

Еf-office

Сделайте ваш офис эффективным!

www.ef-office.ru

№ 09 (48), сентябрь 2019

Техника в деталях

ИБП: из трех в одну *стр. 2*

Продукт месяца

Оптические муфты *стр. 4*

История успеха

NComputing на Дальнем

Востоке *стр. 12*

Максимум

возможностей

Мероприятия с партнерами

стр. 14

Возьмите выпуск в одном из наших офисов:

Алматы, Казахстан	+7 (727) 339-31-01
Владивосток	+7 (423) 279-06-79
Волгоград	+7 (8442) 49-28-40
Воронеж	+7 (473) 260-60-36
Екатеринбург	+7 (343) 302-32-70
Ессентуки	+7 (8793) 31-77-27
Иркутск	+7 (3952) 23-01-90
Казань	+7 (843) 500-00-92
Краснодар	+7 (861) 258-00-58
Красноярск	+7 (391) 252-94-46
Москва	+7 (495) 710-71-25
Н. Новгород	+7 (831) 411-75-09
Новосибирск	+7 (383) 325-17-20
Орел	+7 (4862) 33-65-67
Пермь	+7 (342) 256-30-10
Ростов-на-Дону	+7 (863) 210-15-92
Самара	+7 (846) 300-25-80
С.-Петербург	+7 (812) 326-60-05
Севастополь	+7 (869) 253-05-68
Тюмень	+7 (3452) 21-27-28
Уфа	+7 (347) 246-02-32
Хабаровск	+7 (4212) 70-50-10
Челябинск	+7 (351) 220-94-40
Ярославль	+7 (4852) 58-88-18



Или подпишитесь
на бесплатную
онлайн-рассылку!

Идеальный проект с точки зрения вендора



Идеального не бывает, знаем. Бывает сносно, хорошо, прекрасно, изящно (нужное подчеркнуть, добавить свой вариант), но идеала достичь категорически сложно.

На самом деле, нет даже идеального определения слова «идеальный», у каждого это понятие свое. Всегда есть какие-то параметры, критерии, разные взгляды, оценки, а раз так – значит, они уже ставят под большое сомнение само понятие «идеал». Та же «Мона Лиза» да Винчи, Эйфелева башня или «Звездная ночь» Ван

Гога – идеал? Но мы все равно стремимся к идеалу с той или иной периодичностью и вовлеченностью.

Взять, к примеру, проект по СКС – какой он будет в своем лучшем виде? А что значит «лучший вид» – это как по мановению волшебной палочки – «раз и готово», или трудом и потом, но заслуженно качественно? И смотря для кого – для конечного пользователя, интегратора или поставщика?

