

Oferta produktowa Optimus S.A.

Główne grupy produktów oferowanych przez Optimus S.A. stanowią:

Komputery i serwery:

OPTIMUS® (komputery produkowane i konfigurowane indywidualnie na zamówienia klienta korporacyjnego i instytucji);

OPTIMUS® PRESTIGE (bardziej zamożni klienci indywidualni, oczekujący najbardziej zaawansowanych rozwiązań);

OPTIMUS® HYPERMEDIA (klienci indywidualni – innowatorzy);

OPTIMUS® YOUNG (linia dedykowana dla tych klientów indywidualnych, dla których szczególnie istotną rolę odgrywa optymalny stosunek ceny do odpowiedniej jakości i parametrów użytecznych);

OPTIMUS SOHO (małe oraz średnie firmy);

OPTIMUS® OPTITECH (klienci indywidualni wrażliwi na cenę, bardzo często zastosowania typu “ home office”).

Monitory – Hyundai sprzedawane pod własną marką OPTIView, Samsung, w tym SAMTRON na zasadach wyłączności na rynku polskim, Philips, LG

Drukarki – Lexmark, Seiko Precision, Hewlett Packard, OKI, Seikosha

Modemy – Microcom, Request, Fideltronik

UPS – APC, Fideltronik

Oprogramowanie – pełna gama produktów Microsoft (pełne

produkty, licencje MOLP, licencje SELECT) – aplikacje, systemy operacyjne

Podzespoły – CD ROM – Pioneer, Samsung, LG, Acer; HDD – Samsung, Fujitsu, WD; FDD – ALPS, Samsung; płyty główne, procesory – FIC, Micro Star, Intel; karty graficzne – ATI; karty muzyczne – Aztech

Notebooki i Palmtopy – Toshiba, IBM, Acer, Asus, FIC, Philips

Oprogramowanie multimedialne – np. Nintendo

Urządzenia fiskalne

- Kasy fiskalne
- Rozwiązania dla małej przedsiębiorczości (kasy przenośne, bateryjne),
- Rozwiązania dla średniej przedsiębiorczości,
- Rozwiązania dla super i hipermarketów (umożliwiające sprawne zarządzanie magazynem i planowanie zakupów),
- Rozwiązania niszowe (kasy przeznaczone dla branży hotelowo – restauracyjnej, kasy współpracujące z terminalem płatniczym),
- Drukarki fiskalne,
- Kasy komputerowe (posiadają certyfikat ISO 9002).

Wraz ze sprzedażą komputerów i kas fiskalnych firma prowadzi działalność serwisową. Usługi serwisowe w zakresie technologii i technik IT realizowane na zasadzie zlecenia ich podmiotom zewnętrznym przez przedsiębiorstwa są skutecznym sposobem na obniżenie kosztów funkcjonowania oraz polepszenie jakości obsługi ich systemów i sprzętu IT, poprzez zapewnienie profesjonalizmu obsługi, jak również poprawę efektywności pracy i niezawodności systemów IT. Korzystanie z dostawców usług serwisowych ułatwia jednocześnie przedsiębiorstwom prowadzenie zmian strukturalnych i dopasowywania struktury IT do potrzeb przedsiębiorstwa. Jednocześnie dostawcy usług serwisowych ułatwiają stopniowy rozwój systemu informatycznego firm wraz z ich rozwojem, bez konieczności angażowania ich

wewnętrznych struktur, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego stopnia profesjonalizmu monitorowania takich procesów.

Strategia rozwoju oferty usług serwisowych, którą planuje kontynuować Optimus jest oparta na generalnej zasadzie dążenia do zapewnienia kompleksowej obsługi systemów IT. Postępując zgodnie z tą zasadą Spółka Dzielona prowadziła szeroko zakrojone prace nad rozwojem i utrzymaniem oferty usług w zakresie:

usług serwisu sprzętu komputerowego,
obsługi systemów operacyjnych i aplikacji,
obsługi baz danych i systemów ich gromadzenia,
usług sieciowych,
wsparcia w zakresie systemów identyfikacji,
usług w zakresie systemów i urządzeń fiskalnych,
zapewnienia bezpieczeństwa i ochrony systemów IT.

