



«Роль HP в развитии малых предприятий сложно переоценить. HP – это отличные товары и услуги, активная заинтересованность в проблемах, помощь в установлении деловых связей и многое другое».

—Поль Э. Ля Виньи, основатель и генеральный директор компании DVS, Гранд-Рапидс (Мичиган, США)

Пример внедрения решений HP:
программа HP по поддержке малых предприятий помогла генеральному директору DVS

Отрасль: передача данных

Цель

Помочь компании, поставщику средств передачи видеоданных, достичь новых высот в бизнесе

Подход

Переход на решения HP для малых предприятий

Новые возможности ИТ

- Внедрение надежных и долговечных деловых ноутбуков
- Укрепление информационной безопасности с помощью HP ProtectTools
- Приобретение навыков по управлению технологиями: обеспечение безопасности, восстановление после сбоев, экономия энергии и др.

Преимущества для компании

- Применение опыта HP для сокращения расходов, восстановления после сбоев и экономии энергии на малых предприятиях
- Оптимизация деловых процессов и деловой репутации с помощью высокопроизводительных решений HP
- Постоянный доступ к непревзойденным товарам и услугам HP, а также к бесплатным ресурсам для малых предприятий
- Расширение бизнеса и увеличение прибыли за счет участия в конференции Business Matchmaking, которая открывает дорогу к крупным государственным и корпоративным контрактам (17 встреч на одной конференции)



Два года назад в кабинете Поля Э. Ля Виньи, основателя и генерального директора компании DVS, раздался телефонный звонок. Ля Виньи был уверен, что звонит очередной рекламный агент, и приготовился дать вежливый отказ. Однако он ошибся, звонил представитель HP, чтобы пригласить его поучаствовать в работе консультативного совета HP по вопросам малого бизнеса. Компания HP хотела узнать мнение владельцев малых компаний, таких как DVS, по поводу улучшения предлагаемых им товаров и услуг. Заинтригованный этим приглашением, Ля Виньи согласился.

В то время в DVS использовались принтеры HP, однако компьютеры приобретались у другого поставщика. Сейчас, познакомившись с технологиями HP изнутри, Ля Виньи заказывает компьютеры только в HP. В результате двухлетнего участия в работе совета Ля Виньи приобрел не только новые знания в сфере управления технологиями, но и — что особенно важно — широкую базу потенциальных клиентов. По словам Ля Виньи, поддержку, которую HP оказывает малому бизнесу, сложно переоценить.

«HP отличает особенно активное участие в поддержке малого бизнеса. В доказательство можно привести разработку высококачественных товаров и услуг HP, проведение конференций Business Matchmaking, а также предоставление многочисленных бесплатных ресурсов, таких как подборка шаблонов деловых документов и обучающие курсы в Интернете».

Поль Э. Ля Виньи, основатель и генеральный директор DVS



«HP отличает особенно активное участие в поддержке малого бизнеса. В доказательство можно привести разработку высококачественных товаров и услуг HP, а также предоставление многочисленных бесплатных ресурсов, таких как подборка шаблонов деловых документов и обучающие курсы в Интернете. Более того, HP является основным спонсором конференций Business Matchmaking, на которых можно установить деловые связи с крупными клиентами, ранее недостижимыми», – утверждает Ля Виньи.

Высочайшие стандарты видеосвязи

Компания DVS была основана в 1993 году в городе Гранд-Рапидс (Мичиган, США). Сейчас она насчитывает 28 сотрудников и три подразделения: DVS Creative, DVS Duplication и DVS Interactive. Компания занимается разработкой, дублированием и распространением всевозможных средств передачи видео и аудио: от видеокассет до потоковой передачи веб-содержимого в реальном времени. Среди клиентов DVS есть крупные корпорации, производственные предприятия, государственные организации и образовательные учреждения. DVS предлагает полный цикл услуг: от оценки нужд потребителей до управления ресурсами для корпоративного обучения, маркетинга среди организаций и маркетинга среди потребителей.

