинг часть офисной техники, а каждое шестое предприятие арендует все свое оборудование.

Однако многие организации до сих пор предпочитают закупать технику традиционным способом. Лизинг наименее популярен среди небольших компаний со штатом от 10 до 49 сотрудников: его использует только треть таких предприятий (34 %).

Компании, которые решились отказаться от капитальных вложений в оборудование в пользу лизинга, отмечают три существенных преимущества: финансовую выгоду, экономию рабочего времени и общую эффективность, поскольку так можно получить наиболее подходящую технику с современными технологиями и функциями безопасности.

Эта тенденция затрагивает и оборудование для печати: сейчас все больше компаний переходят на использование услуг по управлению печатью (MPS). Обычно это выглядит так: поставщик анализирует нужды клиента и предоставляет ему оптимальные модели на условиях лизинга, а затем регулярно обслуживает технику, пополняет запас тонера и чернил и оперативно устраняет неисправности. Предприятие при этом платит по факту использования техники.

Так компания получает именно те принтеры, которые ей подходят, и не тратит на их обслуживание ни рабочего времени, ни ресурсов.

Десять главных преимуществ получения техники на условиях лизинга

Финансовая выгода

1. Оплата по факту использования
2. Экономия затрат
3. Небольшие регулярные платежи

Экономия времени и трудозатрат

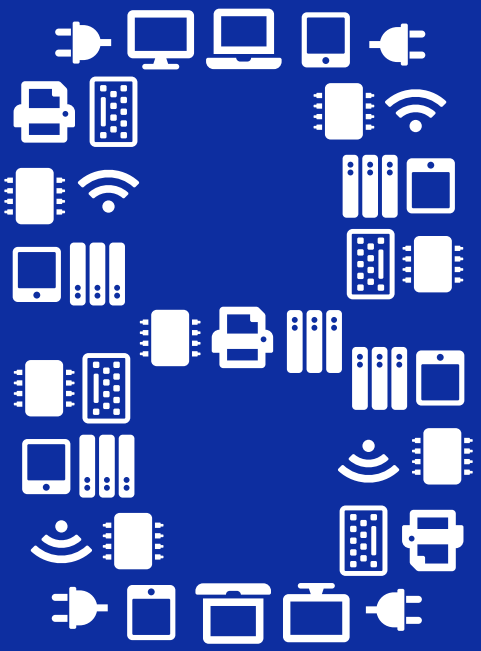
4. Экономия времени на обслуживание
5. Решение проблем и ремонт силами поставщика
6. Экономия трудозатрат на обслуживание
7. Аутсорсинг технических работ и возможность сосредоточиться на основных задачах бизнеса

Оптимальные характеристики

8. Консультации по выбору наиболее подходящей техники
9. Регулярная замена старых моделей на новые
10. Новейшие функции безопасности

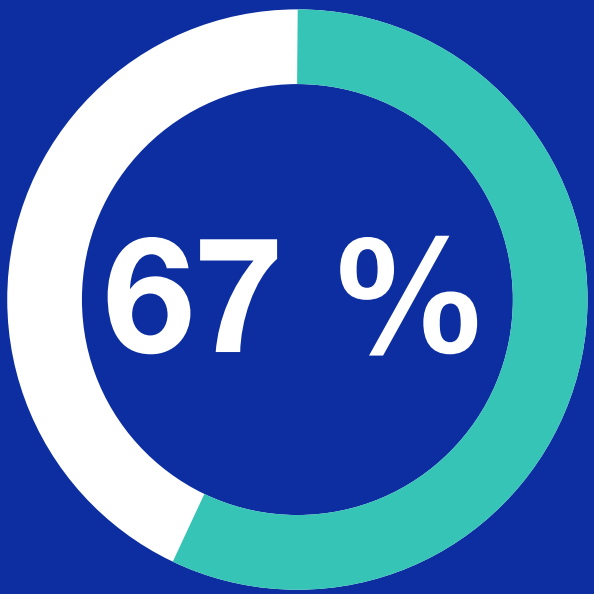
Уменьшение числа поставщиков

По мере появления новых технологий в компаниях разрастаются парки оборудования и набор используемого программного обеспечения, которые необходимо обслуживать и администрировать. А из-за большого количества поставщиков техники и ПО на это требуется еще больше усилий и средств.



