



## Αγορά

Για μακρά σειρά ετών, η Plaisio Computers είναι ο αδιαμφισβήτητος market leader στην Ελλάδα στην Πληροφορική και στην αγορά Ειδών γραφείου.

Η επιχείρηση Plaisio «γεννήθηκε» το 1969 στην οδό Στουρνάρη 24, σε ένα κατάστημα μόλις 12 τετραγωνικών μέτρων. Σήμερα, το Plaisio αποτελεί την πλέον σύγχρονη εμπορική προσέγγιση στην Ελλάδα, με ένα μοναδικό πολυκαναλικό μοντέλο πωλήσεων το οποίο αποτελείται από δίκτυο 18 καταστημάτων, τμήμα απευθείας πωλήσεων σε επιχειρήσεις (B2B), ηλεκτρονικό κατάστημα ([www.plaisio.gr](http://www.plaisio.gr)) και πωλήσεις που το 2006 ξεπέρασαν τα € 310 εκατομμύρια. Η επωνυμία Plaisio είναι πλέον συνώνυμο της ποιότητας. Διαμορφώνει επί 38 συναπτά έτη το τοπίο και τις τάσεις της ελληνικής αγοράς στις νέες τεχνολογίες και το σήμα της εταιρείας ταυτίζεται με ό,τι πιο μοντέρνο και πρωτοποριακό κυκλοφορεί στην αγορά.

Ο αριθμός των εργαζομένων της εταιρείας σήμερα ξεπερνά τα 1.200 άτομα.

## Επιτεύγματα

Η Plaisio Computers συγκαταλέγεται για 8 συνεχόμενες χρονιές στις 500 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες της Ευρώπης (1996-2007).

Οι διακρίσεις της εταιρείας είναι πολυάριθμες και σημαντικές. Ήδη το 2001 βραβεύεται στο Greek ICT Forum για την επιτυχημένη πορεία της στην πενταετία 1996-2001. Τα έτη 2002, 2003, 2004 και 2005 βραβεύεται ανάμεσα στους κορυφαίους 100 μεταπωλητές ειδών γραφείου παγκοσμίως (Top 100 Resellers). Τις ίδιες χρονιές βραβεύεται ανάμεσα στους 200 κορυφαίους συναρμολογητές ηλεκτρονικών υπολογιστών στην Ευρώπη (Top 200 PC Assemblers Europe, Gartner Group).

Το 2002 και 2004 η Plaisio Computers βραβεύεται ως Αλυσίδα της Χρονιάς στα Βραβεία Mobile Awards, το 2003 αποσπά το Α' Βραβείο Υψηλών Ρυθμών Ανάπτυξης στα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ, ενώ το 2004 και 2005 κερδίζει το Α' Βραβείο National PC System από το Chip Magazine.

Το 2006, στην Plaisio Computers απονεμήθηκε το βραβείο ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας Leading Companies από τη Hay Group, που διενεργήθηκε για πρώτη φορά στη χώρα μας. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Plaisio Computers καταφέρνει να παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες ενώ παράλληλα αυξάνει σημαντικά το μερίδιο αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται,

διατηρώντας την κερδοφορία της σε υψηλά επίπεδα.

Η Plaisio Computers δεν επαναπαύεται στις πρωτιές της. Βασικός στόχος και συστατικό της επιτυχίας της είναι η διατήρηση των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης, ακόμα και όταν οι συνθήκες της αγοράς δεν είναι ιδανικές. Εξάλλου, η φιλοσοφία της Plaisio Computers δεν είναι να διογκώνει το μερίδιό της μέσα σε πεπερασμένα όρια αγοράς, αλλά να πρωτοστατεί και να οδηγεί την ανάπτυξη της ίδιας της αγοράς

## Ιστορία

Το «Πλαίσιο» γεννιέται το 1969, σε ένα μαγαζάκι 12 τ.μ. στην οδό Στουρνάρη 24, με είδη Σχεδίου & Χαρτοπωλείου. Ιδρυτής του, ο σημερινός Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιώργος Γεράρδος.

Δευτεροετής τότε φοιτητής της Σχολής Πολιτικών Μηχανικών του Ε.Μ.Π. διαπιστώνει την έλλειψη εξελιγμένου εξοπλισμού τεχνικών γραφείων στην αγορά και ξεκινά την εισαγωγή τεχνικών σχεδιαστήρων, νοικιάζοντας με 80.000 δρχ. δανεικά τον προαναφερόμενο χώρο, τον οποίο «βαπτίζει» Plaisio.