Продолжение на стр. 8

Техника в деталях

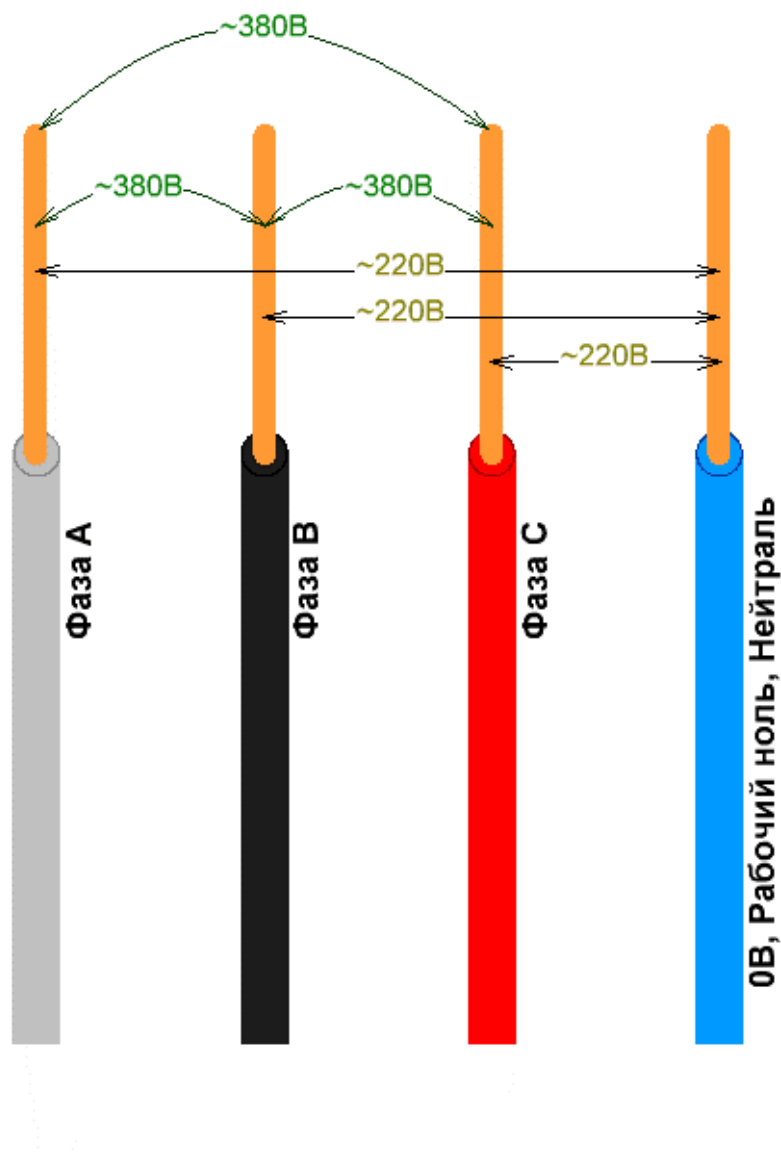
ИБП GIGALINK: из трех в одну

Каждый день человек так или иначе сталкивается с электричеством. Современный мир построен и работает благодаря электричеству и электрическим сигналам, но, к сожалению, не всегда мы вдаемся в подробную деятельность этой невидимой энергии, которая окружает нас в таинственных проводах.

Давайте рассмотрим трехфазное напряжение, т.к. в повседневной жизни мы сталкиваемся с ним нечасто, и приведем некоторые факты.

По отношению к нулю на всех трех фазах – напряжение 220 Вольт. А вот по отношению этих трех фаз друг к другу – на них 380 Вольт.

Получается, что если у нас есть трехфазное напряжение, то у нас есть три фазы с напряжением на каждой 220 В. Как же получается, что при сложении фаз напряжение 380 Вольт, а не 440? А все потому, что эти напряжения сдвинуты по фазе относительно друг друга на 120 градусов, а сумма их сложения не арифметическая, а геометрическая. Между любой парой фазных проводов действует линейное (или межфазное) напряжение, а между любым из фазных



Трехфазная сеть 380 В:

- + мощность ограничена только сечением проводов;
- + экономия при трехфазном потреблении;
- + питание промышленного оборудования;
- высокая стоимость оборудования;
- более опасное напряжение;
- максимальная мощность однофазных нагрузок ограничена.

Однофазная сеть 220 В

- + простота;
- + меньшая стоимость;
- + меньше риск критического поражения током;
- ограниченная мощность потребителя.



ИБП GIGALINK GL-UPS-OL20-3-1

и нулевым – фазное. При нормальных эксплуатационных условиях линейное напряжение в 1,73 раза больше фазного. Так, если линейное напряжение 380 В, то фазное – 220 В.

Практически все здания построены под электросеть 220 В, которая ограничивает входную мощность 15 кВт, и переходить на трехфазную сеть не всегда представляется возможным, т.к. это потребует полной замены электропроводки в здании. Конечно, можно попытаться распределить трехфазную сеть между потребителями, но не всегда это удастся сделать достаточно хорошо, и очень часто приходится сталкиваться с перекосом фаз.

Для решения этой проблемы существуют различные устройства на рынке, и мы с вами рассмотрим одно из них – это трехфазный ИБП, у которого на выходе одна фаза. Данные модели выпускаются, начиная от 10 кВА и заканчивая 20 кВА. Давайте поближе рассмотрим героя сегодняшнего повествования – источник бесперебойного питания GIGALINK GL-UPS-OL20-3-1.

Данный ИБП с двойным преобразованием может справ-

ляться с нагрузкой до 18 кВт. Данная модель трехфазная, и поэтому эффективно разгружает нейтральный провод от гармоник тока и способствует надежной работе потребителей.

Конструкция «двойное преобразование» несет в себе главное преимущество – время переключения на питание от батарей составит 0 секунд. Подобные модели из-за больших размеров инверторов не позволяют комплектовать в ИБП батареи, и поэтому к ней необходимо приобретать батарейные блоки или внешние АКБ большой емкости. А благодаря функции горячей замены батарейных блоков можно производить обслуживание АКБ без необходимости отключать ИБП. Время работы от батарей зависит только от их количества и емкости.