В среднем восемь поставщиков оборудования

В 2019 году в среднестатистической компании использовалась техника от восьми разных производителей. Всего три года назад это число было меньше.



В ближайшие три года две трети компаний **(67 %)** планируют отказаться от части поставщиков оборудования.

Такое количество разных марок в одном парке мешает интеграции систем, затрудняет и замедляет работу. Компаниям пора задуматься над тем, чтобы уменьшить количество поставщиков и упростить сотрудничество с ними и управление своей инфраструктурой.

Многие предприятия уже приняли такое решение: за последние 12 месяцев среднее число поставщиков упало до шести. Скорее всего, эта тенденция продолжит развиваться. В ближайшие три года две трети компаний **(67 %)** планируют отказаться еще от части поставщиков оборудования.

Такая мера может принести ощутимую пользу: меньше контактных лиц и счетов, более прочные деловые отношения. Три четверти предпринимателей **(72 %)** говорят, что после отказа от части поставщиков им стало проще работать. Кроме того, одного поставщика легче проверить на соответствие требованиям к безопасности. Еще **71 %** респондентов теперь больше довольны сервисом: техника подбирается точно под нужды их компании, проблемы решаются быстрее, а менеджеры производителей теснее сотрудничают с клиентами. К тому же за счет оптовых покупок, возможности дополнительно обсуждать цену и упрощенной интеграции экономятся время и деньги.

Использование опыта и знаний поставщика оборудования

Устройства для печати, копирования и сканирования документов — это не просто необходимый компонент бизнес-процессов: правильно подобранная техника способна заметно ускорять и упрощать работу. Именно поэтому так важно не ошибиться с выбором и инвестировать средства в оптимальное решение, в котором учтены потребности компании. Однако для этого нужно хорошо разбираться в современном оборудовании для печати, а у предпринимателей часто есть более важные задачи, чем изучать этот вопрос.

Заслуживающий доверия поставщик должен выполнить комплексную оценку всех требований клиента и предложить ему именно ту технику и услуги, которые будут соответствовать его потребностям. Кроме того, современное многофункциональное оборудование сложно обслуживать, поэтому будет полезно, если поставщик возьмет на себя эту задачу.

Однако реальное положение дел отличается от идеала. У трех четвертей компаний **(78 %)** есть контракты с поставщиками оборудования для печати, но большинство получают только базовые услуги: обслуживание техники и пополнение расходных материалов.

Подавляющее большинство предпринимателей придает большое значение минимизации простоев и скорости выезда специалистов по ремонту. И все же лишь менее половины респондентов **(47 %)** получают от производителя своей техники услуги ремонта и обслуживания. А тех, для кого поставщики проводили оценку потребностей, еще меньше — **30 %**.

Предприниматели, взявшие оборудование для печати в лизинг, считают одним из главных преимуществ этого подхода возможность полагаться на опыт и знания поставщика. **27 %** особо ценят квалифицированную помощь в выборе решений, а **28 %** — возможность вызывать специалистов для решения проблем с техникой.

Простота	Сервис	Эффективность
Меньше счетов	Более внимательное обслуживание	Оптовые скидки
Одно контактное лицо	Более прочные отношения с менеджером поставщика	Упрощенная интеграция оборудования
Простое управление отношениями	Техника, отвечающая всем потребностям бизнеса	Возможность дополнительно обсуждать цену
Легкая проверка безопасности	Простое решение проблем	

Большинство компаний считают, что очень важно свести к минимуму простои принтеров, но далеко не все из них получают услуги, позволяющие этого добиться:

82 %

предпринимателей придают большое значение минимизации простоев принтеров

47 %

получают услуги ремонта и обслуживания от производителя своей техники

30 %

получили от поставщика оценку потребностей

Надежный поставщик, который полностью проектирует и обслуживает решение, освободит вас от технической работы и поможет сосредоточиться на задачах бизнеса.