πρώτη φορά μία από τις αξεπέραστες πρωτοπορίες που την καθιέρωσαν σε πρωταγωνιστική δύναμη στην ελληνική αγορά: συναρμολογεί στα μέτρα του κάθε πελάτη ξεχωριστά με το σύστημα Built to Order (B.T.O) τους Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές με το κατοχυρωμένο brand name "TURBO-X".



Το 1992 η Plaisio Computers προχωρεί στο στήσιμο αλυσίδας λιανικής, που ξεκινά με το κατάστημα Plaisio του Νέου Ψυχικού. Το 1995 αποκτά σύγχρονο ιδιόκτητο κέντρο αποθήκευσης και διανομής 4.000 τ.μ. στη Μεταμόρφωση, όπου σήμερα λειτουργεί ένας από τους 6 υπερχώρους που διαθέτει η εταιρεία (συνολικής επιφάνειας 2.500 τ.μ.), με ειδικό χώρο παρουσίασης και επίδειξης προϊόντων εικόνας και ήχου, που διευκολύνουν τον πελάτη να δημιουργήσει το δικό του «ψηφιακό σπίτι», χώρο με ειδικές προσφορές (stock house) και τεχνικό τμήμα που μπορεί να επισκευάσει ή να αναβαθμίσει τον Η/Υ μέσα σε 4 ώρες.

Το 1996 η εταιρεία πραγματοποιεί τις πρώτες απευθείας πωλήσεις-αποστολές σε πελάτες μέσω τηλεφώνου, fax και προϊόντικών καταλόγων, οι οποίοι τότε αποστέλλονται σε συγκεκριμένες ομάδες καταναλωτών και επιχειρήσεων (target groups) ή διανέμονται με τη μορφή ένθετου στις εφημερίδες. Σήμερα, οι κατάλογοι προϊόντων Plaisio, μία από τις μεγαλύτερες πρωτοπορίες της

εταιρείας στην ελληνική αγορά, εκδίδονται πλέον σε ετήσιο τιράζ που ξεπερνά τα 8.000.000 αντίτυπα.

Το 1998 εγκαινιάζεται το πρώτο κατάστημα Plaisio στη Θεσσαλονίκη και το 1999 οι μετοχές της Plaisio Computers εισάγονται στην παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Η εισαγωγή σημειώνει ρεκόρ εγγραφών και η έκδοση υπερκαλύπτεται κατά 393 φορές!

Το 1999, ένα κατάστημα Plaisio ανοίγει τις πόρτες του στην Πάτρα αλλά και τρία ηλεκτρονικά καταστήματα Plaisio, με 8.000 επισκέπτες την ημέρα, ανοίγουν τις πόρτες τους στο διαδίκτυο: το [www.plaisio.gr](http://www.plaisio.gr), το [www.plaisio2b.gr](http://www.plaisio2b.gr) για επιχειρήσεις και το [www.plaisiowar.gr](http://www.plaisiowar.gr) για πρόσβαση μέσω του κινητού τηλεφώνου. Σήμερα, το ανανεωμένο [www.plaisio.gr](http://www.plaisio.gr) δέχεται κατά μέσο όρο 45.000 επισκέψεις την ημέρα.



Το 1976 δημιουργεί έκθεση του εξοπλισμού τεχνικών γραφείων σε γειτονικό κατάστημα (Στουρνάρη 19), η οποία σύντομα επεκτείνεται και στον αριθμό 22 της ίδιας οδού. Τότε η εταιρεία πραγματοποιεί και το ιστορικό της άνοιγμα στα είδη γραφείου, κατακτώντας σχετικά γρήγορα την πρώτη θέση στην αγορά και στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού.

Το 1979, η όλο και πλατύτερη αποδοχή της Plaisio από το καταναλωτικό κοινό έχει σαν αποτέλεσμα τη συνεχή αύξηση του τζίρου της και τη μετατροπή της ατομικής επιχείρηση σε Ανώνυμη Εταιρεία με την επωνυμία "Πλαίσιο Computers Α.Ε.". Η νέα επωνυμία ουσιαστικά προαναγγέλλει και μάλιστα σε ανύποπτο χρόνο, τη μελλοντική είσοδο της εταιρείας στην Πληροφορική, επτά χρόνια αργότερα.

Το 1986, σε ειδικό Computers Shop στη Στουρνάρη 24, η Plaisio Computers εφαρμόζει για



Το 2005 εφαρμόζεται το πολυκαναλικό σύστημα πωλήσεων του Πλαισίου και στη Βουλγαρία, σηματοδοτώντας μία νέα εποχή πολυεθνικής δράσης για την εταιρεία.