Также есть возможность запуска от аккумуляторов даже при отсутствии входного электропитания. Жидкокристаллический дисплей как облегчит понимание статуса работы ИБП, так и поможет быстро выявить и понять возникшие проблемы. При этом его оснастили различными функциями защиты – защита от перегрузки, защита от корот-

кого замыкания, защита от перегрева и защита от обратных токов.

Подводя итоги, следует отметить, что пользователь при выборе модели ИБП должен принимать в расчет не только наличие необходимых потребительских свойств и соотношение цена/качество, но и надежность, удобство и стоимость сервисного обслуживания ИБП.



Роман Игнатов
Технический специалист

Ef-Office

Эффективный офис

Издание зарегистрировано в Министерстве связи и массовых коммуникаций РФ.
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-63438 от 22.10.2015

При полном или частичном воспроизведении материалов статей ссылка на Ef-office обязательна.

Главный редактор
Игорь Белоусов

Верстка
Максим Ефименко
Елизавета Николаева

Фотографы
Алина Лейман
Виолетта Преловская

Корректоры
Анастасия Орлова

Светлана Ивченко
Адрес редакции
127410, Москва, Алтуфьевское
шоссе, д. 41
Тел.: +7 499 704-40-92
office@ef-office.ru

Бесплатная подписка
www.ef-office.ru
+7 499 704-40-92

Тираж
2000 экземпляров
Распространяется бесплатно
Подписано в печать 23.08.2019
Выход в свет 28.08.2019
© ООО «Тайле Рус»
www.tayle.ru

Продукт месяца

Оптические муфты: конструкция, применение, монтаж

На сегодняшний день волоконно-оптические линии (ВОЛС) связи нашли широкое применение практически во всех областях телекоммуникации. И понятно, что основным компонентом ВОЛС являются оптические кабели, ведь они выступают в роли среды передачи данных. При строительстве ВОЛС важно не только грамотно проложить кабель, но также правильно его состыковать. Для соединения строительных длин оптического кабеля было разработано специальное устройство – муфта. Производители изготавливают кабели с самыми различными параметрами и конструктивными особенностями, которым соответствует многообразие оптических муфт. В данной статье мы расскажем, что такое оптическая муфта, рассмотрим, из чего она состоит, какие ее виды бывают и самое главное – расскажем о процессе монтажа.

Что такое оптическая муфта?

Муфта – это своего рода контейнер в виде герметичного корпуса с кабельными вводами, в который помещаются концы оптических кабелей. Контейнер выполняет функцию защиты оптических волокон от внешних факторов и обеспечивает герметизацию мест соединения строительных длин оптических кабелей. В большинстве случаев корпус контейнера выполняется из высокопрочного ультрафиолетостойкого поликарбоната, который устойчив к механическим и химическим воздействиям. Внутри корпуса располагаются кассеты для укладки и защиты сварных соединений,

лотки для укладки технологического запаса волокон, узлы крепления силовых элементов кабеля и заземляющие элементы. В настоящее время функционал муфт не ограничивается только функциями защиты и хранения. Например, современные модели муфт могут выполнять коммутационную функцию, обеспечивать разветвление линий связи и т.д.

Рассмотрим конструктивные элементы муфты подробнее. Огромное влияние на конструкцию муфты, а следовательно, на ее конструктивные особенности оказывает назначение и условия эксплуатации. Для примера мы используем стандартную тупиковую оптическую муфту NIKOMAX NMF-SC-1V-48-4MS.



В большинстве случаев муфта включает следующие конструктивные элементы:

1. **Крышка муфты** – часто еще можно встретить обозначение «оголовник». Обеспечивает защиту внутреннего пространства муфты от внешних воздействий.

2. **Пластиковый обруч** – специальное устройство для фиксации крышки на основании муфты. Имеет оригинальный механизм фиксации и обеспечивает прочное и надежное соединение. Конкретно данный элемент является особенностью определенного типа муфт (купольные), в других видах муфт фиксация крышки на основании в основном производится обычными винтами.

3. **Входные/выходные патруб-ки** – служат для ввода/вывода кабеля. Также могут отсутствовать в определенных видах муфт, например, в проходной, где ввод кабеля осуществляется напрямую в корпус муфты.

4. **Кассеты** – одни из основных элементов любой муфты. Они предназначены для размещения и удержания соединений, а также размещения технологического запаса оптических волокон.

5. **Устройство фиксации кабеля** – представляет собой прижимную планку, с помощью которой кабель фиксируется и удерживается внутри муфты.

6. **Герметизирующая прокладка** – обеспечивает герметизацию соединения между крышкой и основанием.

7. **Лоток для укладки модулей** – пластиковый поддон, который выполняет функцию хранения и защиты оптических модулей.

