

Las soluciones de Philips siguen generando nuevas oportunidades de negocio al canal

Philips Professional Display Solutions sigue trabajando para aportar valor y generar nuevas oportunidades de negocio a su red de *partners*. Durante los últimos meses ha intensificado su apoyo al canal con el lanzamiento de nuevos productos para cubrir nuevas necesidades, como la solución de control de aforo PeopleCount, y la puesta en marcha de un nuevo programa de canal que ofrece nuevos recursos y apoyo para afrontar los nuevos desafíos que presenta el mercado.

Rosa Martín

La inestabilidad de este año por los efectos de la pandemia de la covid-19 ha tenido su efecto en el negocio tecnológico. Tras el periodo de confinamiento, se esperaba una reactivación paulatina, pero la incertidumbre ha hecho que el mercado siga experimentando muchos altibajos. “Estamos en una situación en la que el mercado va fluctuando. Sí se reactivó con proyectos que se habían iniciado antes de la pandemia, pero al llegar septiembre ha habido ciertos proyectos que se han



César Sanz,
responsable del negocio de Philips Professional Display Solutions para España y Portugal

vuelto a ralentizar porque existe esa incertidumbre”, afirma César Sanz, responsable del negocio de Philips Professional Display Solutions para España y Portugal.

“Los supermercados están demandando soluciones de cartelería digital porque trasladan información y permiten dar otro tipo de servicios”

El negocio de Philips Professional Display Solutions ha logrado mantenerse a pesar de todas las dificultades, gracias a su rápida reacción para adaptar su oferta. “Lanzamos soluciones que han sido muy bien aceptadas y no nos podemos quejar”, resalta el directivo.

Cartelería y transformación digital

La cartelería digital es un elemento que aporta visibilidad a la transformación digital y es un reflejo de todos los procesos internos que implica la digitalización. “La cartelería es algo que todo el mundo ve y cualquier usuario de un comercio enseguida nota ese cambio digital”, explica Sanz. Las soluciones para cartelería digital de Philips, además de ser un elemento que visibiliza esa transformación, aportan la fiabilidad de su tecnología y la diferenciación de su apuesta por el sistema Android. “La inteligencia del propio monitor está basada en Android. Esto nos per-



mite ser muy versátiles, ya que la mayoría de los programas pueden funcionar bajo este sistema”.

Soluciones

En este momento, se observa una tendencia hacia los tamaños de pantallas más grandes y esta demanda ha impulsado las ventas de los modelos a partir de 43”. Las pantallas de 55” figuran entre las más solicitadas, aunque en el sector *retail* se están instalando detrás del mostrador incluso tamaños más grandes de 65”, 75” e incluso 86”.

“Por tipología de pantalla, cada vez más, tenemos peticiones de equipos que incorporan nuestro *system on chip*, nuestra inteligencia de Android para ser utilizados como procesador de información”.

Dentro del sector del comercio, las soluciones de Philips tenían una gran presencia en el segmento de la moda, pero la situación de estos últimos meses y debido a que la experiencia de uso se ha reducido por los efectos de la pandemia y la obligatoriedad de llevar mascarillas la demanda se ha desplazado hacia el ámbito de los establecimientos de alimentación. “Los supermercados están demandando soluciones de cartelería digital porque trasladan información y permiten dar otro tipo de servicios como la gestión de turnos y colas”, detalla el directivo.

Otro sector que está apostando por las pantallas de cartelería para la comunicación interna es el corporativo. Philips está comprobando como crece la demanda de pantallas para usarlas en las videoconferencias y, a la vez, para informar a los empleados. “Cada vez tenemos más demanda de empresas que utilizan nuestros sistemas y emplean soluciones mixtas en las que a través de la cartelería se informa a los empleados y también se emplean para realizar videoconferencias”.

Canal y objetivos

El pasado verano, Philips Professional Display Solutions lanzó el programa InSync con el objetivo de dar respuesta a las necesidades de sus *partners* y apoyarles para afrontar las nuevas condiciones del mercado. Esta iniciativa se articula en una plataforma web y comprende tres programas que brindan ofertas exclusivas, soluciones de financiación e incentivos.

Soluciones de control de aforo

Philips lanzó hace unos meses la solución PeopleCount para ayudar a los establecimientos a controlar el aforo. Esta solución combina una de sus pantallas con una cámara de seguridad que cuenta a las personas que entran en el comercio o restaurante.

Este tipo de soluciones respondieron a la necesidad del control de aforo que surgió en los primeros meses de la pandemia de la covid-19 y, aunque este requisito de control sigue vigente en la segunda ola, la falta de normativa para regular el aforo ha ralentizado algunos proyectos.

“Muchos clientes potenciales están esperando esta normativa que les obligue a controlar el aforo, pero los grandes clientes están estableciendo pilotos para familiarizarse con la solución por si tienen que hacer una instalación masiva”, destaca Sanz.

“Intentamos ponernos lo más cerca posible de nuestros partners”

“Analizamos la situación e intentamos ponernos lo más cerca posible de nuestros *partners*”, señala el directivo.

Este programa, que refleja el compromiso de la empresa con su red de *partners*, ha tenido una acogida muy positiva en el canal, registrándose más de 40 *partners* que han tenido a su disposición todas las facilidades que les brinda el proveedor.

La intención de la compañía, como anuncia Sanz, es dar continuidad a esta iniciativa introduciendo nuevas ventajas y opciones de cara al próximo año.



recta final del año con optimismo. Sus previsiones son buenas, ya que a pesar de los altibajos que presenta el mercado espera seguir cumpliendo los objetivos que se marcó a principios del año y equilibrar su negocio. “Nuestro negocio global sigue en buena línea y esperamos cumplir los objetivos pese a la situación de la covid-19 que tenemos ahora”, concluye Sanz.

“La idea es continuar con otro nuevo programa, que lanzaremos en enero, más avanzado con una plataforma el que podrán registrarse y realizar todo tipo de gestiones. Será la continuidad de lo que estamos haciendo ahora”.

El trabajo con su red de *partners* seguirá siendo una prioridad para la compañía, que encara la

Más información

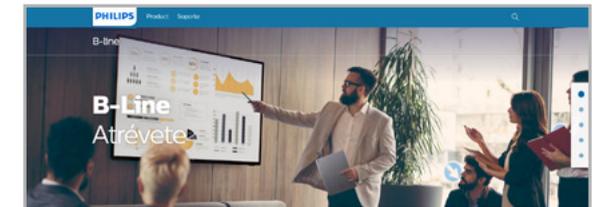
Serie X-Line Videowall



La serie X-Line permite transformar cualquier espacio en una pantalla gigante para impactar en el consumidor a través de un contenido dinámico y atractivo.



B-Line



Philips B-Line está diseñada para entornos corporativos y con Chromecast built-in que permite una fácil conectividad e intercambio de contenidos desde portátiles, ordenadores, móviles y servidores corporativos.

