

El mercado de la impresión se encuentra, como muchos otros ámbitos, en un periodo de transformación, un proceso que está suponiendo un doble reto para el sector. Por un lado, debe adaptarse a los nuevos entornos híbridos y, por otro lado, tiene que dar respuesta a las nuevas necesidades que van surgiendo. Y es que, como explica José Ángel Sánchez Rubio, director de marketing de Depau, "el concepto de impresora está cambiando. La introducción del concepto neverstop y de HP+ han cambiado en buena medida la forma de uso de la impresión por parte del usuario final".

Newsbook

Además, el directivo subraya la llegada de la impresión láser a los hogares, "donde se usa tanto para la oficina en casa como para las necesidades de los más pequeños", reconoce. Este desembarco, provocado por la pandemia, está ampliando el entorno de la oficina a los hogares y es el responsable del incremento del mercado de la impresión en el primer semestre del año. Un crecimiento que se sitúa en el 25 % y que ha aumentado el número de impresoras por hogar. Sin embargo, a pesar de los números el directivo asegura que "la rentabilidad del mercado de la impresión ha bajado considerablemente". Esta caída no significa que dicho negocio haya dejado de ser una parte fundamental para los distribuidores ya que, como indica,

HP supone en torno al 80 % del negocio de impresión de Depau



José Ángel Sánchez Rubio, director de marketing de Depau

"el cliente demanda una solución completa que incluya la posibilidad de impresión". Para la segunda etapa del año, Sánchez prevé que la demanda de tinta caiga con respecto al primer semestre de 2021 "ya que esa demanda se ha ido satisfaciendo con impresoras de tinta de mayor coste, pero con disponibilidad, o por tecnología láser".

"HP+ hace que la impresión sea más cómoda, económica, sencilla y sostenible que nunca"

El papel estratégico de HP

HP es partner destacado de Depau en el área de la impresión. Un segmento que para el mayorista "es clave" y representa "en torno al 20 % del peso estratégico de la compañía". Por ello, el papel del fabricante es fundamental y representa, como asegura Sánchez, "alrededor del 80 % de todo nuestro negocio de impresión y su apoyo es imprescindible para nosotros".

Al igual que HP es una pieza clave para Depau, el distribuidor también lo es para la multinacional. Pero, ¿cuál es el valor diferencial que le aporta Depau a HP? "Somos especialistas en computer shops, pequeñas tiendas y profesionales de tecnología que

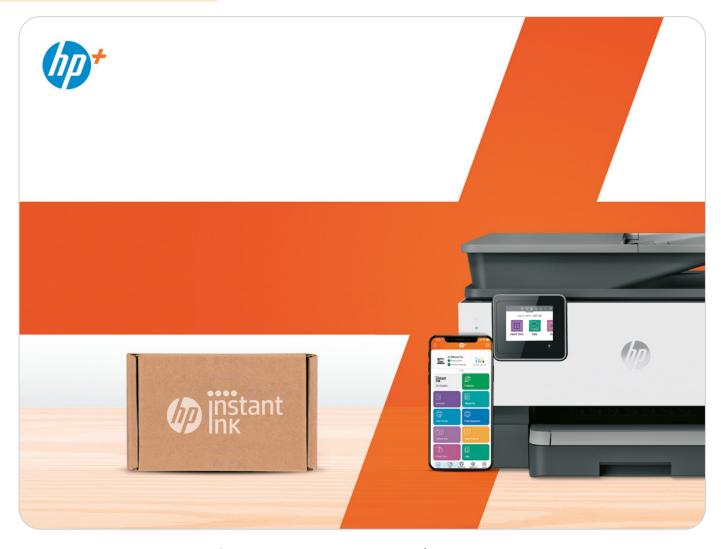
nos ofrecen una gran capilaridad con más de 10.000 clientes en toda España", comenta. Asimismo, el mayorista tiene una gran capacidad logística que le permite, como avala Sánchez, "distribuir los productos de HP a cualquiera de estos clientes en menos de cias a que Depau siempre tiene en stock elevadas cantidades de material del fabricante.

De la relación con HP Sánchez destaca el "trato prioritario y la buena atención" que reciben por parte del fabricante. Además, subraya que, en este 2021, "a pesar de las dificul-

Un año en el que las impresoras 2710, 2720 y 6230 de tinta, así como las 28A, 28W y M234 de láser, están siendo los productos más destacados.

tades la relación ha sido muy buena".

Para Sánchez la comercialización de los productos de HP en el ámbito de la impresión es una apuesta segura para cualquier distri-



buidor. "HP es el mayor referente en impresión a nivel mundial, su cuota de mercado es muy importante y la marca transmite calidad y garantía al cliente final", afirma. HP también es, como reconoce el directivo, el fabricante que "aporta un mayor número de soluciones para todos los ámbitos de impresión y una mayor disponibilidad".

Comercializar productos

de HP es una apuesta segura
porque la marca transmite
calidad y garantía
al cliente final

Modernizando la impresión con HP+

Hoy en día prima poder trabajar sin interrupciones desde cualquier lugar. En este nuevo escenario la impresión es una pieza clave y HP es consciente de esta nueva realidad. Por ello ha modernizado la experiencia de impresión con su solución HP+. "Esta herramienta facilita el uso de la impresora al cliente final haciendo más sencilla la impresión, independientemente del lugar y el dispositivo", explica Sánchez.

Además, HP+ amplía la garantía comercial de la impresora un año y aporta un valor añadido al canal, el cual dispone de herra-

Newsbook



"HP+ aporta al canal herramientas de gestión para las impresoras"

mientas de gestión para las impresoras. Un canal al que el distribuidor ha dirigido diferentes tipos de comunicaciones desde junio para dar a conocer esta nueva solución.

HP+, que es compatible con las impresoras de las series HP OfficeJet Pro 8000e y 9000e, DeskJet 2700e y 4100e, ENVY 6000e y 6400e, así como la nueva serie LaseJet M200, "aporta unas funcionalidades

que han sido bien recibidas por los clientes", asegura el directivo. Y es que, la incorporación de esta solución convierte a las impresoras en dispositivos autónomos que se mantienen conectadas y listas para imprimir desde cualquier lugar, así como actualizarse y protegerse solas. Asimismo, gracias al servicio HP Instant Ink son capaces de detectar cuando los niveles de tinta o tóner son bajos

y avisar automáticamente para que el usuario reciba nuevos cartuchos antes de quedarse sin tinta y tóner. Unos cartuchos que, con HP+, pueden ser reciclados por el cliente de manera gratuita.

"El valor diferencial de HP+
es que aúna en una única
solución todas las ventajas
de un hardware que ofrece las máximas garantías
de calidad de HP junto a un

software avanzado que hace que las impresoras sean más inteligentes y resuelvan problemas de conectividad, seguridad y gestión de manera óptima", explica Sánchez. Igualmente, las impresoras HP+ disponen de seis meses de servicio de impresión Instant Ink, un año de garantía adicional y acceso a las funciones avanzadas de la aplicación HP Smart.