

БЕЛОРУССКАЯ APPLE TEAM, ИЛИ КАК РАБОТАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛЮБИТЕЛИ «ЯБЛОК»...

Компания Apple — уникальная компания. Ее продукты словно привезены с другой, более прогрессивной, чем наша, планеты — это раз. Принципы продаж ее продукции не всем понятны, но тверды, как алмаз, — это два. Приверженность ее философии объединяет людей всего земного шара почище любой религии — это три.



Однако тем, кто близко знаком с компанией Apple, эти факты вовсе не кажутся удивительными. Например, белорусской компании «Белый Терем», которая занимается продукцией, обозначенной «надкусаным яблоком», уже более 10 лет. Собственно, специальное подразделение этой компании, именуемое Apple, как раз и работает над тем, чтобы заоканская техника перестала быть для белорусов диковинкой, а стала тем, чем она, собственно, и является — удобным и качественным инструментом для работы и хобби.

Мы попросили членов команды AppleTeam и директора фирмы «МакПресс-континент» (торговая марка «Белый Терем») Игоря Коваленко рассказать для наших читателей, чего в прошлом году они добились, что сулит им (и нам) год грядущий, а также... Впрочем, обо всем по порядку. Итак.

ОБ ИТОГАХ 2007 Г.

«Мы закончили сертификацию для продаж в Беларуси всей компьютерной линейки Apple. А в Беларусь поставляются практически все решения «яблочного» гиганта: начиная от мониторов, ноутбуков и компьютеров всех типов и заканчивая плеерами. Исключение, пожалуй, составляет iPhone и некоторые другие устройства беспроводной связи.

Наладились регулярные поставки из-за рубежа с таможенных складов Apple в Европе. В связи с тем, что мы стали забирать продукцию со складов в Голландии, белорусские цены на технику в конце концов нормализовались и стали прозрачными. Если посмотреть, за сколько покупали «яблочный» товар год и больше назад, то сейчас произошло реальное снижение рублевых цен на 12–16% — в зависимости от модели. Это тоже хороший посыл для того, чтобы продукт из эксклюзивного, статусного превратился если и не в массовый, то в доступный, имеющий определенные сроки доставки и налаженное сервисное обслуживание. От разовых заказов у производителя со сложностями при оформлении грузов мы перешли к регулярным рейсам со стройной системой регистрации — процедура привоза и оформления «встала на рельсы». Это позволило нашей фирме на правах первого импортера в

Республику Беларусь сформировать налаженную систему распространения продукции Apple в нашей стране.

Этот шаг в свою очередь повлек за собой массовые продажи не только конечным пользователям, но и юридическим лицам, по безналичному расчету. В первый раз за всю историю ведения бизнеса Apple в Беларуси мы продали довольно много компьютеров в высшие учебные заведения, в видеостудии и иные профессиональные учреждения. В частности на факультете журналистики БГУ будет стоять порядка 40 Macintosh: Mac mini и Mac pro — для обработки музыки, графики и видео.

Еще одним следствием налаженных каналов поставки стало то, что продукция Apple стала появляться в розничной сети. Первая точка открылась в торговом центре «Корона», вторая — практически со всем модельным рядом Apple — в центре «Столица», в магазине «Умные вещи». И если ранее мы были сосредоточены на продаже «тяжелой» техники через интернет (мониторы, компьютеры и т.п.), то в этом году уделим особое внимание и другой продуктовой линейке — iPod'ам. Они уже стали популярным и любимым народом продуктом, и если их еще нет на прилавках, то это лишь из-за вопросов ценообразования, над которыми мы активно работаем. Уже в марте iPod можно будет приобрести абсолютно цивилизованным способом и по приемлемым ценам, учитывая наличие официальной информационной и сервисной поддержки для пользователей.

Кроме того, технику Apple стало возможным покупать в кредит — в любом из двух вышеуказанных магазинов.

Apple выпустил iPhone. И хоть с точки зрения официальной политики это не коснулось Беларуси, с точки зрения «серого» рынка — коснулось, и еще как. Думаю, на сегодняшний день в Беларуси не менее 500 обладателей этого инновационного продукта. И это печально, поскольку в своей цене продукт должен содержать и предполагаемый уровень сервиса. Apple буквально «пропитан» этой идеей: их техника начинается с упаковки. Естественно, ни о каком сервисе при «серой» продаже речи не идет.

Мы серьезно увеличили свое присутствие на рынке, провели несколько акций. Например, совместно с белорусской группой J:Morc была выпущена ограниченная серия iPod'ов папа, на которых красовался логотип группы.

Проводили образовательный семинар по «яблочной» технике на выставке tibo-2007. Получили диплом за популяризацию продукции Apple на белорусском рынке. Еще один семинар проводили совместно с компанией Wacom. Выступали спонсорами республиканского «Первого международного конкурса 3D-моделирования историко-культурного наследия Беларуси».

