



Informacja prasowa

Transformacja cyfrowa, wrażenia klientów oraz sprzedaż oparta na usługach głównymi tematami konferencji HP Reinvent

Firma przedstawia plan innowacji, które mają stymulować wzrost w 2020 r. oraz kolejnych latach, i dzieli się z Partnerami wiedzą potrzebną do nawigowania po bezprecedensowo zmieniającej się branży.

Kontakt dla mediów

Aleksandra Konecka
Project Executive
Lighthouse
+48 663 532 423
a.konecka@lhse.pl

Najważniejsze informacje:

- nowy model finansowania i platforma WISE for Channel upraszczają sprzedaż opartą na usługach
- adaptacyjny program certyfikacji i szkoleń skupiony na sprzedaży kontraktowej i „miękkich” kompetencjach
- nowy portal HP Sales Central zapewnia intuicyjny dostęp do szkoleń oraz materiałów sprzedażowych

Warszawa, 27 marca 2019 r. – Na konferencji **HP Reinvent**, największym globalnym wydarzeniu dla partnerów, firma HP przedstawiła swój program transformacji cyfrowej, strategię rynkową (GTM) opartą na analizie bieżącej sytuacji oraz propozycje działań, które mają na celu zwiększenie możliwości działań Partnerów.

Kanały dystrybucji technologii przechodzą gwałtowną zmianę w związku z ewoluującymi zwyczajami zakupowymi konsumentów i firm. Mając na uwadze wzrost Partnerów w 2020 r. i kolejnych latach, firma przedstawiła swoją strategię, która ma ułatwić nawigowanie po zmieniającym się rynku oraz

przekazać Partnerom inspiracje, informacje i wiedzę niezbędną do optymalizowania przychodów, zmniejszania kosztów oraz przygotowania się na to, co przyniesie przyszłość.

- Cyfrowa transformacja międzynarodowej gospodarki wpływa na wszystkie aspekty biznesu w skali globalnej, od miejsc pracy do polityki handlowej i łańcuchów dostaw – powiedział Jos Brenkel, Globalny Szef Sprzedaży i Strategii w HP Inc. – Jesteśmy absolutnie zdecydowani podjąć celowe działania, żeby przygotować siebie, naszych Partnerów i Klientów na nadchodzące zmiany.

Aby pomóc Partnerom szybko wykorzystać potencjał sprzedaży w sieciach społecznościowych, HP obecnie oferuje im możliwość wykorzystania funduszy marketingowych do korzystania z możliwości sprzedaży poprzez LinkedIn. Z pomocą nawigatora sprzedaży LinkedIn Partnerzy mogą skupić się na odpowiednich kupujących, wykorzystać kluczowe spostrzeżenia i spersonalizować kontakty. Aby uzyskać dodatkowe informacje, Partnerzy mogą pisać na adres ssactivation@hp.com

Przejdźcie na model biznesowy oparty na usługach

Klienci poszukują dziś opartych na usługach, nieliniowych wrażeń zakupowych, a HP może pomóc Partnerom w przejściu na te ewoluujące modele sprzedaży. Zarówno konsumenci, jak i klienci komercyjni szybko zwracają się w kierunku gospodarki współdzielenia oraz konsumowania produktów na zupełnie nowe sposoby, co wymaga przejścia na model oparty na wynikach albo sterowany konsumpcją.

Firma HP przedstawiła kilka propozycji zoptymalizowanych z myślą o Partnerach **HP As-a-Service**, w tym rozwiązanie finansowania pod marką HP, wyspecjalizowane szkolenia, analizy zachowań zakupowych oraz zasoby internetowe zoptymalizowane pod kątem strategicznej sprzedaży opartej na wynikach.

Ponieważ branża stopniowo przechodzi na model **XaaS (Everything-as-a-Service – wszystko jako usługa)**, leasing i finansowanie leżą u podstaw podejścia HP do sprzedaży opartej na usługach – pomagając firmie w szybszym wprowadzaniu nowych usług i rozwiązań. Firma przedstawiła **HP Integrated Financial Solutions**,

rozwiązanie finansowania pod marką HP, które zapewnia Partnerom **HP As-a-Service** większą elastyczność rozwijania działalności opartej na usługach i pomaga w uzyskaniu długoterminowych, cyklicznych przychodów.

HP Integrated Financial Solutions może zaoferować takie opcje, jak natychmiastowa zgoda na kredytowanie, aplikacje mobilne, zautomatyzowane zarządzanie dokumentami, elektroniczne podpisy i faktury, które przyspieszają i polepszają obsługę klienta. HP będzie wdrażać program w nadchodzących miesiącach we współpracy z czołowymi światowymi dostawcami rozwiązań finansowania.

