

Epson sceglie il canale, il canale sceglie Epson

Dalle 8 tappe dell'Epson Business Roadshow dedicato ai partner di canale emerge che la scelta di proporre la tecnologia inkjet per le stampanti da ufficio costituisce un importante vantaggio competitivo che sta premiando la rete di vendita.

Cinisello Balsamo, 29 ottobre 2018 – Oltre 1.000 rivenditori hanno partecipato agli 8 incontri di Epson Business Roadshow 2018, che la società ha organizzato per incontrare i partner del canale e mostrare i nuovi prodotti Epson pensati per chi deve affrontare le sfide di un mondo, quello del lavoro in particolare, sempre più frenetico e competitivo. La serie di incontri sul territorio ha avuto l'obiettivo di presentare gli scenari di mercato, ascoltare la voce del canale, ma anche dei clienti finali, persone e aziende, attraverso chi ogni giorno li assiste e consiglia sugli acquisti.



Le soluzioni Epson sono state inserite in un'ampia e articolata esposizione dove in ogni ambiente applicativo, dall'azienda allo studio di architettura, dalla formazione al Retail, i rivenditori hanno potuto apprezzare come le prestazioni e le caratteristiche dei prodotti, tutti in funzione, permettano di creare valore per i clienti in termini di efficienza e sostenibilità economica ed ecologica. La presenza di terze parti del livello di Glocal Value (distributore PaperCutMF), MDS Consultancy (distributore YSoft SafeQ), GeniusByte e Oberon (distributore Nuance) con le loro soluzioni per la gestione dei parchi stampanti e dei documenti ha infine dimostrato lo stretto livello di collaborazione che Epson ha con queste realtà, per offrire alle aziende soluzioni sempre più integrate e funzionali.

Gli incontri con i partner di canale hanno confermato un trend di mercato, **la scelta della tecnologia inkjet per l'ufficio e l'azienda**, che anno dopo anno si sta consolidando, e che anche in Italia registra una forte crescita. Lo dicono i dati IDC, secondo cui le vendite di stampanti a getto di inchiostro rappresentano circa il 30% delle consegne e raggiungeranno

www.epson.it

il 41% entro il 2019, quando saranno la tecnologia più venduta sul mercato. In tale scenario i rivenditori hanno ribadito che le WorkForce Pro, soluzioni di stampa inkjet per l'ufficio sviluppate da Epson, rappresentano oggi la sola tipologia di prodotti che hanno scelto di vendere, abbandonando totalmente le unità laser. Rispetto ai clienti finali, è fondamentale il ruolo svolto dai rivenditori nell'illustrare i molteplici vantaggi – e i significativi risparmi – che si ottengono con la scelta della tecnologia inkjet per superare una certa riluttanza iniziale che, a volte, nasce più da una consolidata consuetudine che da un fermo convincimento.

L'**area della videoproiezione**, dove Epson svolge da sempre un ruolo di primo piano nel mercato grazie alle molteplici applicazioni offerte dall'ampia gamma dei prodotti, ha registrato un elevato interesse e un riscontro estremamente positivo: dalla tecnologia tradizionale a lampada agli innovativi laser, Epson spazia dall'Home Cinema all'ufficio (con soluzioni tradizionali, interattive e a ottica ultracorta) fino ai grandi sistemi da installazione per offrire ai partner la possibilità di rispondere a un numero ampio e articolato di clienti.



Nel settore delle **stampanti di largo formato**, Epson ha proposto le nuove soluzioni di stampa per i progetti tecnici, destinati ad architetti, ingegneri, designer: si tratta della nuova linea SureColor SC-T, dedicate a piccoli studi o liberi professionisti grazie a un design compatto e a caratteristiche di versatilità e unicità come gli inchiostri a pigmenti, resistenti ad acqua, abrasioni, umidità.

"Per un'azienda che da sempre opera sul territorio solo attraverso il canale indiretto – ha commentato Flavio Attramini, Head of Business Sales di Epson Italia – è fondamentale avere un confronto continuo con i Business Partner. In questo modo riusciamo anche a ottenere una valutazione da chi ha un contatto diretto e quotidiano con le aziende, valutazione estremamente importante per noi perché ci permette di allineare le iniziative commerciali alle loro esigenze e fare in modo che si possano ottenere i migliori risultati per entrambe le parti."

Gruppo Epson

Epson è leader mondiale nell'innovazione con soluzioni pensate per connettere persone, cose e informazioni con tecnologie proprietarie che garantiscono efficienza, affidabilità e precisione. Con una gamma di prodotti che comprende stampanti inkjet, sistemi di stampa digitale, videoproiettori 3LCD, così come orologi e robot industriali, Epson ha come obiettivo primario promuovere l'innovazione e superare le aspettative dei clienti in vari settori, tra cui: stampa inkjet, comunicazione visiva, tecnologia indossabile e robotica. Con capogruppo Seiko Epson Corporation, che ha sede in Giappone, il Gruppo Epson conta oltre 76.000 dipendenti in 87 società nel mondo e partecipa attivamente allo sviluppo delle comunità locali in cui opera, continuando a lavorare per ridurre l'impatto ambientale.

<http://global.epson.com>

Epson Europe

Epson Europe B.V., con sede ad Amsterdam, è il quartier generale regionale del Gruppo per Europa, Medio Oriente, Russia e Africa. Con una forza lavoro di 1.830 dipendenti, le vendite di Epson Europa, per l'anno fiscale 2017, hanno raggiunto i 1.700 milioni di euro. <http://www.epson.eu>

Environmental Vision 2050

<http://eco.epson.com/>

Epson Italia

Epson Italia - Epson Italia, sales company nazionale, per l'anno fiscale 2017 ha registrato un fatturato di oltre 227 milioni di Euro e impiega circa 200 persone. <http://www.epson.it>

Per ulteriori informazioni:

Epson Italia

Silvia Carena - PR Manager

tel. 02.66.03.21

silvia_carena@epson.it

Via Viganò De Vizzi, 93/95

Cinisello Balsamo (MI)

www.epson.it

Attitudo - Giuseppe Turri

Ufficio stampa Epson Italia

Corporate e Prodotti IT

tel. 0362.18.29.080 - 335.73.90.945

giuseppe.turri@attitudo.it

Corso Italia 54

Bovisio Masciago (MB)

www.attitudo.it