
PRISMA

PRISMA

MPS с Prisma: просто и выгодно

Михаил Хургес

Содержание

- 4 «ступени» MPS
- Задачи Prisma
- Партнеры Prisma
- Поддержка Prisma
  - AR как ключевой сервис
- Что делать?

4 «ступени» MPS

- MPS – это аутсорсинг, т.е. решение Исполнителем проблем Заказчика:
  - Обеспечение бесперебойной работы оборудования Заказчика
  - Оптимизация парка техники
  - Комплексный аутсорсинг инфраструктуры и сервисов печати
  - Оптимизация документооборота Заказчика

Задачи Prisma

Увеличить объем продаж и качество исполнения MPS-контрактов

- Помощь в продажах
- Аудит и оптимизация парка оборудования
- Управление политиками печати
- Управление наличием картриджей
- Управление инцидентами, ремонтами и обслуживанием

Партнеры Prisma

- Продажи
  - Ресайклеры, копировальные дилеры, СЦ – продают и сами выполняют большую часть MPS контракта при поддержке Prisma
  - ИТ-компании и системные интеграторы – перепродают MPS-контракты Prisma
- Наличие картриджей
  - Ресайклеры – производят и доставляют картриджи
- Устранение инцидентов
  - Сервисные центры – ремонтируют на выезде и в СЦ, устанавливают подменную технику

Поддержка Prisma

- Помощь в продажах
  - Сбор информации
  - Подготовка предложения
  - Работа с возражениями
- Управление складами расходных материалов у Заказчика
  - Дистанционный мониторинг остатков (софт и обзвоны)
  - Прогнозирование расхода и наличия
  - Расчет размеров поставки в зависимости от сроков доставки и частоты поставок

Поддержка Prisma

- Управление инцидентами
  - HelpDesk
  - Диспетчеризация и контроль исполнения SLA
- Отчетность и биллинг
  - Количество и стоимость отпечатков в разрезе устройств/пользователей
  - Отчеты по инцидентам (количество, сроки, описания)
  - Отчеты по поставленным картриджам
- Региональная поддержка
  - Исполнение MPS-контрактов в «неудобных» держателям контрактов регионах

Auto replenishment (AR)

- Экономия на доставках и складах
  - Резкое сокращение числа инцидентов и срочных доставок
  - Сокращение инвестиций в запасы
  - Маршрутизация (удешевление) и сокращение количества доставок
  - Гарантия наличия для покупных картриджей
- Пример: картридж стоит 400 рублей, а его доставка – минимум 200 руб.
  - Сокращение доставок в 2 раза равно скидке на комплектующие и работу в 25%

Что делать?

- Продавайте сейчас – напишите на m.hurges@pri-sma.ru
  - Запросите «хвалилку» MPS для Заказчиков
  - Запросите анкету для подготовки предложений
  - Получайте нужные Вам консультации по конкретным проектам
- Хотите поставлять картриджи и/или устранять инциденты – напишите на m.hurges@pri-sma.ru
  - Запросите анкету партнера Prisma
  - Заполните и пришлите ее мне