С момента основания DVS принтеры HP использовались для печати этикеток, вкладышей и упаковок для видеокассет. По словам Ля Виньи, они доказали свою надежность на деле. В DVS до сих пор есть принтер HP LaserJet, приобретенный еще в 1993 году. Другое преимущество принтеров HP – высокое качество печати, соответствующее профессиональному уровню компании.

Раньше в DVS использовались компьютеры другого поставщика, не HP. К огромному неудовольствию торговых представителей DVS, эти устройства буквально разваливались по частям прямо на глазах у клиентов – а должны были создавать DVS репутацию высокопрофессиональной компании.

«Мои продавцы готовы были выкинуть эти ноутбуки в окно, – смеется Ля Виньи. - Шарниры, сделанные из тонкого пластика, постоянно ломались. Представьте, вы показываете клиенту готовую работу, а ноутбук разваливается прямо у вас в руках. Это ужасно».

К счастью, на одно из собраний совета менеджер по продукции HP принес ноутбук HP и предложил каждому из двенадцати присутствующих испытать его на прочность. Этот опыт убедил Ля Виньи перейти на ноутбуки HP. Его последнее приобретение – ноутбук HP EliteBook 6930p. Всем торговым представителям он приобрел ноутбуки HP ProBook 4510s, а для системы голосовой почты в центре обработки данных DVS заказал серверы HP ProLiant. «Я сделал поворот на 180 градусов и теперь покупаю только компьютеры HP, – признается Ля Виньи. - Разница в качестве конструкции и дизайна очевидна».

«Надеюсь, что мое участие в совете было полезным. Я же приобрел бесценное оборудование и деловые связи, необходимые для развития бизнеса».

Поль Э. Ля Виньи, основатель и генеральный директор DVS

Как участник консультативного совета Ля Виньи посетил конференцию в Хьюстоне (США), где познакомился с менеджерами HP по маркетингу и по продукции. По его собственным словам, это был отличный шанс познакомиться с перспективными разработками HP и обменяться идеями с владельцами аналогичных малых предприятий из всех уголков США. Ля Виньи также участвовал в веб-конференциях, которые проводятся раз в месяц или раз в два месяца и затрагивают такие вопросы, как мобильные технологии, экономия электроэнергии и информационная безопасность. Он признался, что в ходе этих конференций получил бесценные знания по управлению технологиями, а именно по восстановлению после сбоев, сокращению затрат и снижению негативного воздействия на окружающую

среду. Кроме того, Ля Виньи познакомился с возможностями модуля HP ProtectTools, встроенного во все приобретенные им компьютеры. Теперь шифрование дисков используется на всех устройствах в DVS.

«Я сделал поворот на 180 градусов и теперь покупаю только компьютеры HP. Разница в качестве конструкции и дизайна очевидна».

Поль Э. Ля Виньи, основатель и генеральный директор DVS

Business Matchmaking – новые возможности

Возможно, главным преимуществом для Ля Виньи стал шанс расширения бизнеса. В сентябре 2009 года ему посчастливилось принять участие в конференции Business Matchmaking (BMM) в Чикаго. BMM – это общенациональная инициатива государства и частных предпринимателей, направленная на поддержку малого бизнеса во всех отраслях. Для участия в конференции нужно выполнить несколько простых базовых требований, не предполагающих денежных взносов. Финансирование поступает от HP и ряда других крупных организаций. В рамках BMM проводятся региональные личные продажи, пленарные собрания и семинары, интерактивные обучающие курсы, предоставляются вспомогательные материалы, прежде всего, тем компаниям, владельцами которых являются представители меньшинств, женщины, пенсионеры и инвалиды. Благодаря сотрудничеству с Латиноамериканской Коалицией и с консультационной организацией SCORE, являющейся партнером Управления по

делам малого бизнеса США (SBA), в рамках BMM удастся организовать более 75 000 встреч между продавцами и покупателями, в результате которых заключаются контракты на миллиарды долларов США. Все мероприятия бесплатны для обеих участвующих сторон: малых предприятий и потенциальных покупателей.