Aby dodatkowo wspomóc dostawców **HP As-a-Service**, firma HP niedawno uruchomiła platformę **WISE for Channel**, która ułatwia dostęp do informacji technicznych, szkoleń, filmów instruktażowych, podręczników i dokumentów doradczych. Dostępna bezpośrednio z poziomu portalu Partner First, obsługująca urządzenia mobilne platforma **WISE for Channel** oferuje intuicyjną funkcję wyszukiwania oraz łatwy dostęp do filmów poświęconych poszczególnym produktom.

Zoptymalizowane szkolenia

Na podstawie opinii Partnerów firma HP wprowadziła kilka nowych modułów w **HP University**, jednym z najbardziej zaawansowanych globalnych programów szkoleń dla partnerów. Optymalizując program w celu wsparcia rosnącej liczby Partnerów **HP As-a-Service**, firma zmieniła modele szkoleń i certyfikacji, aby umożliwić strategiczną sprzedaż opartą na wynikach oraz ułatwić Partnerom rozwijanie działalności usługowej i zwiększanie cyklicznych przychodów.

Najważniejsze nowości to, m.in.:

- nowe, adaptacyjne podejście do szkoleń certyfikacyjnych w zakresie komputerów, drukarek i materiałów eksploatacyjnych
- moduły rozwijające „miękkie” kompetencje, w tym *Strategic Solution Selling*, *Hunting* oraz *Storytelling*
- wirtualne i praktyczne warsztaty oraz dostosowane ścieżki nauki

HP Sales Central – jednolite wrażenia

Aby ujednolicić procedury sprzedażowe, firma HP zapowiedziała połączenie portali **HP Sales Central (HPSC)** i **Partner First** w jedną zunifikowaną platformę, która zapewni Partnerom z całego świata bezpośredni dostęp do materiałów HP oraz możliwość załatwiania spraw w stylu „kliknij raz i gotowe”. Portal, który teraz będzie dostępny pod parasolem HP Sales Central, oferuje również bardzo intuicyjne narzędzie do budowania prezentacji oraz możliwość personalizacji przestrzeni roboczej.

Jedną z najbardziej interaktywnych nowości w HPSC jest czatbot, asystent konwersacyjny oparty na sztucznej inteligencji. **HP Chatbot** udziela odpowiedzi na zapytania dotyczące ponad 80 000 aktywnych jednostek SKU w ofercie HP, znacznie ułatwiając partnerom nawigację po produktach – co oszczędza od 35 do 55 minut na tydzień¹.

HP wprowadzi też nową funkcję „**grywalizacji jako usługi**”, dostępną zarówno w mobilnej, jak i stacjonarnej wersji HP Sales Central. Nowy program zachęca użytkowników do uczestnictwa w interaktywnym środowisku edukacyjnym z wyzwaniami, konkursami, nagrodami, wyróżnieniami oraz wirtualnym sklepem, w którym można wydać punkty zdobyte w programie. Zunifikowana witryna zostanie uruchomiona w połowie kwietnia, a pełna funkcjonalność jej poprzedników będzie wprowadzana w kolejnych miesiącach roku kalendarzowego.

Deklaracja dotycząca różnorodności i integracji

Branża działa w nieustannie zmieniającym się środowisku społecznym i kulturowym, a firma HP pozostaje w pełni oddana **zasadzie różnorodności i integracji (Diversity and Inclusion, D&I)**. Różnorodność prowadzi do skuteczniejszych zespołów, bardziej znaczących innowacji oraz lepszych produktów i usług.

¹ Wewnętrzne obliczenia HP oparte na średnim czasie, jaki zajmuje partnerom znalezienie informacji w istniejącej witrynie, oraz czasie, w jakim można znaleźć te same informacje w usłudze HP Chatbot.

Na konferencji HP Reinvent odbyła się sesja poświęcona sposobom zwiększania różnorodności i integracji u Partnerów. Partnerzy mieli okazję podpisać „Deklarację D&I” – z uczciwą oceną bieżącej sytuacji oraz dodatkową sesją szkoleniową na temat przygotowywania i wdrażania planu D&I w ich firmach – a za 12 miesięcy będą mogli poddać się ponownej ocenie, aby zmierzyć swoje działania i postępy.

O firmie HP

HP Inc. tworzy nowe rozwiązania technologiczne, które mają znaczący wpływ na życie ludzi. Szerokie portfolio produktów firmy obejmuje drukarki, komputery osobiste, urządzenia mobilne oraz rozwiązania i usługi, które sprostają nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom. Więcej informacji na temat HP (NYSE: HPQ) można znaleźć pod adresem www.hp.pl