### Προϊόν

Η Πλαίσιο Computers δίνει μεγάλη έμφαση στην ανάπτυξη private label προϊόντων. Συγκεκριμένα, η εταιρεία έχει αναπτύξει τα δικά της private label προϊόντα σε όλες τις προϊοντικές κατηγορίες. Στην κατηγορία των υπολογιστών και περιφερειακού εξοπλισμού, τα προϊόντα TURBO-X διαθέτουν πλήρη γκάμα από desktop, notebook, ηλεκτρολόγια, ποντίκια, οθόνες, USB sticks, εξωτερικούς σκληρούς δίσκους, UPS, ασύρματα και ενσύρματα τηλεφωνα, bluetooth ακουστικά, car kits, φωτογραφικές μηχανές, projectors και ακουστικά.

Στην κατηγορία των αξεσουάρ και αναλωσίμων, η Q Connect διαθέτει πλήρη γκάμα αξεσουάρ Η/Υ, αναλώσιμα, μηχανές γραφείου, είδη αρχειοθέτησης, είδη γραφείου και είδη σχεδίου, η Sentio διαθέτει τσάντες για notebook, θήκες CD/DVD, θήκες ψηφιακών, είδη αρχειοθέτησης, προσωπικά αξεσουάρ και είδη οργάνωσης γραφείου και, τέλος, η @work διαθέτει μελάνια, CD/DVD και χαρτιά εκτύπωσης.

Όλα τα private label προϊόντα της Πλαίσιο Computers παρουσιάζουν σημαντική ανάπτυξη και βελτιώνουν τη θέση τους στην αγορά διαρκώς.

Η «ναυαρχίδα» της οικογένειας TURBO-X είναι χωρίς αμφιβολία οι σταθεροί και φορητοί υπολογιστές της. Η TURBO-X κατέχει την τρίτη θέση στην ελληνική αγορά με μερίδιο αγοράς 9,81% σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της Gartner. Τα βασικά πλεονεκτήματα ενός TURBO-X υπολογιστή εντοπίζονται στις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που εξασφαλίζει στους πελάτες: συναρμολόγηση στα μέτρα του πελάτη, αναβάθμιση σύμφωνα με τις μεταβαλλόμενες ανάγκες του πελάτη, παροχή τεχνικής υποστήριξης από 17 σημεία σε όλη την Ελλάδα μέσα σε 4 ώρες, καθώς και τηλεφωνική υποστήριξη των πελατών, 12 ώρες την ημέρα.

Οι αποστολές των προϊόντων της Πλαίσιο Computers πραγματοποιούνται δωρεάν μέσα σε 24 ώρες από την παραγγελία. Κάθε μέρα, 1.500 παρα-

γελίες αποστέλλονται στους πελάτες της με ένα μεγάλο στόλο φορτηγών αυτοκινήτων που διαθέτει.

Ειδικά για τους εταιρικούς πελάτες, η Πλαίσιο Computers μέσα από το ειδικό τμήμα εξυπηρέτησης επιχειρήσεων B2B που διαθέτει, παρέχει «προσωποποιημένη» εξυπηρέτηση. Η υλοποίηση του CRM (Customer Relationship Management) επιτρέπει στο Πλαίσιο να γνωρίζει τις ανάγκες και συνήθειες του κάθε πελάτη, έτσι ώστε να του προσφέρει πάντα τις καλύτερες προσφορές με τους καλύτερους όρους πληρωμής. Κάθε επιχείρηση έχει «το δικό της άνθρωπο» μέσα στο Πλαίσιο, ενώ υπάρχει πάντοτε η δυνατότητα εξυπηρέτησης με επί τόπου επίσκεψη στο χώρο του πελάτη.

### Πρόσφατες Εξελίξεις

Τον Ιούνιο του 2005 ιδρύθηκε το πρώτο κατάστημα Πλαίσιο στη Βουλγαρία, σηματοδοτώντας μία νέα εποχή πολυεθνικής δράσης για την εταιρεία. Ταυτόχρονα, το κατάστημα αυτό αποτελεί και το πρώτο πολυκαναλικό επιχειρηματικό μοντέλο στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, αφού οι Βούλγαροι πελάτες της εταιρείας εξυπηρετούνται τόσο από το κατάστημα στη Σόφια όσο και από καταλόγους, από το Internet αλλά και από ένα εξειδικευμένο τμήμα εξυπηρέτησης επιχειρήσεων, όπως ακριβώς και οι Έλληνες πελάτες του Πλαισίου.

Το 2006 η Πλαίσιο Computers ξεκίνησε την κατασκευή του νέου κέντρου συναρμολόγησης, logistics και διανομής της, προϋπολογισμού 15 εκατ. ευρώ. Ο νέος αυτός χώρος, συνολικής επιφάνειας 22.500 τ.μ., κατασκευάζεται σε ιδιόκτητη έκταση 29.800 τ.μ. της εταιρείας στη Μαγούλα Αττικής.