Przyjęta przez Spółkę Dzieloną strategia, która kontynuowana będzie przez Optimus Technologie, polegająca na zapewnieniu kompleksowości obsługi przynosi efekty w postaci postrzegania firmy przez odbiorców jako profesjonalnego i fachowego dostawcy usług informatycznych. Wachlarz usług serwisowych oferowanych przez Optimusa jest skierowany nie tylko do sektora firm i przedsiębiorstw, ale również do użytkowników końcowych, dla których spółka prowadzi usługi w zakresie dostaw i instalacji sprzętu, konfiguracji i optymalizacji rozwiązań informatycznych, szkoleń oraz szerokiej oferty usług w zakresie serwisu posprzedażnego. Celem firmy będzie zapewnienie klientom firmy łańcucha dodanych usług serwisowych, poczynając już od momentu sprzedaży sprzętu lub rozwiązania informatycznego, aż na jego wycofaniu z eksploatacji kończąc.

Oprócz sprzedaży i serwisu produktów Optimus S.A. świadczy usługi w zakresie integracji systemów informatycznych związanych z:

- Zaawansowanymi projektami informatycznymi
- Projekty o dostarczające rozwiązania operacyjne i strategiczne dla odbiorców – integracja aplikacyjna.
- Rozwiązania i projekty kryptograficzne związane z polityką bezpieczeństwa danych.
- Projekty integrujące rozwiązania informatyczne i telekomunikacyjne, oraz wykraczające poza ścisłą sferę teleinformatyczną .
- Dostawą sprzętu i oprogramowania dla odbiorców z sektora administracji publicznej i biznesu (zaawansowane VAR)
- Dostawy dużych ilości sprzętu przy wysokich wymaganiach technicznych i serwisowych.
- Specjalizacją w zakresie zamówień publicznych

Kompetencje integracji zostały skupione wokół aplikacyjno-systemowych i produktowych centrów technologicznych. Wysoka pozycja wśród krajowych integratorów sprawiła, że Optimus S.A. został dostrzeżony przez silnego zagranicznego partnera – Lockheed Martin Corporation. W 1998 roku powstała spółka Optimus Lockheed Martin Information Technology Group S.A.. Oprócz kompleksowej oferty rozwiązań internetowo-informatycznych ma ona zapewniony dostęp do najnowocześniejszych technologii oraz wiedzy z zakresu zaawansowanych rozwiązań integracyjnych stosowanych na całym świecie.

Spektakularnym sukcesem firmy Optimus w zakresie świadczonych usług internetowo-integracyjnych jest umowa z Bankiem Przemysłowo-Handlowym S.A. na opracowanie i wdrożenie pierwszego w Polsce pełnego systemu bankowości internetowej BPH Sez@m.

Optimus Technologie S.A. jest firmą która buduje ofertę na synergii produktów i usług internetowo-informatycznych przy

ogromnym udziale własnej wiedzy i doświadczeń. Wychodzi tym samym naprzeciw oczekiwaniom klientów, otwierając przed nimi całe spektrum kompleksowych możliwości i rozwiązań. Dotychczasowe osiągnięcia firmy oraz liczne wyróżnienia motywują i zobowiązują do dalszych starań.

Okolo 85 % wartości kontraktów integracyjnych stanowi niskomarżowy Value Added Reselling (duże dostawy sprzętu dla sektora publicznego), pozostałe 15 % stanowi integracja aplikacyjna. W związku z podpisanymi kontraktami (Komenda Policji w Łodzi, BPH) i dynamicznym rozwojem firmy Optimus Lockheed Martin w latach następnych proporcja ta ma szansę zmienić się na korzyść wysokodochodowej integracji aplikacyjnej.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.