

Alidata reforça aposta no printing com oferta de MPS

A Alidata, empresa do Sendys Group, acaba de reforçar a sua oferta para a área do *printing*, apostando em consultoria e numa oferta de *managed print services* acessível às PME

Sara Moutinho Lopes

Com o objetivo de se tornar num concorrente de peso na área de *printing*, em Portugal, a Alidata, que já dispunha da venda de equipamentos, consumíveis e assistência técnica de impressão, decidiu expandir a sua oferta.

O primeiro passo foi a aquisição da Office Charter, que lhe permite oferecer soluções integradas em regime de *managed print services*. “Neste momento dispomos de uma solução *one stop shop* em impressão que nos diferencia no mercado”, afirma Fernando Amaral, *chairman* Sendys Group e CEO da Alidata.

Para a Alidata, o foco está na conquista do mercado de SMB: “Com a competência do desenvolvimento próprio, podemos facilmente conquistar mercado, uma vez que as PME estão em condições de optar por modelos de negócio que estavam reservados às grandes empresas, como os *managed print services* (MPS)”, revela Fernando Amaral.

Para tal, a empresa apoia-se numa proposta de valor que alia o software aos equipamentos. “Esta conjugação é diferenciadora, dá-nos uma grande autonomia, e está já a ser reconhecida por CTOs de muitas empresas, nas quais já implementámos soluções integradas” salienta Fernando Amaral.

Custos de impressão controlados são prioridade para as empresas

Os custos estão sempre no topo das prioridades. Esta realidade é especialmente vincada entre as PME, que se deparam com orçamentos mais reduzidos. É nesse sentido que, salienta o CEO, a Alidata “oferece um serviço de consultoria em *printing* para que as empresas planeiem os seus investimentos de forma adequada ao seu negócio”.

Ao oferecer um serviço de MPS mais completo através da aquisição das competências da Office Charter, a Alidata compromete-se em proporcionar às empresas todos os serviços de *outsourcing* de impressão, *renting* de equipamentos e contratos de impressão, um portfólio completo de consumíveis, mas também serviços de reparação e venda de equipamentos, e um software de gestão documental e de infraestrutura de impressão. “Colocamos à disposição das PME um conjunto integrado de serviços e equipamentos que, até há pouco, apenas estava reservado a grandes empresas”, enaltece Fernando Amaral.



Fernando Amaral, chairman Sendys Group e CEO da Alidata

A Alidata trabalha com as principais marcas e tem como parceiros estratégicos a Brother e a OKI. “Com a OKI, temos mais do que uma parceria. Somos um centro de desenvolvimento de software, pois o ‘Sendys Explorer’, software de *printing* e gestão documental desenvolvido pela Alidata, é integrado diretamente, de fábrica, nas plataformas dos seus equipamentos”.

O Sendys Explorer, desenvolvido em Portugal, foi já comercializado para mais de 20 países dos cinco continentes. A solução de gestão documental permite converter documentos e distribuí-los ou carregá-los num local à escolha do utilizador, proporcionando uma “grande flexibilidade para editar, aceder, imprimir, recuperar e partilhar ficheiros, a qualquer momento e em qualquer dispositivo”, explica Fernando Amaral.

A solução compromete-se a simplificar e organizar processos nas empresas e a poupar-lhes tempo. Pretende ainda ajudar as empresas de qualquer dimensão a responderem às suas necessidades de fluxo de trabalho de documentos, e maximizar a eficiência, desde a captura até à distribuição de documentos, com mobilidade e segurança.

Para Fernando Amaral, a proposta de valor da Alidata está precisamente na capacidade de aliar a

oferta de gestão documental já existente, o Sendys Explorer, à nova oferta de *managed print services*.

Otimização dos processos empresariais e scanning em foco

“O desenvolvimento de soluções próprias sempre foi uma vantagem competitiva e um fator de diferenciação”, afirma Fernando Amaral, que identifica como prioridade, para a Alidata, “preencher as lacunas na gestão de processos das empresas, na otimização dos processos de entrada e saída documentos”.

Para conseguir impulsionar ainda mais a sua oferta de valor, a empresa está agora voltada para o *scanning*, nomeadamente em funcionalidades que permitam adicionar aos equipamentos de impressão a capacidade de reconhecimento de caracteres, apostando na produtividade e poupança de tempo com acesso a ficheiros editáveis.

“Além disso, estamos a simplificar a forma de o próprio utilizador ter autonomia para definir os seus *workflows* de entrada e saída de documentos e otimizar os seus processos, o que é uma enorme vantagem no que respeita aos custos”, conclui Fernando Amaral. ■

Info Alidata

www.alidata.pt