8. **Устройство крепления силовых элементов** – для фиксации силовых элементов кабеля.

Виды оптических муфт

Затронем тему классификации оптических муфт. В настоящее время существует много различных признаков, по которым классифицируют оптические муфты: материал корпуса, максимальная емкость, тип сращиваемого кабеля... Мы кратко рассмотрим общую классификацию.

По типу соединения:

- тупиковые – наиболее распространенный вид оптических муфт. Ввод кабелей осуществляется с одной стороны – через основание, а место соединения кабелей защищается внешним кожухом. В таких муфтах намного проще производить монтаж, а также работы по ее обслуживанию. Но в определенных ситуациях использование данного вида муфт приводит к дополнительным расходам, вследствие чего распространение получил и второй тип муфт – проходная;
- проходные – вид оптических муфт, в котором ввод оптического кабеля производится симметрично с противоположных сторон. Данный вид муфт позволяет пропускать через себя целые оптические модули (без разреза), а также может использоваться в качестве тупиковой, заглушив кабельные входы с противоположной стороны.

По типу герметизации:

- «холодный» тип – данный тип герметизации подразумевает использование болтов, хомутов и защелок;
- «горячий» тип – герметизация осуществляется с использованием компонентов из термоусаживаемого материала: трубки, ленты, манжеты и т.п.



Тупиковая муфта



Проходная оптическая муфта



Муфта с «горячим» типом герметизации



Муфта с «холодным» типом герметизации

Монтаж оптической муфты

Оптические муфты имеют различную конструкцию и, соответственно, разную последовательность сборки. В комплект каждой оптической муфты, как правило, должна входить подробная инструкция по монтажу от производителя, но общий порядок монтажных операций в целом аналогичен для всех муфт. На примере оптической муфты NIKOMAX NMF-SC-1V-48-4MS мы рассмотрим порядок операции при монтаже и дадим некоторые рекомендации, которые упростят его процесс.

1) Организация рабочего места

Перед началом работ необходимо оснастить рабочее место:

- подготовить весь необходимый инструмент – от простых приспособлений для разделки оптического кабеля до дорогостоящего оборудования в виде сварочного аппарата и скалывателя оптических волокон;

- закрепить оптическую муфту, в идеале использовать специальные монтажные кронштейны;
- подвести к рабочему месту концы сращиваемых оптических кабелей.

2) Подготовка оптической муфты к монтажу

На данном этапе проверяется общее техническое состояние муфты и аксессуаров. Затем снимается крышка муфты, тем самым обеспечивается доступ непосредственно к ее внутренним элементам. Откручиваются и временно убираются в сторону все гайки в местах крепления силовых элементов и узлов заземления, убираются пластиковые гайки, прокладки и кольца с соответствующих входных/выходных трубок (кабельных вводов).

3) Определение длины волоконно-оптического кабеля, которая будет зачищена и закреплена