### Πρώτηνη

Η επαφή με το Πλαίσιο είναι μία μοναδική εμπειρία επαφής με την τεχνολογία. Η Πλαίσιο Computers δημιουργεί καταστήματα που επιτρέπουν στον καταναλωτή να πραγματοποιεί τις αγορές του σε ένα περιβάλλον διασκέδασης και χαλάρωσης, απολαμβάνοντας καφέ, αναψυκτικά και γλυκίσματα. Ακόμα, διαμορφώνει στα καταστήματά της χώρους εκπαίδευσης και γνώσης, που επιτρέπουν στον πελάτη να γνωρίσει τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις στο χώρο της ψηφιακής εικόνας, του ψηφιακού ήχου, του video και του internet.

Επιπλέον, το Πλαίσιο αποτελεί μία πρωτοποριακή, σύγχρονη αλλά και ευέλικτη εμπορική προσέγγιση, πολύ πιο σύνθετη από μια απλή αλυσίδα λιανικού εμπορίου. Σε αντίθεση με τις κλασικές αλυσίδες λιανικής πώλησης στον ελληνικό χώρο, που εξυπηρετούν τον πελάτη τους μόνο μέσω καταστημάτων, το Πλαίσιο εξυπηρετεί τον καταναλωτή μέσα από 4 κανάλια πωλήσεων: καταστήματα, καταλόγους, διαδίκτυο και τηλέφωνα.

40.000 καταναλωτές επισκέπτονται καθημερινά τα 18 καταστήματα της Πλαίσιο Computers σε όλη την Ελλάδα. 15.000 άνθρωποι ενημερώνονται καθημερινά για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της από τους καταλόγους της. 45.000 καταναλωτές επισκέπτονται καθημερινά το ηλεκτρονικό της κατάστημα [www.plaisio.gr](http://www.plaisio.gr) για να εντοπίσουν και να αγοράσουν προ-



ϊόντα και υπηρεσίες που τους ενδιαφέρουν σε τιμές που ενημερώνονται συνεχώς. Ακόμα 20.000 πελάτες απολαμβάνουν καθημερινά τηλεφωνική εξυπηρέτηση από 200 εξειδικευμένους συνεργάτες που απαρτίζουν το κέντρο επικοινωνίας (call center) του Πλαισίου.

Οι άνθρωποι της Πλαίσιο Computers γνωρίζουν σε βάθος τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της εταιρείας και μπορούν να προτείνουν τις καλύτερες δυνατές συνολικές λύσεις που ανταποκρίνονται απόλυτα στις ανάγκες και προσδοκίες του κάθε πελάτη. Οι υπηρεσίες της Πλαίσιο Computers ξεκινούν με τη διερεύνηση των αναγκών του πελάτη και συνεχίζουν μετά την πώληση με την υποστήριξη κατά την εγκατάσταση στο χώρο του πελάτη, καθώς και την τηλεφωνική και τεχνική υποστήριξη καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του προϊόντος.

### Αξίες

Η εμπειρία Πλαίσιο είναι πλέον συνώνυμη της ψηφιακής τεχνολογίας και το σήμα της εταιρείας ταυτίζεται με ό,τι πιο μοντέρνο και λειτουργικό κυκλοφορεί στην αγορά.

Οι αρχές που έφεραν και εδραίωσαν την Πλαίσιο Computers στην κορυφή είναι η υψηλή ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της, η αξιοπιστία που εμπνέει η τεχνογνωσία και αφοσίωση των ανθρώπων της και η διορατικότητα που την οδηγεί να επενδύει διαρκώς σε νέες τεχνολογίες και νέες πρακτικές, που όχι μόνο οδηγούν αλλά διαμορφώνουν την αγορά.

### Ίσως δε γνωρίζατε ότι...

- 120.000 άνθρωποι έρχονται καθημερινά σε επαφή με την Πλαίσιο Computers, μέσω των καταστημάτων της, των καταλόγων της, του διαδικτύου και του τηλεφώνου.
- Ο πρώτος υπολογιστής TURBO-X στα μέτρα του πελάτη συναρμολογήθηκε το 1986.
- Μόνο μέσα στο 2007, η Πλαίσιο Computers διέθεσε περίπου 64.000 Desktop και Notebook TURBO-X, συναρμολογημένα στα μέτρα κάθε πελάτη.
- Κάθε μέρα αποστέλλονται 1.500 παραγγελίες στους πελάτες του Πλαισίου με ένα μεγάλο στόλο φορτηγών αυτοκινήτων.
- Μόνο μέσα στο 2007, το Πλαίσιο εξέδωσε 80 διαφορετικούς τύπους καταλόγων σε 8.000.000 αντίτυπα.

