



FYRITØKUR SPARA PENING VIÐ OKI-LOYSNINI

Skalt tú finna bíligastu og bestu prent- og kopimaskinuna, so vísir tað seg, at merkið OKI hjá Nema er sera væl umtókt í løtuni. Sølun hevur verið støðugt vaksandi seinastu árin, og kundar kunnu spara upp í 30 prosent í prent- og kopinýtslu. Uppskriftin til framgongdina er, at loysnirnar eru dygdargóðar í mun til bíliga prísin, sigur Bergur Enghamar, ráðgevi hjá Nema.

KT-fyrítøkan Nema hevur í seinastuni fingið munandi størri eftirspurning eftir OKI-maskinum til prent og kopi. Hetta kemst av, at fyrítøkan hevur lagt seg eftir at veita eina loysn, sum bæði er bíligari og betri enn verandi loysnir. Tað hevur eydnast í stóran mun, tí maskinurnar frá OKI kosta minni at brúka.

– Vit selja eina serliga seriu, sum ikki øll sleppa at selja, og hesar OKI-maskinurnar eru sera kappingarførar í prís. Tað merkir, at vit kunnu bjóða loysnir, har kundin sparir pening samstundis sum endaproduktið hjá kunda-

num er góðska, sigur Bergur Enghamar, ráðgevi hjá Nema.

Nema veitir eina ókeypis prentanalsu, sum kannar verandi nýtsluna hjá kundanum. Hendan analysan hevur víst, at fleiri kundar spara í miðal 30% í prent- og kopinýtslu við at skifta til OKI. Tað hevur verið ein ómetaliga væl umtókt analysa at royna. Um prentanalsan staðfestir, at tað ikki ber til at spara við at skifta til OKI, so letur Nema eina Kaj Bojesen apu.

– Vit fara út til kundar, skanna alla prent- og kopinýtslu á teirra netverki, rokna okkum fram til hvat kun-

din nýtir og síðani kunnu vit staðfesta um okkara OKI-loysn kann veita eina betri tænastu enn núverandi loysn hjá kundanum, sigur Bergur Enghamar.

Enn eru vit ikki komnir frammá ein kunda, sum ikki sparir pengar við at skifta til OKI. Bergur sigur, at í flestum førum hevur prentanalsan staðfest, at OKI-loysnin er bíligari enn verandi loysn. Ein onnur orsök til framgongdina er, at OKI-loysnin hevur trý ára garanti, sum eingin annar veitari bjóðar. Talan er um eina sonevnda on-site garanti, sum tryggjar at kundin ikki skal dragsa maskinuna til

Nema, men Nema kemur til kundan og rættar trupulleikarnar á staðnum.

Góða gongdin hjá Nema og OKI-loysnunum sær ikki út til at steðga fyribils, heldur Bergur og leggur aftrat, at so leingi sum prentanalsurnar kunnu vísa eina týðiliga sparing við at skifta til OKI, so er grundarlag fyri at kundar velja hesa loysnina.

– Vit hava merkt ein vaksandi eftirspurning. Fólk dáma væl loysnirnar og serliga sparingina, so vit ætla framhaldandi at kunna veita hesa loysnina til nøgdar kundar, sigur Bergur Enghamar.



“

Vit hava merkt ein vaksandi eftirspurning. Fólk dáma væl loysnirnar og serliga sparingina.

Bergur Enghamar – ráðgevi