

## Auge, 15 años como mayorista de referencia a nivel nacional.

El secreto del éxito es aportar VALOR en forma de servicios a nuestros clientes: acciones de marketing, logística, apoyo comercial, formación, especialización y subcontratación técnica. Con nosotros, los clientes pueden conseguir el equilibrio perfecto entre el mejor precio del mercado y el servicio que los multimarca tradicionales no les pueden dar.



El valor que aportamos reside en dotar al canal de todas las herramientas necesarias para facilitarle la venta. Los clientes disponen de una serie de ventajas por parte de los propios fabricantes, que les permite beneficiarse de más margen y aumentar su fondo de comercio. Pero además, por parte de Auge, les ofrecemos una serie de herramientas para rentabilizar su negocio al máximo.

Ofrecemos todo el soporte que necesita el canal y a todos los niveles: técnicamente con nuestro servicio de preventa y postventa; con nuestros comerciales internos para ayudarlo a elegir el producto que

necesita y con nuestros delegados repartidos por toda España, para asesorarles en la fórmula de negocio que mejor se adapte a sus necesidades.

Gracias a nuestra renovada página web, nuestros clientes tienen disponible toda la información las 24 horas al día, además de ofrecerles novedosas formas de pago (con tarjeta de crédito). A través de la web pueden conocer nuestro stock de forma actualizada.

En estos momentos podemos garantizar un 90% de referencias gracias a nuestras nuevas instalaciones y nuestro almacén de 3.000m<sup>2</sup>. Al contar con capacidad para más de 5.000 palets, podemos ofrecer no solo stock y precio, sino la capacidad de abastecer los pedidos en tiempo y forma sin problemas.



Además, ofrecemos al canal servicios de Micrologística y disponemos de otros Servicios Logísticos destinados a envíos fuera de la península (Islas), envíos urgentes y portes especiales.

AUGE ofrece cobertura nacional gracias a sus delegaciones repartidas por toda España



## La importancia de la formación.

Para ser competitivo, el distribuidor debe contar con un personal cualificado y especializado. Es una exigencia del mercado en el que nos movemos, que nos obliga a todos a estar en continuo reciclaje. Un distribuidor bien formado asegura mucho más su cliente, lo fideliza y consigue una continuidad en sus ventas. El conocimiento se convierte en una herramienta para transmitir las ventajas de una empresa y su oferta de producto.

La formación que ofrecemos desde AUGÉ a nuestro canal, además de tener un enfoque claramente comercial, debe incluir también una parte técnica. Nos aseguramos de cubrir estos dos aspectos en las formaciones. Atendemos, además, peticiones concretas de distribuidores que nos solicitan una formación a medida, de manera que podemos montar un curso o proceso de formación creado específicamente para ese distribuidor y su equipo comercial o técnico, adaptándonos a sus circunstancias concretas.

## Ayudas imprescindibles de un mayorista.

En AUGÉ continuamos con nuestra política de Servicio, que mantenemos desde nuestros inicios hace más de 15 años. Servicios que ponemos a disposición de nuestro canal que les facilitan su labor diaria: Atención profesional Preventa y Postventa, Apoyo de Marketing, Concesión de Riesgo Fianciero...

Además, nuestra estrecha vinculación con los fabricantes hace que podamos trasladar rápidamente a los distribuidores los beneficios que ofrece directamente el fabricante. Mantenemos el mayor nivel de Figuras Vinculadas a OKI, por ejemplo, que por entrar en el canal oficial del fabricante pueden disfrutar de, entre otras muchas ventajas, rappelés por consecución de objetivos.

Desde VIDA, gracias a la relación con Mobotix, nuestro fabricante estrella de Video IP, podemos trasladar a los distribuidores un amplio conocimiento técnico y comercial de su hardware de cámaras de Alta Resolución, e incluso llevarles a Alemania, a las oficinas centrales, para que conozcan de primera mano la gran inversión en I+D+I del fabricante.

No obstante, todos estos servicios que ofrecemos a nuestros clientes no son suficientes, por eso en AUGÉ vamos más allá, creemos que el verdadero VALOR está en aportar al canal nuevas oportunidades de negocio, sobre todo en estos momentos que estamos viviendo.