Это еще один аргумент в пользу сокращения числа поставщиков: чем их меньше, тем проще с ними сотрудничать. Ведь поставщик, который долго и тесно с вами работает, лучше знает ваши системы и то, как можно их оптимизировать.

Подход Brother

Brother предлагает комплексные услуги по управлению печатью (MPS), которые будут полностью соответствовать потребностям компании-клиента.

Наш лозунг — «Всегда на вашей стороне», и он воплощается во всем, что мы делаем. Мы постоянно следим за тем, чтобы наши услуги по управлению печатью (MPS) были максимально полезны для клиента, и всегда приходим на помощь, когда это нужно. Специалисты Brother обсуждают с каждым новым клиентом его потребности и проблемы. Данная работа проходит в три этапа: оценка, переход и оптимизация. На каждом этапе клиенту предлагается выбор из нескольких вариантов сотрудничества, благодаря чему итоговое решение полностью соответствует его нуждам.

Этап оценки: проектирование оптимального решения для управления печатью

Наши специалисты анализируют ваши бизнес-потребности и особенности печати в компании, после чего подбирают модели и места расположения устройств. Цель заключается в том, чтобы спроектировать гибкое устойчивое решение, которое идеально вам подходит. Для этого мы проводим аудит текущей инфраструктуры и производительности пользователей.

На этом этапе оцениваются совокупная стоимость владения, требования к безопасности, правила печати, статистика использования принтеров и производительности пользователей, требования, связанные с корпоративной социальной ответственностью, и цели по устойчивому развитию. На основе этих сведений мы разрабатываем сбалансированное решение, которое позволяет решать ваши задачи с максимальной эффективностью и свести к минимуму скрытые расходы.

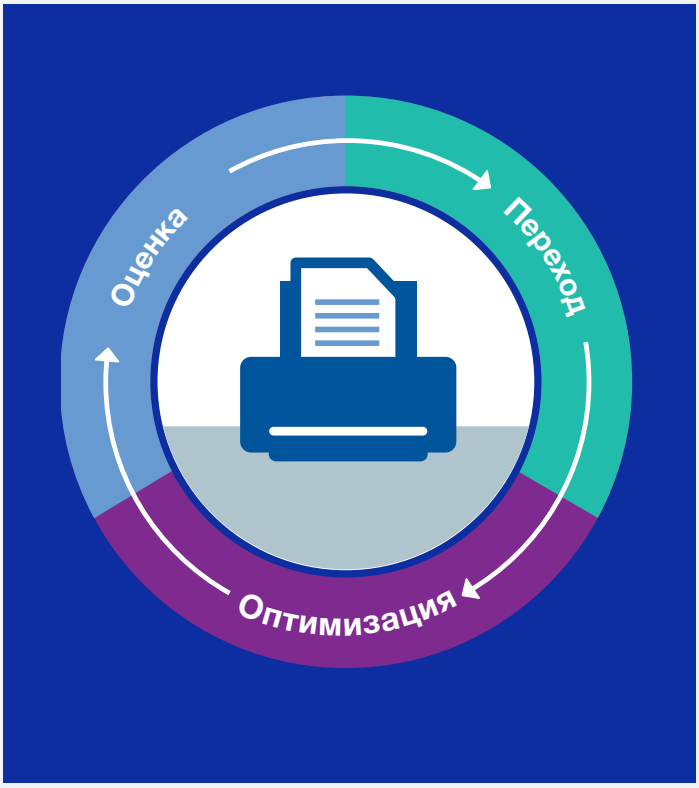
Этап перехода: внедрение решения

Перевод целой компании на новое ИТ-решение — это процесс, который может повлечь за собой определенные проблемы и риски. Мы понимаем это и позаботились о том, чтобы предупредить все возможные риски и облегчить ваш переход на услуги по управлению печатью (MPS) Brother.

