



KONICA MINOLTA

Communiqué de presse de Konica Minolta

Carrières sur Seine, mardi 02 février 2010

Konica Minolta aide les revendeurs informatiques à vendre du service associé aux imprimantes et aux multifonctions !

Lors du salon IT Partners, Konica Minolta démarrera le recrutement des revendeurs ClickPack avec un objectif de 10 partenaires agréés à la fin mars (clôture de l'année fiscale de Konica Minolta) et une cinquantaine sur le reste de l'année 2010.

« Nous avons voulu mettre à la disposition des revendeurs informatiques et de leurs clients notre culture du service. Notre programme nécessite très peu d'engagement de la part du revendeur informatique, car nous lui fournissons les outils et les compétences techniques qui lui permettront de générer de nouveaux revenus autour de l'impression. ClickPack leur donne la possibilité de vendre du service, du consommable et du matériel au sein d'un contrat de service qui les lie à leurs clients », explique Agnès Chabrier, responsable marketing de la division Small Office de Konica Minolta Business Solutions France.

Les multifonctions et imprimantes Konica Minolta et DEVELOP vendus avec le programme ClickPack :

- business hub C10p
- business hub C10
- business hub C20P
- business hub C20
- business hub C31P
- business hub 40P
- Ineo 163
- Ineo 222
- Ineo 282
- Ineo +220
- Ineo +280

A l'occasion d'IT Partners, Konica Minolta dévoile aux revendeurs informatiques son programme ClickPack qui leur permet de capitaliser sur les segments porteurs du marché de l'impression : les services, le coût à la page et la gestion des consommables.

Un contrat de service personnalisé au coeur du dispositif

Le contrat « coût à la page » séduit désormais tous types de PME, y compris celles de moins de 10 employés. Selon la dernière étude sur l'impression menée par GFK, 17,5% des entreprises ont déjà souscrit à un contrat « coût à la page ». Elles souscrivent même de plus en plus fréquemment à un tel contrat pour les imprimantes.

Néanmoins, la mise en place de ce type de contrat requiert des compétences spécifiques dont ne disposent pas toujours les revendeurs informatiques.

Pour aider les revendeurs informatiques dans leur approche commerciale bureautique, Konica Minolta met à leur disposition le programme ClickPack pour vendre des multifonctions et des imprimantes avec du service, du financement, du coût à la page et de la livraison de consommables.



Les revendeurs informatiques peuvent tout d'abord procéder à l'analyse préalable du parc d'imprimantes et multifonctions du client grâce à l'outil Excelcio Report*, avec lequel ils obtiennent en quelques clics les informations sur toutes les imprimantes et multifonctions connectés (volume d'impression, nombre de page couleur, etc.). A l'issue de cette analyse, Excelcio Report permet d'intégrer dans un rapport les coûts d'utilisation des matériels existants et de simuler les économies qui seraient générées par une solution ClickPack.

Le revendeur peut ensuite établir une proposition commerciale personnalisée, basée sur un coût à la page fixe sans engagement de volume de pages, ce qui garantit au client de ne pas faire dérafer ses coûts d'impression. Ainsi, le client paiera le même prix pour imprimer du texte, des images et des graphiques. Il ne paiera également pas

A propos de Konica Minolta :

Konica Minolta offre une gamme de plates-formes de communication noir & blanc et couleur (de 5 à 250 pages par minute), des systèmes de production et des solutions de gestion documentaire. Leader sur le marché de l'impression couleur, Konica Minolta a réalisé en France un chiffre d'affaires de 270 millions d'euros sur l'exercice 2008/2009. Ses solutions et matériels d'impression destinés aux entreprises sont commercialisés sur l'ensemble du territoire français. Ses gammes de plates-formes de communication et de systèmes de production sont distribuées via un réseau composé de 30 entités régionales et de 120 concessionnaires, ainsi que de sa filiale Repro Conseil. La société emploie en France 1 200 personnes.

Dans le cadre de ses actions de mécénat, Konica Minolta et l'Office national des forêts ont signé un accord de partenariat portant sur un projet d'accessibilité des plages pour les personnes à mobilité réduite.

Site Web : www.konicaminolta.fr

Contacts presse :

Konica Minolta Business Solutions France

Xavier Riehl, Directeur des Marchés et Promotion des Ventes
xavier.riehl@konicaminolta.fr

Agnès Chabrier, Responsable marketing de la Division Small Office
Agnes.chabrier@konicaminolta.fr

Nathalie Ribes, responsable communication corporate
Nathalie.ribes@konicaminolta.fr

Tél.: 01 30 86 60 00

Mediasoft Communications

Carole Scheppler
carole.scheppler@mediasoft-rp.com
Tél. : 01 55 34 30 00

de pages imprimées s'il n'imprime pas (pendant ses vacances par exemple).

Les ressources techniques sont assurées par Konica Minolta qui fait intervenir une équipe de techniciens agréés ClickPack lors de l'installation, de la configuration et de la maintenance des équipements pendant toute la durée du contrat.

L'installation, la configuration et la maintenance des équipements sont comprises dans le loyer. La facturation des loyers et des pages imprimées est prise en charge par un organisme financier. Konica Minolta a conclu à cet effet un accord avec la société BNP Paribas Lease Group. Cet organisme prend en charge le financement du matériel et la facturation des clients au travers d'une facture trimestrielle unique regroupant le loyer de l'équipement et la facturation des pages imprimées.

Les consommables sont livrés gratuitement à la demande du client lorsque l'équipement émet une alerte consommable. Leur paiement a lieu après utilisation et non l'inverse.

Le portail web ClickPack, centre névralgique du programme

Pour le revendeur, le portail web ClickPack permet de générer une proposition commerciale, de faire une demande de financement, d'y imprimer le contrat de location financière, de valider une vente et de faire une demande d'installation.

Pour le client, le portail web ClickPack permet d'enregistrer des alertes techniques, de commander des consommables et d'obtenir automatiquement les remontées de compteurs.

Souscrire au programme ClickPack

Le programme ClickPack est actuellement en phase pilote chez quelques revendeurs de Konica Minolta. Il fera l'objet d'un agrément particulier pour tout revendeur informatique souhaitant y adhérer.

Entre autre, le revendeur devra bénéficier d'une structure commerciale avérée, d'un potentiel de ventes suffisant et d'une réelle volonté de développer les ventes de ces solutions avec Konica Minolta.

Les termes et les noms des produits cités peuvent être des marques commerciales ou déposées par leurs détenteurs respectifs, reconnues comme telles par la présente.

* L'outil d'analyse Excelcio Report est aussi proposé avec les imprimantes et multifonctions de DEVELOP, la marque de Konica Minolta, sont le nom de DReport.