

10 ЛЕТ value added

Рассказывает генеральный директор ООО "АйПиМатика" **М.Е.Усов**

DOI: 10.22184/2070-8963.2018.77.8.14.18



В год своего десятилетия компания АйПиМатика заметно расширилась: увеличилась филиальная сеть, утяжелился продуктовый портфель, вырос штат сотрудников. Сегодня под девизом All-over-SIP! компания на деле реализует концепцию унифицированных коммуникаций и коллективной работы – Unified Communication & Collaboration (UC&C). И неизменным остается принцип работы с вендорами, заложенный 10 лет назад основателями компании: быть дистрибьютором, приносящим добавленную стоимость (value added) продуктам и решениям компаний-производителей. Об этом рассказал "ПЕРВОЙ МИЛЕ" генеральный директор компании АйПиМатика Михаил Усов.

Михаил Ефимович, компанию АйПиМатика вендоры признают надежной стратегической опорой своего бизнеса. Что нужно делать дистрибьютору, чтобы получить столь высокую оценку?

В отличие от многих известных дистрибьюторов с большими портфелями брендов, мы не стремимся любой ценой расширять список производителей, продукцию которых поставляем на рынок.

Широкопрофильный подход не позволяет сфокусироваться на продвижении оборудования. А мы ставим своей целью уделять максимум внимания предлагаемым продуктам, повышению

СЛОВО ВЕНДОРА

Каково ваше мнение о компании АйПиМатика как партнере?

Бонни Кси, менеджер по маркетингу (Yealink Network Technology Co., Ltd, Китай): "Как платиновый дистрибьютор Yealink в России, компания АйПиМатика обеспечивает мощную техническую поддержку и демонстрирует высокий уровень экспертизы в позиционировании профессиональных продуктов на рынке РФ. Мы высоко ценим работоспособность и производительность команды компании АйПиМатика в рамках продвижения продуктов Yealink. Yealink сотрудничает с компанией на протяжении многих лет, и в будущем мы хотим еще больше укрепить эти отношения".

Катя Чен, менеджер по продажам решений Yealink VCS в России и странах СНГ (Yealink Network Technology Co., Ltd, Китай): "Компания АйПиМатика – важный стратегический партнер для компании Yealink, особенно в рамках продвижения решений ВКС на российском рынке".

Алан Чен, генеральный директор (Xiamen Yeastar Information Technology Co., Ltd, Китай): "Сотрудничество между компаниями АйПиМатика и Yeastar началось в 2008 году. В течение 10 лет обе компании прилагали совместные усилия, чтобы активно реагировать на вызовы и препятствия и выгодно использовать возможности, возникающие на российском рынке. Благодаря этому 10-летнему партнерству АйПиМатика зарекомендовала себя

узнаваемости бренда вендора, росту его репутации, работе с партнерами в этом направлении. Конечно, вендорам это нравится. Как и то, что мы стали экспертами именно по данному узкому продуктовому портфелю, по входящему в него оборудованию и создаваемым на его основе решениям. Третья причина лояльности вендоров объясняется тем, что мы работаем в основном с молодыми развивающимися компаниями-производителями, у которых нет своих офисов в России. Многие дистрибьюторы работают с вендорами, у которых есть локальные российские представительства со своим штатом сотрудников, способных самостоятельно выполнять основную часть работы поставщика. В этой ситуации дистрибьютор выполняет всего лишь логистическую и финансовую функцию. Мы же берем на себя большую вендорскую работу, выступаем как бы представителем компании-производителя – становимся здесь ее

"глазами", "ушами", "руками", а зачастую и "умами", потому что она опирается на наше мнение, знание специфики местного рынка и работу по локализации, сертификации, сопровождению проектов, продвижению продуктов. Соответственно, вендор видит в нас надежного партнера. Ну и, конечно, важно многолетнее сотрудничество. Например, с Yealink мы сотрудничаем с первых дней существования компании АйПиМатика и воспринимаем друг друга как единую команду. Несколько выбивается из общего ряда вендоров германская компания Gigaset – у нее есть свой офис в России, и ее консьюмерское оборудование широко известно на рынке. Нас она выбрала для продвижения линейки профессионального оборудования именно потому, что мы хорошо умеем это делать.

В активе компании сотни реализованных за 10 лет проектов. Какие из них вы выделили бы как знаковые?