Наш друг-партнер-конкурент компания «Премиум» участвовала в выставке pts-2007.

Учитывая, что «Белый Терем» в ней не участвовал, мы рады, что продукция Apple была там представлена.

У сайта www.apple.by новый дизайн. Изменилась американская версия и, соответственно, белорусская тоже. Кстати, среди стран СНГ отечественная версия сайта Apple появилась первой именно у нас. На отечественном ресурсе появляется все больше и больше оригинального белорусского контента, мы стараемся сосредотачиваться на белорусских событиях, новостях, относящихся к нашему региону.

Интерес к Apple в Беларуси заметно вырос и продолжает расти. И интерес не только творческий — число реальных пользователей увеличивается тоже. Так, количество зарегистрированных членов группы белорусских пользователей Apple «Mac User Group» увеличилось до 320 человек, «маковки» собирают все больше народу — именно здесь люди имеют возможность пообщаться лично, поделиться информацией о нюансах работы, задать вопросы и получить ответы на них от таких же увлеченных пользователей».

О ПЛАНАХ НА ГОД ТЕКУЩИЙ

«Наши усилия по насыщению рынка продукцией Apple будут развиваться в двух направлениях. Первое — активизация розничной торговли, распространение «яблочной» техники в розничных сетях. Второе — дальнейшее расширение связей с образовательными структурами и профессиональными студиями относительно поставок «тяжелой» техники. И если в прошлом году рынок был абсолютно непредсказуем по объему, в 2008 г. мы уже можем делать некоторые прогнозы и надеяться на стабильную работу.

До недавнего времени компания «Белый Терем» относилась к направлению Apple как к имени, которое позволяло ассоциировать нашу компанию с качественной техникой. Руководство не ожидало от этого направления значимых объемов продаж, рассматривало его как имиджевое, учитывая, что в сущности оно зачастую было затратным. Подразделение AppleTeam занималось больше популяризацией «надкусанного яблока» среди белорусов и затрачивало огромные усилия на формирование рынка пользователей, умеющих работать и работающих на компьютерах Apple.

А теперь мы поняли: пора! Пора в отношении этого продукта переходить на долговременное коммерческое планирование и стабильно снабжать Беларусь великолепной техникой.

Тем не менее мы не собираемся прекращать свою активность в деле пропаганды Apple, и в течение этого года будет много мероприятий: и те, которые проведем мы сами, и те, где мы будем участвовать с нашими партнерами. Причем мы попробуем применить методики, в общем-то, давно обкатанные в соседней России и уж тем более на Западе: провести роуд-шоу,



семинары, лекции и т.д., где собираются не специально приглашенные, а все желающие и заинтересованные. Вход на такие мероприятия свободный, а атмосфера там живая и непринужденная.

По новой продукции можно сказать, что в нашу страну уже поставляются новые модели профессиональных рабочих станций Mac Pro. В марте появится «первая ласточка» из нового семейства ноутбуков — супертонкий и суперлегкий Mac Air. А дальше многое зависит от компании Apple. К сожалению, мы никак не можем повлиять на политику производителя, который, являясь американским, ориентирован прежде всего на насыщение своей продукцией американского рынка. Мы просто стараемся, чтобы любой становящийся доступным для заказа продукт появлялся у нас как можно скорее. И мы добились того, что, например, по профессиональной технике разница во времени появления продукта у нас и в Америке составляет всего 1–2 месяца. Кроме того, для европейского покупателя (к которым относятся и белорусы) цены на товар формируются в евро, что приводит к разнице в ценах с американским рынком».

...И О ПРЭСЛОВУТОМ IPHONE...

«Мы им не занимаемся и в ближайшее время заниматься не будем. Он довольно специфично распространяется компанией Apple: этот телефон не может продаваться любым салоном или магазином, для его реализации в конкретном регионе у Apple должны быть заключены прямые контракты с конкретным местным провайдером сотовой связи, который и будет заниматься продажами. На сегодняшний день iPhone официально продается только в 4 странах мира, ни Беларуси, ни России, ни Украины среди них нет. Таковы принципы компании. Впрочем, не стоит считать это исключительно причудами конкретного производителя. Посудите сами: сразу после появления детиса Microsoft — плеера Zune — в отечественной прессе появилось огромное количество публикаций «на тему», все ждали и гадали — когда же? И что? Огромная корпорация, присутствующая, наверное, во всех без исключения странах мира, до сих пор официально не вывела свой продукт, появившийся, кстати, более года назад, не то что на белорусский, а даже на российский рынок. И это при всем том, что специальная инфраструктура — как для iPhone — Zune не нужна. И здесь дело не в задержке поставки, а просто в отсутствии продукта на рынке».