Наши специалисты все сделают сами: доставят, установят и настроят оборудование, обучат персонал, предоставят информационные ресурсы, утилизируют старые устройства согласно требованиям законодательства и интегрируют процессы службы поддержки MPS с вашей службой поддержки. Благодаря продуманной организации работ переход на MPS Brother пройдет гладко и не причинит неудобств сотрудникам вашей компании.

Этап оптимизации: отладка процессов

На этом этапе мы позаботимся о том, чтобы ваше новое решение работало безукоризненно. Помимо устранения возникающих проблем, специалисты Brother будут следить, достаточно ли эффективно наша техника решает ваши повседневные задачи, и периодически обсуждать это с вами. Если по мере роста компании вам перестанет хватать существующего парка оборудования, мы его увеличим. Вы можете быть уверены в том, что объем услуг по управлению печатью будет соответствовать вашим потребностям на всем протяжении действия контракта.



Заключение

Наше исследование показывает, что, по мнению респондентов, для эффективной организации печати необходимо тщательно выбирать оборудование и планировать его внедрение.

Лизинг без капитальных инвестиций выгоден тем, что со временем парк оборудования будет намного проще обновлять. Это важное преимущество, ведь при таком подходе компания может избавиться от устройств, которые устарели или стали не нужны. Кроме того, такая модель работы позволяет передать обслуживание техники опытным специалистам поставщика, которые смогут поддерживать ее в оптимальном рабочем состоянии.

Из-за многообразия решений для печати большинство малых и средних предприятий пользуются услугами сразу нескольких поставщиков. Чтобы упростить работу с ними, многие предприниматели стремятся сократить их количество.

Сотрудничество с одним-двумя поставщиками позволит вам установить с ними более тесные взаимоотношения, что облегчит работу с инфраструктурой вашего предприятия и поможет эффективнее ее оптимизировать.

Однако просто внедрить новое эффективное решение недостаточно: важно также наладить оптимальные рабочие процессы и соблюсти требования к безопасности и устойчивому развитию. Этим аспектам посвящены другие отчеты в серии «Переход на цифровые технологии».

