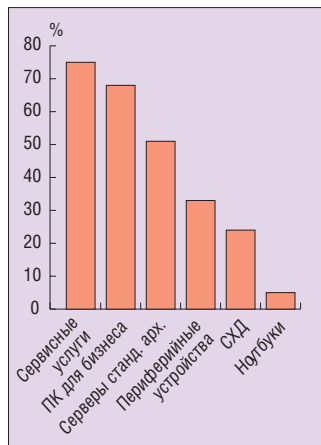


Компания Fujitsu Siemens Computers

ИТОГИ РАБОТЫ В 2007 ГОДУ

В 2007 финансовом году (с апреля 2007 г. по март 2008 г.) оборот компании Fujitsu Siemens Computers (FSC) в мире превысил 6,6 млрд евро. В России и странах СНГ общий оборот компании составил 193,9 млн евро, оставшись на прежнем уровне по сравнению с предыдущим финансовым годом. Однако за 2005—2007 ф. г. оборот FSC вырос в 2,27 раза.

Весьма значительный рост оборота был достигнут в сегментах серверов стандартной архитектуры и ПК для бизнеса, он составил 51 и 68% соответственно (здесь и далее рост бизнеса указан в деньгах).



Динамика различных секторов бизнеса FSC в 2007 ф. г.

На треть увеличились продажи периферии (преимущественно — мониторов), оборот от реализации систем хранения данных вырос почти на 25%. Продажи ноутбуков подросли на 5%. (Возможно, это связано с тем, что в 2007 ф. г. компания вывела на рынок не так много моделей, сконцентрировав усилия на разработке нового дизайна.)

Однако самыми высокими темпами росли продажи сервисных услуг. В России и странах СНГ рост данного бизнеса за последний финансовый год составил 75%. Было создано более 50 новых сервис-центров, их общее количество до-

стигло 180 (увеличение на 30%). Проектом года в области сервиса был контракт на обслуживание интеллектуальной сети украинской компании мобильной связи UMC совместно с Nokia Siemens Networks Украины (общей стоимостью около 1,5 млн евро).

В то же время некоторые виды продукции (такие как ЖК-телевизоры и КПК) были исключены из портфеля компании.

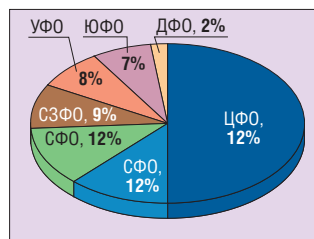
Распределение бизнеса FSC по регионам России

В настоящий период компания имеет 7 региональных офисов: в Санкт-Петербурге, Самаре, Казани, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Новосибирске, Хабаровске. За отчетный год в каждом из них был создан свой центр компетенции. В них для потенциальных заказчиков проводятся демонстрации, такие как: установка и конфигурирование блейд-серверов, конфигурирование систем хранения данных FibreCAT, создание виртуальных машин, конфигурирование тонких клиентов, дистанционная установка ОС серверов, установка и настройка программно-аппаратного комплекса x10sure.

В сумме в семи регионах у FSC имеется 271 сертифицированный партнер 2-го уровня. Основной прирост партнерской сети FSC происходил за счет региональных компаний — доля региональных партнеров превышает 70%.

Половину оборота компании дает ЦФО, вторыми по значению являются Сибирский и Приволжский округа, за ними следует СЗФО.

В марте 2008 г. (т. е. в конце финансового года) компания запустила глобальную корпоративную программу поддержки партнеров SELECT, охватывающую весь регион EMEA, в частности и Россию. Программа предусматривает три степени участия (и соответственно три статуса ее участников) — Partner, SELECT Partner и SELECT Expert.



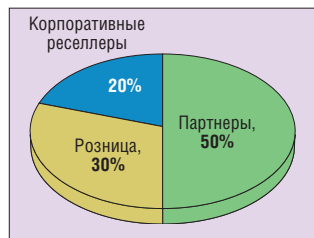
Распределение бизнеса компании FSC по регионам России.

Для получения статуса SELECT Partner необходимо пройти сертификацию по продукции PRIMERGY, Mobility или PC. Для партнеров уровня SELECT Expert предусмотрено пять специализаций: корпоративные вычисления; системы хранения данных; динамические центры обработки данных; решения для офиса; сервис.

Каналы продаж

Продажи компании осуществляются по трем основным каналам — через партнеров, корпоративных реселлеров и в розницу. На партнеров (включают дистрибьюторов и сертифицированных партнеров второго уровня) приходится половина оборота FSC. Всего у компании восемь дистрибьюторов, из них два новых — компании ЛАНИТ и «Роско», контракт с которыми заключен в 2007 ф. г.

На розничный канал приходится около трети оборота, пятую часть продаж обеспечивают корпоративные реселлеры. По рознице FSC наиболее успешно работает с сетями «Белый Ветер Цифровой», «Полярис», «Техносила», «Тенфолд».



Структура каналов продаж компании FSC.

Маркетинговая активность

В течение 2007 ф. г. было проведено несколько маркетинговых программ, нацеленных как на корпоративный сектор, так и на розничного потребителя. Программы включали в себя более 200 мероприятий различного формата — семинаров, роад-шоу, конференций для самой различной аудитории (партнеров, заказчиков, журналистов), организации демозон в крупных торговых и бизнес-центрах, розничных сетях, аэропортах, и рекламу (наружную, печатную, онлайн-овую, по радио). Компания провела масштабное роад-шоу по регионам, охватив следующие города: Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Уфа, Хабаровск, Санкт-Петербург и Казань, его посетили около 260 заказчиков и 245 партнеров. Ежегодная партнерская конференция FSC в прошлом году собрала 250 человек более чем от 160 компаний из России и СНГ.

Особое внимание FSC уделяла продвижению серверов стандартной архитектуры PRIMERGY (было проведено три этапа маркетинговой кампании «Пора расстаться со старым сервером»). Кроме того, в два этапа прошла кампания по продвижению новых профессиональных ноутбуков ESPRIMO Mobile, обладающих расширенными коммуникационными возможностями (помимо адаптера Wi-Fi они также имеют интегрированный модуль 3G/UMTS для работы в сотовых сетях связи). Эта кампания, проводившаяся под слоганом «К вершинам бизнеса!», включала в себя печатную и интернет-рекламу, привлекательные предложения для заказчиков, создание специализированных веб-ресурсов, подробно рассказывающих о данной продукции, а также спецпредложения партнеров.

Высокая маркетинговая активность дала свои плоды: за год о компании FSC, ее продуктах и решениях прошло несколько тысяч публикаций в печати и в Интернете.