



Michael Bailly

Director europeo de Planificación de Producto y Marketing en la división de Visual Solutions de Sharp Europe

SHARP

“El hecho de ser los fabricantes de nuestros propios paneles nos convierte en grandes especialistas en pantallas de gran tamaño...”

“Somos un equipo de profesionales que se preocupa de ofrecer los mejores productos y servicios a todos nuestros partners y, a través de ellos, a nuestros usuarios finales”, describe Michael Bailly, Director Europeo de Planificación de Producto y Marketing en la División de Visual Solutions de Sharp Europe. Desde su creación en 1912, Sharp ha considerado la innovación como una parte integral de su filosofía corporativa. En los últimos cuarenta y tres años, desde el establecimiento de Sharp Electronics (Europe) GmbH (SEEG) en 1968, han crecido hasta un total de 17 centros/bases, que comprenden 1 laboratorio, 4 centros de producción, 11 filiales de venta y 1 compañía financiera.

Con más de 100 años de trayectoria, ¿qué destacaría de Sharp Electronics?

En Sharp tenemos 102 años de experiencia en el desarrollo de nuevas tecnologías y el diseño de productos de visualización de calidad para el mercado profesional B2B. Gracias a esto, contamos con un alto nivel de conocimiento que nos permite situarnos en una posición única tanto de desarrollo como de fabricación de pantallas y paneles TFT- LCD.

Sharp es sinónimo de innovación. Hemos sido la primera compañía del mundo capaz de producir en masa paneles de capa fina de EL, escogidos por Estados Unidos para ser utilizados en sus transbordadores espaciales. En el año 2000, comenzamos a producir pantallas LCD de TFT capaces de reproducir con asombrosa fidelidad y detalle los objetos más pequeños. Actualmente, estamos desarrollando pantallas IGZO de forma libre (Free-Form Display) lo cual representa un gran salto hacia el futuro para la tecnología de visualización, ya que hace posible que las tecnologías LCD satisfagan nuevos mercados verticales.

Gracias a nuestra historia de desarrollo y diseño de cada pieza de nuestras soluciones visuales, los clientes saben que pueden confiar en nuestros productos fabricados con los más altos estándares de calidad.

¿Cuál es la misión y los valores corporativos que defiende?

Sharp se compromete a proporcionar pantallas que sean sólidas, fiables y de muy alta calidad. No somos un proveedor de pantallas de volumen masivo sino que nuestros productos son utilizados dentro de soluciones visuales innovadoras y diseñadas a medida, hábilmente colocadas por nuestros más cercanos y fieles partners.

Somos un equipo de profesionales que se preocupa de ofrecer los mejores productos y servicios a todos nuestros partners y, a través de ellos, a nuestros usuarios finales. Ofrecemos una amplia gama de apoyo a nuestros distribuidores e integradores de sistemas para que puedan asegurarse de que sus clientes están contentos y satisfechos.

¿Qué peso supone Sharp Electronic España a nivel europeo?

España es un mercado estratégico clave para nosotros. Nuestros partners españoles están utilizando nuestros productos para crear soluciones locales muy interesantes e innovadoras.

Dentro del amplio grupo de productos, ¿cuáles representan mayor peso para la compañía?

Sharp es una marca reconocida en el mercado de las pantallas táctiles colaborativas para entornos corporativos y educativos. Ofrecemos pantallas táctiles colaborativas con características muy útiles para salas de juntas, principalmente cuando las empresas quieren sustituir sus proyectores para reducir sus gastos de funcionamiento y obtener una pantalla de carácter más práctico e interactivo.

Sharp es también un especialista en Video Walls ofreciendo las pantallas más avanzadas y con menos biseles del mercado. Nuestra tecnología de control dinámico de contrastes permite que ciertas áreas de la pantalla se atenúen automáticamente para aumentar la relación de contraste. Asimismo, nuestras pantallas proporcionan un nivel luminosidad líder en su clase de hasta 1.500 cd.

El hecho de ser los fabricantes de nuestros propios paneles nos convierte en grandes especialistas en pantallas de gran tamaño. Además de nuestra capacidad de producción, nuestras actividades de I + D nos conducen a que nuestros productos, tales como nuestra popular PN-R 903, sean de las mejores y más avanzadas pantallas de gran formato disponibles

actualmente en el mercado de la señalización digital.

Junto a nuestros productos vanguardistas, los verdaderos clásicos de nuestra gama son las pantallas profesionales PN-R y PN-E. Son muy populares entre los integradores de sistemas por su resistencia y fiabilidad, incluso en usos profesionales 24/7 bajo las condiciones más desafiantes de uso prolongado.