Когда мы начинали работать, доля проектов была очень маленькой – чтобы оборудование попало в проекты, оно должно сначала себя зарекомендовать. Теперь Yealink хорошо известен в России, да и другие наши бренды становятся все более популярными, и проектная доля бизнеса у нас растет. Знаковым считаем для себя проект с "Ростелекомом", который для своего сервиса "Виртуальная АТС" выбрал абонентское оборудование Yealink. Совместно с вендором мы разработали для телефонов программное обеспечение, полностью совместимое с платформой "Ростелекома". Это была достаточно непростая задача, можно сказать – вызов. Особенно с учетом того, что в многочисленных удаленных точках продаж наши телефоны должны были работать без высококвалифицированного персонала, прямо "с коробки". Задачу мы решили успешно – запущенный пять лет назад проект работает, "Ростелеком" доволен: продажи

как высокопрофессиональный российский дистрибьютор VoIP и помогла продвижению Yeastar на рынке, увеличив присутствие бренда в России".

Катерина Буртсава, региональный менеджер (ЗСХ, Кипр): "Компания АйПиМатика является основным стратегическим партнером ЗСХ на рынке Восточной Европы. Это мультибрендовый дистрибьютор, предоставляющий партнерам ЗСХ необходимые инструменты и поддержку для эффективной и успешной работы над проектами. Зарекомендованное имя, профессионализм и отличная репутация компании позволяют нам значительно расширить наше сотрудничество. Профессионализм сотрудников компании АйПиМатика базируется на передовых знаниях о потребностях рынка

и партнеров, что делает компанию идеальным партнером для ЗСХ. Мы верим, что этот опыт в сочетании с технологией ЗСХ является оптимальным вариантом для рынка".

Джек Ран, региональный менеджер (Fanvil Technology Co., Ltd, Китай): "Компания АйПиМатика как партнер, с которым выстраивается долгосрочное сотрудничество, профессионально демонстрирует продукцию Fanvil на выставках и конференциях, таким образом увеличивая узнаваемость бренда на российском рынке".

Йишон Йии, менеджер по продажам (Wireless-Tek Technology Limited, Китай): "Компания АйПиМатика – сильный и надежный партнер".

сервиса растут год от года. И, конечно, крупнейшая телекоммуникационная компания России выступила как бы локомотивом развития всей индустрии IP-телефонии среди операторов, которые тоже стали подтягиваться к этому бизнесу.

Сейчас у нас происходит интересное смещение с канальных продаж в проекты, все более интеграционные и технологически сложные. Это уже комплексные задачи, которые мы решаем совместно с партнерами. К сожалению, не могу назвать заказчика, но для него мы выполнили очень интересный проект, для нас знаковый в плане интеграционного решения: нужно было обеспечить телефонию и ВКС, используя существующее в компании оборудование и дополнив его продуктами наших вендоров. Причем задача состояла в том, чтобы

корпоративный пользователь мог по короткому номеру организовать и телефонный звонок, и сеанс ВКС в зависимости от потребности. Это интеграционное решение, предполагающее синергию платформ телефонии и видео-конференц-связи для корпоративных коммуникаций, было успешно реализовано.

Третий знаковый проект, выполненный для крупного российского холдинга с множеством разнообразных объектов, распределенных на территории России, состоял в синергии систем ВКС и видеонаблюдения. Зачастую интеграторы разделяют эти два бизнеса, а мы их объединили в единую сеть бизнес-видео. В результате во время совещаний по видео-конференц-связи руководители компании могут позвонить на любую IP-камеру видеонаблюдения и посмотреть, что происходит на этом удаленном

объекте. Камеры на объектах работают и просто как камеры видеонаблюдения для своей локальной задачи, но для единой сети они являются и абонентскими терминалами системы ВКС. Этот проект продолжается, длится третий год.

Какие основные проблемы и угрозы существуют сегодня на рынке и как АйПиМатика находит выход из ситуаций?

Наверное, самая главная проблема для бизнеса – волатильность курса доллара. При росте курса доллара сокращаются бюджеты многих заказчиков, и они не могут себе позволить то, на что рассчитывали ранее, а потому вынуждены обращаться к более дешевому оборудованию. Здесь нас поджидают конкуренты. Мы не считаем наше оборудование дорогим или дешевым, это средний класс с оптимальным соотношением цена-качество.

Виктор Фан, CEO (Vbet (бренд VT), Китай): "Профессиональный и значимый партнер".

Чен Джун, региональный менеджер (Yealink Network Technology Co., Ltd, Китай): "Мы планируем и в дальнейшем строить долгосрочное партнерство".