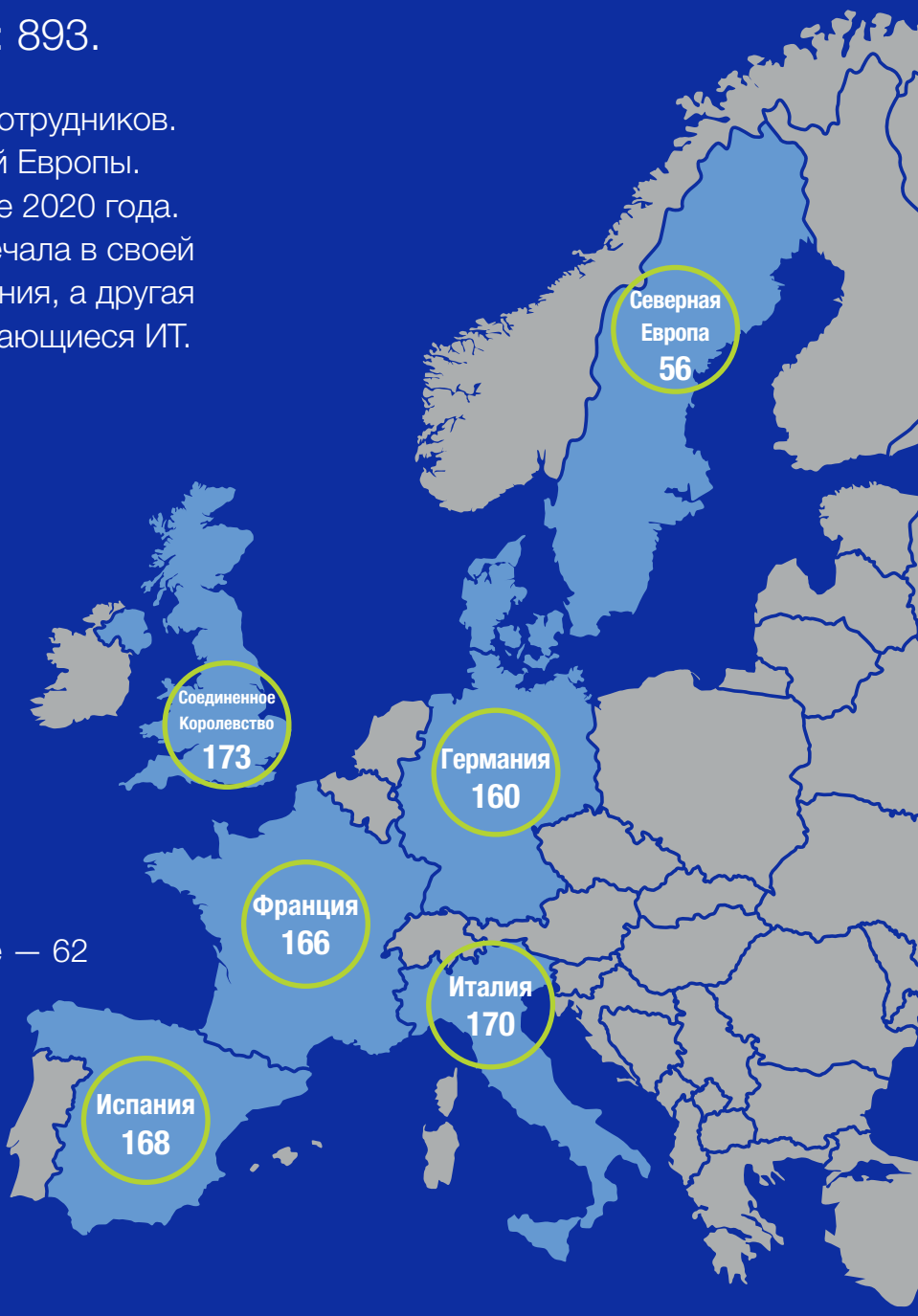
Наша методология

Отчет составлен по результатам онлайн-опроса, проведенного среди руководителей предприятий малого и среднего бизнеса, а также глав ИТ-отделов. Количество респондентов: 893.

Штат предприятий: от 10 до 499 сотрудников.
Регион: несколько стран Западной Европы.
Опрос проводился в 2019 и начале 2020 года.
Половина респондентов (448) отвечала в своей компании за стратегические решения, а другая половина (445) — за решения, касающиеся ИТ.

Основные отрасли

- Здравоохранение — 152
- Торговля — 117
- Логистика — 113
- Гостинично-ресторанный бизнес — 81
- Транспортировка и хранение — 62
- Профессиональные услуги — 65
- Промышленность — 54
- Финансовые услуги — 53
- Образование — 51
- Строительство — 39



Кроме того, опрашивались руководители из других отраслей: энергетической, фармацевтической, сельскохозяйственной, оборонной, а также представители индустрии спорта, развлечений и рынка недвижимости.

Исследование проводила компания Savanta, которая занимается анализом рынков.

Результаты последних исследований

Другие отчеты из серии «Brother: переход на цифровые технологии».

Скоро

brother
at your side

www.brother.ru

ООО «Бразер»
125047, Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 21
БЦ «Четыре ветра», 8-й этаж
Горячая линия: 8-800-700-08-09 (круглосуточно)

Все технические характеристики актуальны на момент печати документа и могут быть изменены. Brother является зарегистрированным товарным знаком компании Brother Industries, Ltd.
Фирменные наименования продуктов являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками соответствующих компаний.