Recientemente hemos añadido una nueva serie de visualización, la PN-Y que ofrece un sistema de señalización con conexión USB integrada que permite la reproducción automática de vídeo e imágenes sin estar conectado a una red. Creemos que la serie PN-Y aporta un gran beneficio para las tiendas independientes, que carecen de soporte tecnológico, pero también para grandes empresas o museos que requieren señalización en zonas como la recepción. Esperamos que el PN-Y se convierta en un nuevo clásico de Sharp.

¿Qué le exigen los consumidores a una marca como Sharp Electronics? Precio, calidad... ¿combinan ambas cosas la enseña?

Nos dirigimos a los profesionales del sector tecnológico y AV para ofrecer soluciones visuales para entornos corporativos, de educación y de entretenimiento. Al ser un vendedor con amplia trayectoria en el mercado de pantallas profesionales, nuestros clientes nos demandan estabilidad y fiabilidad. Sharp es una de las opciones más seguras dentro del mercado: nuestros productos son sólidos, están bien diseñados y nuestro reconocimiento de marca es muy fuerte en este campo. Sharp



es vista como una referencia de calidad en un mercado en el que invertir en productos duraderos y fiables es vital.

Nuestros socios confían en que los productos de Sharp hacen lo que decimos, les gusta nuestra cercanía y nuestra estrategia de gama de producto. Trabajar con Sharp es una decisión fácil y segura. Nuestros clientes saben que pueden confiar en nosotros.

¿Considera que la distribución prescribe adecuadamente los productos? ¿Qué se está haciendo desde Sharp Electronics en este sentido?

Disfrutamos de una verdadera alianza con nuestros distribuidores. Debido a que nuestra gama de productos está claramente estructurada, y porque nuestros productos están diseñados de una forma intuitiva para la integración dentro de los sistemas, a nuestros socios les resulta muy fácil elegir, prescribir y vender nuestras pantallas para cualquier proyecto. Además, ellos saben que si recomiendan Sharp no tienen ningún riesgo.

Un producto novedoso, y con tecnología de última generación, necesita de una adecuada Asistencia Técnica. En este sentido, ¿cómo responde la compañía?

Tenemos un equipo de ingenieros pre-venta bien entrenado que visita a nuestros socios y clientes. Además, en la parte de post-venta, nos aseguramos de que estos ingenieros estén fácilmente accesibles para los clientes/socios. Los distribuidores no tienen que pasar por complicados sistemas de post-venta para obtener respuestas. Ellos pueden simplemente hacer una llamada de teléfono y hablar directamente con nosotros. Esto es algo que nos distingue dentro de la industria.

¿Qué novedades concretas están lanzando o tiene previsto lanzar Sharp Electronics?, ¿nos sorprenderán próximamente?

Algunos de nuestros nuevos productos y tecnologías de nueva generación serán anunciados en la feria ISE (Integrated Systems Europe) en febrero, así que pronto realizaremos anuncios en este sentido.

De manera más general, continuamos investigando y desarrollando tecnologías aplicadas a las pantallas. Fuimos la primera compañía en el mundo que llevó la tecnología IGZO a la producción en masa y estamos haciendo lo mismo con nuestra pantalla de forma libre (Free-Form Display). Con esta nueva tecnología, una pantalla puede tener cualquier forma que los diseñadores quieran. Esto es revolucionario y libera al mercado de usar las pantallas LCD estándar.



Un mercado en reajuste, ¿cómo ven la actual coyuntura? Considerando su experiencia, ¿qué tendencias augura?

El mercado está definitivamente avanzando hacia tecnologías inteligentes y la conectividad móvil, las nuevas tendencias a las que nosotros también nos dirigimos. En cuanto a la tendencias de ventas, hemos visto que los compradores ahora se preocupan menos acerca de marca de la pantalla (e incluso, en cierta medida, de las especificaciones del producto), pero cada vez se preocupan más de trabajar con un socio-proveedor confiable, que ofrezca productos fiables. Sus márgenes se están reduciendo, así que no pueden permitirse el lujo de hacer frente a fallos de visualización. La fiabilidad es una promesa fundamental que desde Sharp hacemos y mantenemos.

Y por último, ¿qué estrategias de marketing y comunicación están realizando o tienen previsto realizar próximamente?

En los próximos meses, nuestra actividad principal en este sentido girará en torno a ISE y la presentación de nuevos productos. También nos estamos centrando en desarrollar nuestra actividad de marketing en los mercados verticales como, por ejemplo, la comunicación que estamos haciendo acerca de nuestras soluciones de visualización táctil para el reemplazo de los proyectores, en las salas de juntas y entornos educativos, por pantallas interactivas táctiles. También, estamos muy activos en la promoción de nuestros productos dentro del mercado de las pantallas de gran tamaño, donde somos un proveedor líder.

Además, apoyamos la comercialización a nivel local para promover nuestros productos visuales y numerosas soluciones de señalización digital con nuestros socios. El boca a boca es una herramienta de marketing importante y eficaz para Sharp. Gran parte de nuestro negocio se debe a recomendaciones de clientes satisfechos.