Se trata de ofrecer soluciones que aporten MARGEN al distribuidor, y poner a su disposición todos los mecanismos y herramientas necesarias para que puedan llevar a cabo este tipo de proyectos que ofrecen nuevos nichos, amplían la cartera de clientes, optimizan los recursos y, en definitiva, les hacen ganar dinero.

## Nuevas oportunidades de negocio para el canal

Los distribuidores pueden encontrar en nuestra compañía modelos de negocio que ahora, en momentos de crisis, son una oportunidad de inversión y ahorro para sus clientes, siempre con la tranquilidad de estar respaldados en todo momento por su mayorista.

Para este año 2010 apostamos por los negocios que tienen unos mercados concretos y que son los que realmente resultan rentables para todos:

- 1.- Dentro del mercado de impresión, las soluciones de Coste por Página, puesto que ofrecen al cliente final opciones de ahorro y control de gastos. Enfocado tanto a PYMES como a Grandes Corporaciones, ya que nuestra oferta ofrece productos específicos para cada caso.
- 2.- También la división de Centralitas IP que lanzó OKI es un muy buen negocio que los distribuidores no deberían dejar escapar, con mucho futuro y crecimiento asegurado.
- 3.- Con nuestra empresa de Ingeniería de Seguridad y Visualización, VIDA, ofrecemos soluciones de

Videovigilancia IP, porque son una inversión en seguridad que ahora mismo las empresas se están permitiendo. Además, el crecimiento de cámaras IP instaladas aumenta año a año, en detrimento de la antigua tecnología analógica.

4.- La oferta de nuestra reciente división *Market & Security Solutions*, que engloba la rama de negocio de soluciones para el Punto de Venta, y con la que damos a nuestros clientes la posibilidad de dar una respuesta integral, al incluir también los sistemas de alimentación ininterrumpida (SAI) de INVERTER, que se han convertido en el complemento indispensable de cualquier sistema de automatización del comercio.

### El futuro se dirige al PAGO por USO

Ahora que la impresora como periférico se ha desprestigiado, que parece que sólo se vende por precio, lo que hay que hacer es mirar más allá y atender a una necesidad actual de las empresas, que les lleva a tener que controlar sus gastos. Una solución que trasladamos es el poder controlar los gastos de impresión a través de unos sistemas de pago por uso.

El distribuidor se garantiza unos ingresos recurrentes cada mes, gracias a los contratos de mantenimiento y consumibles. Además, esto le permite mantener una relación permanente con el cliente final, que incrementan las posibilidades de fidelización.

En estos momentos en los que el consumible compatible puede hacer al distribuidor perder clientes y facturación, optar por un sistema de Coste por Página es la solución para garantizar el negocio.

#### Láser Color A3 multifunción Executive ES3640 pro MFP

- Copia e impresión de 36 ppm color/ 40ppm para blanco y negro.
- Ideal para grandes grupos de trabajo.
- Sistema 8e EFY Fiery®.
- Panel de control táctil en color de 21cm.
- RAM 1024MB.
- Impresión dúplex, copiado, escaneado y fax.



Disponemos de un departamento especializado que da cobertura a los distribuidores. Vamos a visitarles, formamos a sus comerciales y les acompañamos en la cuenta final para que se sientan seguros de la manera más rápida. El personal de Auge realiza un trabajo de consultoría y análisis que se traduce en formación y asesoramiento al distribuidor. Es la manera de que puedan aprovechar los beneficios que el Coste por Página ofrece al canal, y es que se trata de la fórmula que ofrece al distribuidor un margen garantizado.

Además, ofrecemos una serie de herramientas para rentabilizar este modelo de negocio al máximo. Ponemos a disposición del canal una herramienta para la gestión de la rentabilidad del parque informático que tengan a través de los contratos de Coste por Página, otra herramienta para la gestión y el control de los consumibles y la asistencia técnica y, si quieren vender más, les ofrecemos un software de gestión documental, sistemas de pago por tarjeta de crédito, soluciones de tarjetas precarga para instalar junto con las impresoras...

### El negocio de las Comunicaciones "All in One"

La nueva división de Telecomunicaciones de OKI, OKI IPstage, nos ofrece la posibilidad de acceder a nuevos mercados con productos y soluciones de calidad y a un precio muy competitivo. Además, este año han lanzado la nueva centralita IP1000, una gran idea de negocio que combina la rentabilidad comercial con su excepcional facilidad de uso.

