

施耐德SPRM2K应急消防供货商系统

产品名称	施耐德SPRM2K应急消防供货商系统
公司名称	山东萱创电子科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	阀控式蓄电池:直流屏电池, 稳压电源 12v, 2V:铅酸胶体蓄电池
公司地址	山东省济南市天桥区粟山路10号滨河小学东临圣地龙帛大厦6层080号(注册地址)
联系电话	15810400700 15810400700

产品详情

施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统施耐德SPRM2K应急消防供货商系统

施耐德SPRM6KL/SPR6KL-V新老款机架UPS

化经营对于电源渠道商的意义正在悄然发生改变,经营电源产品似乎已经不够“ ”了。IT渠道对UPS小机产品的兴趣正在增加电源渠道商提升增值服务能力的意愿。

在UPS产品销售渠道构成中,SI(系统集成商)销售比例近年始终呈小幅逐渐上升趋势,但传统电源渠道仍旧是销售的主力,份额保持在60%以上;并且在大机产品中占有优势,的电源设备技术与增值服务能力支持着电源商在该领域内的统治地位。

小机市场的新对手 SI的市场参与度逐渐上升主要体现在低功率段的小机产品领域。低功率段产品需要的技术与增值服务相对较少,更便于中小型SI进行产品操作。也正是由于这一先天特性,希望大幅提升小机产品销量的厂商也大都愿意与IT大分销商如神州数码、联强和英迈等建立合作关系。一些厂商希望迅速在中心城市的IT行业建立自己的影响力,而另一些已拥有相对健全传统电源商分销体系的厂商,更希望IT大分销能够在传统电源商无力或无心照顾的三、四级市场有更好的表现。从去年以来更多的传统电源商明显感到了来自IT大分销商在中心城市给自己带来的压力。但这些压力目前看

起来似乎仍是有限的,这些更愿意将自己视作机电设备渠道的渠道商对自身的价值依旧保有自信。他们中的一部分并不掩饰其对IT大分销“只知道”产品序列号和报价表的轻蔑,这种情绪大多来自于发生在其与IT大分销间的价格竞争。但显然,小机产品的价格因素在市场端魅力巨大,传统电源商的技术、增值服务的优势在这里较难体现,其项目成功率和利润率均已受到了影响。一些传统电源渠道商并不相信IT分销商真能给UPS

厂商带去期望中的增长。一位渠道商想起了UPS厂商在电脑城内的尝试,他相信这一尝试已经证明IT渠道对厂商开拓小企业市场价值寥寥。但有些渠道商并不赞成这一观点,因为在行业项目中的小机批量采购,SI有能力参与,如铁路通信机房。这些项目中小机产品数量大,也是电源渠道商销售小机产品的主要关注点。被低估的IT分销

UPS厂商对IT大分销的兴趣并没有因为这些争议而出现衰退的迹象。在*中,即便尚未与IT分销商建立合作的品牌如伊顿等,也表示将关注IT分销渠道,同时不排除在2009年在部分产品系列上与IT大分销建立合作的可能性。作为山特同门,脱胎于MGE OPS的伊顿DX系列产品在发布时,相关负责人也曾表示,会帮助神州数码发挥出大能力。毫无疑问,电源渠道商仍是销售主力。IT分销商也并没有奢望借助庞大的SI合作伙伴群体,在中小功率段产品中那些在区域市场地位稳固的老牌电源商击溃。但电源商似乎有些激进的想法,“IT大分销商追求销量,如果利润不足以支撑其开拓市场,不用一年就会退出。”这一

想法或许过于低估了IT大分销的能力。事实上,IT分销商与电源商的竞争不只在产品价格上,下游渠道的竞争也已经展开。IT分销商拥有的下游合作伙伴不仅包括SI,还包括了为数不少的小型电源渠道商,他们也是区域核心电源渠道商的重要分货通路。但有一点,即在三、四级城市开拓SMB市场确实成本颇高,有效开拓SMB对于IT主设备厂商一直是个难题,对于UPS自然也不会例外。高昂的市场拓展成本究竟由谁埋单,仍将在2009年继续考验UPS厂商与承诺在三、四级城市大展拳脚的IT分销商的承受能力。

变动带来新博弈 可以想见在2009年,IT分销渠道将在UPS小机产品市场上发挥更大的价值,通过IT分销商销售UPS小机产品的厂商也会增加。如伊顿山特和表示希望成为2009年UPS黑马的台达都将有可能在IT渠道有所作为。UPS传统电源商,或者称为机电渠道商将会逐渐适应这一变化,并调整自身关注UPS小机产品的方式,终会将注意力更多地集中在行业、项目的小机集中采购中,同时在这里与IT分销交锋的几率也将增加。