Лео Ли, директор по продажам (TG-NET, Китай): "Мы планируем длительное сотрудничество".

Что, по вашему мнению, из представленной в портфолио компании АйПиМатика продукции наиболее актуально для российского рынка?

Алан Чен: "Yeastar Linkus UC&C софтфон, доступный на iOS, Android, Windows, MacOS, предлагает пользователям Yeastar PBX уникальный пакет функций UC&C, позволяющий взаимодействовать с несколькими устройствами одновременно в любом месте и в любой момент подключения. Yeastar предлагает как стационарные, так и облачные рыночные решения

UC&C, а также гибкие бизнес-модели UC для удовлетворения требований клиентов и сокращения циклов продаж и реализации".

Бонни Кси: "Серия видео-конференц-телефонов Yealink – CP960, CP930W, T58V, W60P – самые последние и самые мощные представители модельного ряда".

Чен Джун: "Модели Yealink VC800, VC500, VC200 и YMS 2.0".

Лео Ли: "Технологии Ethernet".

Виктор Фан: "Гарнитура для офиса VT9605".

Джек Ран: "Технологии цифровой и IP-телефонии в России сейчас очень популярны, но есть определенные сложности при интеграции устройств с различными протоколами. В портфолио компании АйПиМатика представлен широкий модельный ряд SIP-устройств для различного типа бизнеса, что выделяет компанию среди конкурентов".

Конечно, заказчики любят наши бренды, любят качество, надежность, удобство и возможности, которые предоставляет это оборудование. Но еще очень много людей, не понимающих его преимуществ. Я не устаю повторять: IP-телефония – это не просто средство дешевой телефонной связи, а инструмент повышения эффективности бизнеса. Главное, чтобы это понимал пользователь продуктов и сервисов. А наша задача – донести ему это понимание.

Что из продукции, предлагаемой компанией сегодня на рынке, можно назвать классикой, что – новаторством?

Классика оборудования – IP-телефоны Yealink, которые совместимы практически с любыми видами IP-АТС; классика решения – IP-АТС Yeastar вместе с телефонами Yealink. Новаторство – системы ВКС,

работающие вместе с телефонией, и элементы ВКС, которые позволяют обеспечить сотрудничество как внутри компании, так и компании с клиентами, партнерами, поставщиками. Все наше оборудование позволяет людям коммуницировать и сотрудничать, что отражает концепция UC&C. В частности, мы проводим совещания по видео-конференц-связи с нашими филиалами, заказчиками, поставщиками; с помощью этого же оборудования мы еженедельно проводим вебинары для всех наших партнеров. Такой вариант сотрудничества имеет очень много аспектов применения в различных секторах рынка (например, дистанционное образование или телемедицина). А технологическое новаторство состоит в возможности строить интеграционные решения, добавляя к ядру новые элементы,

предназначенные для той или иной индустрии.

Каковы прогнозы и планы на будущее в ключе сотрудничества с вендорами?

Наш слоган All-over-SIP! остается актуальным – и если в нашем портфеле появятся новые бренды, то это будут, скорее всего, производители оборудования, которое может стать элементом добавления Collaboration для разных секторов рынка.

Можно ли сформулировать рецепт успеха от компании АйПиМатика?

Мы – дистрибьютор, который создает добавленную стоимость (value added) к продукции наших вендоров. Она заключается в нашей локализации оборудования, в поддержке и обучении партнеров, в сопровождении партнеров в проектах. У нас есть техподдержка для

Катерина Буртсава: "Конечно же, это технология ЗСХ".

Йишон Йии: "Управляемые PoE-коммутаторы и технология mesh в Wi-Fi-сетях".

Какие основные проблемы и угрозы существуют на рынке и как, на ваш взгляд, компания АйПиМатика находит выход из ситуаций?

Алан Чен: "Одной из главных угроз является растущая конкуренция на рынке UC&C. Различие между поставщиками телекоммуникаций стало размытым, так как многие из них вводят обмен сообщениями, VoIP, видеоконференции и т.д. в свои телефонные и UC&C-портфолио, что затрудняет любому поставщику/дистрибьютору доступ к новым нишам. Второй фактор – отсутствие опыта работы с UC&C-решениями на российском рынке и нехватка возможностей для обучения. Некоторые российские компании,

возможно, слишком консервативны по отношению к новым тенденциям и не могут оценить потенциал и ценность UC&C, не знакомы с разновидностями и примерами их использования. Но мы доверяем профессиональной команде компании АйПиМатика, способной предложить российскому рынку оптимальные UC&C-решения".