Se trata de una pequeña y ligera centralita telefónica inteligente con función de Router. Integra la red de telefonía tradicional y las comunicaciones de voz por redes de datos y proporciona un entorno de servicio en el que convergen voz, datos y vídeo en una red IP. Además proporciona seguridad en las comunicaciones de voz, datos y vídeo, con funcionalidades de Firewall y VPN (integrado).



#### Solución Plug & Play TODO en 1 IP1000

- Router/ Switch/ Firewall/VPN
- Centralita 15 licencias IP + 2 Ext. Analógicas ( Fax/Telf. DECT)
- Pequeña y ligera
- Permite utilizarse con varios operadores IP
- Fácil de instalar, fácil de configurar, fácil de utilizar.

Tenemos que aprovechar esta oportunidad ya que se trata de una solución de telecomunicación demandada por más del 90% de las empresas españolas.

Nuestros distribuidores podrán ofrecer hasta un 50% de ahorro en comunicaciones, obteniendo jugosos beneficios en su venta, instalación y mantenimiento; así como importantes incentivos desde el operador y carrier IP en contratación y tráfico de llamadas.

### Rentabilidad con soluciones de Video IP Profesional

El mercado de la videovigilancia IP, esta viviendo unos crecimientos brutales. Aprovechando el conocimiento que el canal informático ya posee en infraestructuras de redes y telecomunicaciones, puede introducirse con tranquilidad y garantías en este mercado.

Gracias a la tecnología IP podemos acceder a multitud de proyectos, cosa que con los antiguos sistemas analógicos era impensable y solo era accesible para un canal de seguridad muy reducido.

Desde nuestra empresa VIDA, Ingeniería de Seguridad y Visualización, encaminamos a los distribuidores a los nichos de mercado apropiados para desarrollar esta línea de negocio: parques solares, comunidades de vecinos, guarderías, geriátricos... La **posibilidad que nos ofrece la integración IP con otros sistemas** es una gran ventaja que hay que explotar.

La tecnología IP no solamente es más poderosa en todos los aspectos, sino que también tiene dos ventajas decisivas: tiene una mejor relación coste-beneficio que la tecnología tradicional CCTV y es más multifuncional gracias a su conexión integrada a redes y ordenadores.

A través de nuestros colaboradores, tanto a nivel de Hardware con Mobotix, como de diversas aplicaciones de Software, ofrecemos al canal la posibilidad de tener un producto innovador, competitivo y que da solución a una problemática concreta: Reconocimiento de Matrículas, Automatismos - Control de accesos, Conteo personas, Análisis de vídeo, Furtivos...

Representamos en España al fabricante líder en cámaras de video IP de Alta Resolución. MOBOTIX fabrica cámaras megapíxel que pueden grabar mucho más detalle que los sistemas analógicos convencionales de video.

La alta calidad de las imágenes reduce de forma sustancial el número de cámaras requeridas, además de posibilitar un tratamiento profesional de dichas imágenes que nos permite ofrecer soluciones de vanguardia.

Además, el diseño de las cámaras IP, con un concepto descentralizado, reduce comparativamente el coste global del sistema, al integrar conexiones de red inteligentes, carecer de partes móviles y no necesitar batería.

En estos momentos, el producto estrella de Mobotix se llama Q24, una cámara hemisférica Domo IP ultracompacta y resistente a los agentes climáticos. Gracias a la vista panorámica de 360°, con una sola cámara se puede grabar una sala completa. Además de un sensor cromático de 3,1 megapíxeles, la cámara hemisférica dispone de un DVR interno de hasta 32 gigabytes basado en la tecnología de memoria flash, que proporciona autonomía, mayor eficacia y duración.

#### Cámara hemisférica Q24

- Vista 360º montada en techo
- Vista 180º montada en pared
- Integra función de alarma, altavoz y micrófono
- 2048 x 1536 (3MEGA)
- Interfaces Ethernet 10/100, USB
- Dimensiones Ø x H: 16 x 5 cm
- Peso: 450 g



- Videoteléfono VoIP, SIP, audio bidireccional, control remoto vía señalización DTMF y notificación de eventos

La Q24, al igual que el resto de cámaras de Mobotix, incluye un software profesional de gestión de video/alarma que ofrece no sólo imágenes fluidas o búsqueda de eventos en diferentes cámaras, sino también un proceso de edición de imágenes, corrección de distorsión de la lente y búsqueda sincronizada de eventos en varias cámaras.

