

О представительстве

Компания Scopus Video Networks, всемирно известный разработчик и производитель оборудования для цифрового эфирного, спутникового и кабельного телевидения, а также IPTV начала свою деятельность в 1996 году, положив в свою основу ценный опыт и новые технологические разработки компании Tadigan, существующей на рынке более 20 лет.

На российском рынке компания Scopus появилась в 1997 году благодаря сотрудничеству с российским интегратором - компанией Sygus Systems. Именно в это время цифровое телевидение начало появляться в России и именно тогда российские компании, занимающиеся системной интеграцией в области телекоммуникаций, стали открывать у себя направление цифрового телевидения. В числе первых была компания Sygus Systems. С момента начала своей работы в России деятельность компании Scopus на российском рынке можно было охарактеризовать как «стабильно успешной», без больших взлетов и падений. Плавное развитие продолжалось вплоть до 2001 года, когда наметился резкий рост активности в области внедрения цифрового телевидения, увеличение числа партнеров и появление крупных проектов, расширение ареала деятельности на страны СНГ и Балтии.

Со временем компания обросла сетью партнеров (инсталляционных компаний) и дистрибьюторов, в ассортименте которых отсутствовали явно конкурентные линейки оборудования. При этом эксклюзивных прав на оборудование Scopus не давалось никому. Компания сделала ставку на мобильность, для которой эксклюзив часто является не ускоряющим, а, скорее, тормозящим фактором. В конце 2001 года и в компании Scopus и наши партнеры, и заказчики начали ощущать потребность в более оперативном и тесном контакте друг с другом. Так родилась идея открыть в Москве Представительство компании Scopus. Представительство должно было сыграть роль «интерфейса» между головным предприятием в Израиле и российскими дистрибьюторами и заказчиками, как существующими, так и потенциальными.

Наше время характеризуется активным развитием информационных технологий и их проникновением в различные сферы деятельности человека и производственные процессы. А информационные технологии, в свою очередь, характеризуются большой наукоемкостью, наличием новых стандартов, протоколов, терминов и т.д. На изучение новых технологий у многих зачастую не хватает времени и, даже, каких-то знаний. А для того, чтобы понять, нужен вам какой-то новый продукт или нет, вам желательно больше знать про него, его возможности, принципы, по которым он работает и т.д. И здесь очень важна постоянная и тесная работа поставщиков с заказчиками, чтобы помочь им разобраться в новом оборудовании и понимании, как его использовать с выгодой для бизнеса. Это нужно не только для привлечения новых клиентов, но и для партнеров со стажем: их необходимо своевременно информировать о новинках, им приходится оказывать помощь в решении разного рода проблем. И в этом смысле региональное представительство – отличный форт-пост информационной поддержки, плюс – «зонд», с помощью которого центр может оперативно получать «сводки погоды» с места удаленной деловой активности.

Кроме этого, важнейшим залогом успешной конкуренции сегодня является высокий уровень сервиса, чего без квалифицированного персонала обеспечить невозможно. А таким персоналом Представительство, сегодня как раз, обладает. Кроме той работы, о которой сказано выше, Представительство Scopus в Москве координирует поставки оборудования, участвует в разработке проектов, организует семинары и тренинги специалистов заказчиков, оказывает поддержку партнерам в проведении тематических выставок, конференций. В случае появления новых продуктов и решений, в период между ежегодными техническими тренингами на головное предприятие с целью повышения квалификации, организует презентации и семинары в Москве.

Успешная деятельность компании в России, странах СНГ, а также в Западной Европе явилась естественным стимулом для укрупнения компании. Рост стал особенно заметен, начиная с конца 2004 – начала 2005 года, что связано не только с общим ускорением в развитии отрасли, но и с появлением на арене клиентов «нового типа» – крупных коммуникационных компаний, которые построили обширные информационные сети и теперь принялись наполнять их новыми видами сетевых сервисов, включая IP-телевидение.

Были расширены все центральные подразделения компании в Израиле, включая технические отделы и департаменты маркетинга и сбыта. Выросло и московское Представительство компании, штат которого теперь насчитывает семь сотрудников.

Однако помимо количественных изменений в работе представительства и компании в целом наметился важный качественный сдвиг. При полном сохранении жесткого контроля со стороны головного офиса в Израиле представительству был присвоен статус, предполагающий определенную автономию в его деятельности. Компания нашла удачную форму внутрикорпоративного разделения труда для своих подразделений.

Главная цель в условиях рыночной экономики – наращивание объемов продаж. И обычно деятельность всех подразделений предприятия прямо или косвенно подчинена этой цели. Очень часто все, что не связано с прямым получением прибыли, работает по «остаточному» принципу. Исполнение обязательств по гарантийному и послегарантийному обслуживанию воспринимается поставщиком как досадная неизбежность. Гораздо приятнее (и прибыльнее) заниматься новые большими проектами и клиенты. А старые клиенты, которые «уже все купили», часто сталкиваются с недостатком внимания со стороны поставщика. Мы же, наоборот, считаем, что постоянная сервисная поддержка всех наших клиентов, очень важна для успешной работы на рынке. Наша компания ставит во главу угла поддержку клиента на всех этапах становления и развития его бизнеса. И вся работа Представительства нацелена на то, чтобы клиенту было удобно с нами работать. Лозунг типа «Наша задача – сделать так, чтобы было хорошо клиенту» – берут на вооружение многие, но вот достойно воплотить его в жизнь получается далеко не у всех. А Scopus, как нам кажется, с этим справился, и мы будем развивать работу в этом направлении.

Темпы развития рынка цифрового телевидения на сегодня таковы, что дистрибьюторы с трудом справляются с все возрастающими объемами поставок. Мы хотим освободить наших дистрибьюторов от части их функций, таких как техническая и информационная поддержка клиентов и дать им больше времени для того, чтобы развивать рынок, искать новых клиентов.

Оборудование Scopus сегодня поставляется во многие страны мира, в том числе в страны Восточной и Западной Европы, и список стран и клиентов в этих странах постоянно расширяется. Тем не менее, мы уверены - у компании Scopus хватит сил, для того, чтобы на всей территории наши клиенты были уверены, что если они решат использовать наше оборудование, то в лице московского представительства компании Scopus они получат надежного друга и помощника.

Представительство в России: 12338, Г. Москва, ул. Демьяна Бедного, 24

Tel: +7 495 540 4608

www.scopus.ru

Fax: +7 495 540 4608

info@scopus.ru