Чен Джун: "Сложно завоевывать доверие конечных пользователей и лояльность партнеров. Однако компания АйПиМатика много делает для продвижения продукции компании Yealink, узнаваемости бренда в России (продуктовые семинары, вебинары, конференции, демонстрации и тестирование) и для того, чтобы конечные пользователи и партнеры смогли по достоинству оценить продукцию компании Yealink".

Джек Ран: "Главная угроза – это растущая конкуренция, но опыт и профессионализм компании АйПиМатика являются главными ее преимуществами".

клиентов любого уровня. Это тоже немаловажно, потому что пользователи некоторых брендов страдают от того, что при возникновении проблемы они не знают, куда им обратиться. И даже если указан телефон техподдержки, далеко не всегда ее удается получить. У нас техподдержка – одна из главных составляющих рецептуры успеха. И, конечно, важна честность работы. Мы настроены на долгосрочное сотрудничество. В том числе для этого мы расширяем свою филиальную

сеть, которая решает две главные задачи: всегда иметь локальный склад для удобства и оперативности продаж; развивать отношения с местными партнерами. К сегодняшнему дню компания открыла девять офисов – в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Киеве, Алматы, Астане, Минске, Бишкеке, Ташкенте. В планах следующего года – открытие филиала в Новосибирске.

И, конечно, для успеха нужна хорошая команда. Я рад, что в нашей компании

собралось много единомышленников, работающих уже длительное время. Мы имеем общие взгляды на ведение бизнеса, на построение решений, на нравственные принципы. В нынешнем году из-за роста оборотов компании мы значительно увеличили штат сотрудников, набрали много новых людей – и я очень надеюсь, что мы останемся командой.

Спасибо за беседу!

С.М.Е.Усовым беседовала
Л.В.Павлова

Катерина Буртсава: "Российский рынок очень непросто, но мы как вендор полностью доверяем специалистам компании АйПиМатика. По опыту работы с этой командой мы знаем, что для них нет ничего невозможного".

Какие тенденции телекоммуникационного рынка вы выделили бы в ключе развития компании АйПиМатика?

Алан Чен: "Рынок UC&C растет как во всем мире, так и в России. Все больше и больше компаний внедряют технологии, способствующие оптимизации рабочего процесса, включающие WebRTC, open API, SDK и CPaaS. Многие компании внедряют UC&C в рамках цифрового преобразования инфраструктуры и различных процессов: от оптимизации сетей до модернизации рабочих мест и оцифровки документооборота. Компании АйПиМатика и Yeastar вносят совместный вклад в развитие UC&C-решений на российском рынке".

Бонни Кси: "В ближайшие несколько лет рынок UC&C займет основную долю ИТ-рынка. Эффективная совместная работа является одним из ключевых требований для действующих компаний в данной отрасли".

Чен Джун: "Мы начали сотрудничество с компанией АйПиМатика с совместного продвижения SIP-телефонов. Системы ВКС – это следующий этап".

Виктор Фан: "Фокус – на развитие маркетингового продвижения беспроводных и проводных USB-гарнитур".

Йишон Йии: "Интеграция CCTV, VoIP, сетевого оборудования".

Каковы ваши прогнозы и планы на будущее в ключе сотрудничества с компанией АйПиМатика?

Катя Чен: "На сегодняшний день мы достигли хороших результатов в развитии направления ВКС вместе с командой компании АйПиМатика. В некоторых крупных проектах мы конкурировали с Polycom, Cisco и другими крупными вендорами – и выиграли благодаря качеству продукции Yealink, технической поддержке и профессионализму дистрибьютора. Мы очень ценим работу этой команды и приложим все усилия для достижения успеха на российском рынке".

Лео Ли: "Будем развивать проекты CCTV".

Джек Ран: "Отельные телефоны и SIP-интеркомы – мы видим перспективу в расширении сотрудничества по этим направлениям".

Катерина Буртсава: "Вместе с компанией АйПиМатика мы планируем привлечь больше ИТ-реселлеров – компаний, которые предлагают UC&C своим клиентам. Мы планируем совместные мероприятия и тренинги для наших партнеров, которые предоставят им знания и опыт, необходимые для успешного развития собственных проектов ЗСХ".

Алан Чен: "Yeastar будет работать с компанией АйПиМатика над популяризацией технологий UC&C. Мы хотим помочь российским бизнесменам понять, почему технологии UC&C стоят инвестиций".