

ASUS BETREEDT ZAKELIJKE MARKT MET NIEUWE MODELLEN

Werving van resellers is inmiddels gestart



Al langer levert Asus devices die in een zakelijke omgeving gebruikt kunnen worden, zoals de ZenBooks met een Windows Pro-licentie. “Om de zakelijke gebruiker echt op maat te bedienen zijn laptops nodig die aan specifieke eisen voldoen. Die modellen brengen we nu op de markt”, kondigt Dave Cohen, Business Development Manager bij ASUS, aan.

In het tweede kwartaal van dit jaar introduceert Asus de eerste twee zakelijke modellen, onder de naam ExpertBook B1 en ExpertBook B9, respectievelijk het instap- en topmodel van de nieuwe line-up. Later volgen nog de mid- en high-end modellen B3 en B5.

24 uur

Cohen legt uit dat zakelijke modellen onder meer over een groter aantal connectoren moet beschikken dan consumententoeestellen. “Dit vooral om de connectiviteit te vergroten; zoals TPM 2.0 chip en Thunderbolt. Ook het gewicht en de batterijduur zijn in dit marktsegment van belang.”

Zo houdt de batterij van de ExpertBook B9 het 24 uur vol met een gewicht van 1,2

Het marktaandeel van Asus is op de consumentenmarkt al jaren fors. Nu betreedt de Taiwanese leverancier met een nieuwe serie notebooks de zakelijke markt. *Tekst: Mels Dees*



kg. De ASUS ExpertBook B1 is een dunne en lichte zakelijke laptop, met een gewicht van slechts 1,72 kg - dus handig overall mee naartoe te nemen. De B1 is zowel met een 14 inch als met een 15 inch scherm leverbaar. Ook voor dit model zijn er uitgebreide connectiviteitsopties mogelijk.

Onderscheid

Asus speelt met de modellen in op de actualiteit. Cohen: “De devices zijn bijvoorbeeld voorzien van noise cancelling-software, wat ideaal is bij online vergaderen. Daarnaast was de privacy voor de consument al belangrijk voor COVID-19 en plakten

gebruikers regelmatig de webcam af. Gelukkig is hierop ingespeeld met een webcam shield dat binnenkort zelfs geautomatiseerd is.”

De distributie van de nieuwe range zakelijke toestellen wordt in Nederland verzorgd door Copaco en in België door Tech Data. “In de toekomst kunnen daar meer distributeurs aan toegevoegd worden, maar we gaan met deze twee partijen van start.”

Professionals

Inmiddels worden resellers gezocht en benaderd die de ExpertBooks aan zakelijke eindgebruikers kunnen verkopen. De eerste focus in de zakelijke markt is op SMB-organisaties, zoals onder andere huisartsen en tandartspraktijken. “Het opvallende is dat deze professionals vaak met een desktop werken, terwijl ze ’s avonds thuis de administratie doen op een tweede device. Met één goede laptop kan dat effectiever.”

“Ook hoor je in de markt dat de antibacteriële coating in ontwikkeling is”, weet Cohen. “De huidige markt vraagt om hygiëne. Een coating die de bacteriën doodt is nog in ontwikkeling, maar zal naar verwachting dit jaar worden geïntroduceerd. We willen maximaal inspelen op de behoefte van de zakelijke klant.” ■