Краткий обзор решения

Основные области применения

Управление бизнесом, продажи и маркетинг, управление технологиями, производство продукции

Основное оборудование

- Ноутбук HP EliteBook 6930p
- Ноутбук HP ProBook 4510s
- Сервер HP ProLiant
- Принтер HP LaserJet
- Цветной принтер HP Color LaserJet

Когда Ля Виньи прибыл в Чикаго, у него было запланировано шесть встреч с уполномоченными представителями по закупкам из государственных организаций и крупных компаний. Всего за один день он вместе со своим помощником договорился о проведении еще 11 встреч — итого 17 встреч, больше половины из которых закончилось солидными договоренностями. «Это как вечер экспресс-знакомств, — шутит Ля Виньи. - Разговор с каждым агентом по закупкам длится около 15 минут. У небольших компаний, как наша, в обычной жизни мало шансов выйти на крупных заказчиков, готовых заключать многомиллионные контракты. Однако у этих крупных компаний есть квоты на сотрудничество с малыми предприятиями и предприятиями, принадлежащими представителям меньшинств, поэтому они также заинтересованы во встрече с нами. Сейчас мы прилагаем все усилия, чтобы превратить предварительные договоренности в реальные договоры».

Ля Виньи работает со SCORE и SBA, чтобы получить государственный сертификат на заключение контрактов — то есть выйти на качественно новый уровень; и все это благодаря конференции ВММ, а следовательно, и НР.

Богатый выбор ресурсов на hp.com

На НР.com доступно огромное количество ресурсов для малого бизнеса: часть из них предоставляется бесплатно всем желающим, часть — бесплатно только клиентам НР, а часть — за умеренную плату. В свободном доступе находятся информационные бюллетени, статьи с практическими советами, блоги, деловые бланки, маркетинговые шаблоны и многое другое. В центре обучения НР можно найти

бесплатные курсы по основам бизнеса, маркетингу, продвижению торговой марки, компьютерной безопасности, техническому обслуживанию и полиграфии. На сайте есть бесплатная библиотека изображений и бесплатная база индивидуальных деловых документов, универсальных и специально подобранных для компаний по торговле недвижимостью, ресторанов, юридических и медицинских фирм. Индивидуальные проекты можно заказать в НР Logoworks за умеренную плату.

Отзывы Ля Виньи, которые он давал по результатам различных опросов и оценок — «домашних заданий» консультативного совета, несомненно, помогут НР повысить качество обслуживания клиентов. Ля Виньи дал ряд полезных советов по улучшению навигации в некоторых частях сайта hp.com и рассказал о своих покупательских привычках, стимулирующих факторах и потребностях. Однако он утверждает, что получил гораздо больше, чем сумел дать.

«НР является основным спонсором конференций Business Matchmaking, на которых можно установить деловые связи с крупными государственными и корпоративными клиентами, ранее недостижимыми».
Поль Э. Ля Виньи, основатель и генеральный директор DVS

«Надеюсь, что мое участие в совете было полезным. — подводит итог Ля Виньи. - Я же приобрел бесценное оборудование и деловые связи, необходимые для развития бизнеса. Я на собственном опыте убедился в готовности НР помочь малому бизнесу».

Дополнительные сведения ищите на www.hp.com

© Hewlett-Packard Development Company, L.P., 2010 Содержащаяся здесь информация может быть изменена без предварительного уведомления. Все гарантии в отношении продуктов и услуг компании НР выражены в явном виде в гарантийных обязательствах, прилагаемых к соответствующим продуктам и услугам. Никакие содержащиеся здесь сведения не могут рассматриваться как дополнение к этим условиям гарантии. Компания НР не несет ответственности за технические или редакторские ошибки и упущения в данном документе.

4AA0-4078RUE, Июнь 2010 года.