### Soluciones Informáticas y de Gestión para el Comercio

El comercio necesita herramientas ágiles y en tiempo real que le aporte información viva para la actividad de su negocio. Es necesario que los dispositivos TPV y sus soluciones añadidas ofrezcan una alta capacidad de gestión.

Pero el mercado que se mueve en torno a los dispositivos TPV no se basa únicamente en la venta del hardware y su correspondiente software, sino que el canal ofrece una solución conjunta y personalizada para cada cliente, de manera que la parte de mantenimiento y servicio también cuenta a la hora de evaluar la venta de este tipo de dispositivos. Estamos hablando de la convergencia con sectores como el de la seguridad, que gracias a las cámaras IP integradas con la solución de TPV supone una evolución que va más allá de la mera oferta de hardware y software de gestión.

Lo más interesante de la oferta de nuestra división *Market & Security Solutions* es que el canal va a tener la posibilidad de desarrollar auténticas soluciones globales gracias a esta convergencia. Vamos a poder integrar Vídeo IP y a la función de vigilancia y control, podemos sumar toda una serie de nuevas aplicaciones para el punto de venta.

En este mercado contamos con una gran oportunidad para ofrecer a todos estos clientes potenciales soluciones novedosas para la automatización y la seguridad de su comercio.

## Nuevos SERVICIOS = Nuevas AYUDAS. 100% con el Canal en 2010.

### AUGE Finance

AUGE Finance es nuestro nuevo servicio de herramientas Financieras para el canal, independiente de entidades financieras, este servicio esta especializado en ofrecer propuestas de renting para que nuestros distribuidores logren cerrar el mayor número de operaciones con sus clientes finales.

Hemos creado este servicio para responder a una necesidad real que nos traslada directamente nuestro canal: dar acceso a las empresas a la última tecnología, con un control del gasto adaptado a su presupuesto y a la vida útil del bien, y sin necesidad de realizar un gran desembolso inicial. Ofrecemos la posibilidad de incluir en el renting no solo el hardware, sino todos aquellos servicios relacionados y que suelen estar presentes en cualquier proyecto: instalación, formación, software y mantenimiento.

Al ser independiente de cualquier financiera, contamos con un amplio abanico de entidades colaboradoras para lograr la aprobación de una operación en un plazo de 48 horas, con la mejor oferta y que mejor se adapte a las necesidades del cliente final, con toda la flexibilidad a la hora de ampliar o renovar los equipos adquiridos.

El renting es una modalidad muy demandada por las empresas, ya que tiene importantes ventajas operativas, económicas y fiscales en el balance anual de la compañía arrendataria. No obstante, AUGE Finance tiene previsto ofrecer también otras propuestas de productos financieros, tales como: líneas de crédito, leasing, ayuda a la exportación...

### AUGE Lead Generation

Se trata de una acción que estamos elaborando enfocada 100% a aumentar las ventas de nuestros distribuidores con la generación de nuevos contactos en cliente finales profesionales (perfil de Pymes y Autónomos). Sobre la oferta de productos y soluciones de OKI, pretendemos generar con una ambiciosa campaña on-line en los principales portales dirigidos a este público objetivo, nuevos contactos para trasladarlos a nuestros distribuidores.

Tratamos de incrementar el negocio del DISTRIBUIDOR, ofreciendo una forma más de apoyo al canal. Sumando esta iniciativa a la trayectoria de comunicación que lleva siguiendo OKI en los últimos años, estamos convencidos de que vamos a conseguir dar a nuestros clientes un empujón en su día a día, en estos momentos en los que lo que realmente necesitan todo nuestro apoyo para vender.

### AUGE Ave

Vamos a mejorar uno de nuestros servicios logísticos, AUGE "Ave", mediante el cual llegamos donde otros no lo hacen, reduciendo los plazos de entrega fuera de la península, llegando a Baleares en 48 horas, a Andorra y Ceuta entre 48 y 72 horas, a Melilla en 3 o 4 días, y a Canarias entre 5 y 7 días hábiles.

Con ésto, queremos aumentar el nivel de servicio y que los portes ya no sean un problema para los clientes. Vamos a reducir aún más las tarifas de portes para estos destinos, pudiendo incluso llegar a ser GRATIS para distribuidor, en función del pedido.