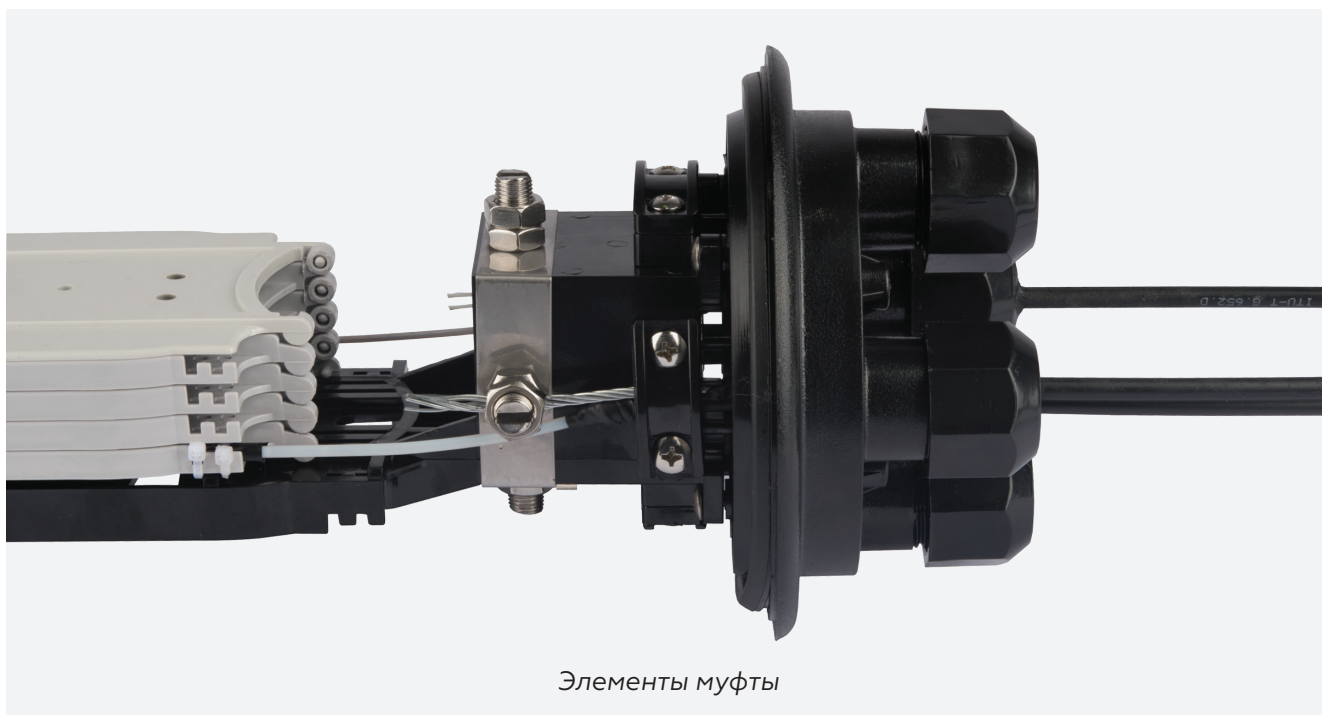
Это очень важный шаг, несоблюдение требований которого может привести к проблемам при выполнении

последующих этапов! На кабель надеваются все прокладки, гайки и герметизирующие кольца в той последовательности, как они располагались на вводе.

Следующая информация о расположении меток носит скорее рекомендательный характер, но в большинстве случаев будет так:

- первая метка ставится на расстоянии 1720-2000 мм – этот запас будет использоваться для зачистки кабеля от оболочки, заведения защитных модулей в муфту, выделения волокон из модулей и последующей сварки;
- вторая метка – расстояние от точки крепления кабеля в муфте до точки крепления модулей к сварочной кассете. Это расстояние составляет порядка 120 мм;
- третья метка на расстоянии 1600 мм – после выделения волокон из оптических модулей данный запас укладывается внутри кассеты.

Очень важно строго соблюдать требования, указанные в инструкции, и



Элементы муфты

делать достаточный запас длины волокна на случай дефектов в процессе сварки.



Сплайс-кассета

4) Разделка кабеля и очистка волокон

Снимаются защитные оболочки кабеля до меток, указанных в предыдущем шаге (для этого используется специальный нож). Затем при помощи стриппера производится вскрытие защитных модулей. Небольшой совет, который значительно упростит данные действия: не нужно снимать всю оболочку кабеля целиком за один подход, намного удобнее счищать оболочки шаг за шагом небольшими участками.

5) Выполнение продольной герметизации и закрепление оптического кабеля

Необходимо еще раз убедиться, что гайки, прокладки и герметизирующие кольца надеты на кабель в правильном порядке. После удаления защитных оболочек для более плотного контакта на оболочку кабеля в месте крепления наматывается несколько слоев изоляционной ленты. Волоконно-оптический кабель вводится внутрь муфты и при помощи прижимной планки фиксируется на ее основании. Аналогичные

действия выполняются и с силовым элементом, который помещается в фиксирующий разъем и прижимается обычной гайкой.

6) Закрепление и разделка модулей

Оптические модули маркируются при помощи липких маркеров из комплекта, затем вводятся в кассету и закрепляются на входе.

При помощи стриппера снимается защитный модуль, а затем при помощи тканевой тряпки со специальной жидкостью удаляется гидрофобный наполнитель (если такой предусмотрен в конструкции кабеля).

7) Сварка оптических волокон

Данный процесс довольно сложный и требует профессиональных навыков от исполнителя, а также дорогостоящего оборудования.

Процесс сварки выглядит следующим образом:

- перед процессом сварки на каждое волокно надевается гильза КДЗС;
- с помощью стриппера с волокна снимается защитное покрытие и при помощи салфетки волокно зачищается до характерного скрипа;
- при помощи специального устройства волокно скалывается и помещается в зажимы сварочного устройства;
- производится сварка;
- выполняется усадка гильзы КДЗС в специальном блоке сварочного аппарата;
- после окончания всех процессов волокна вместе с КДЗС укладываются в ячейки кассет.

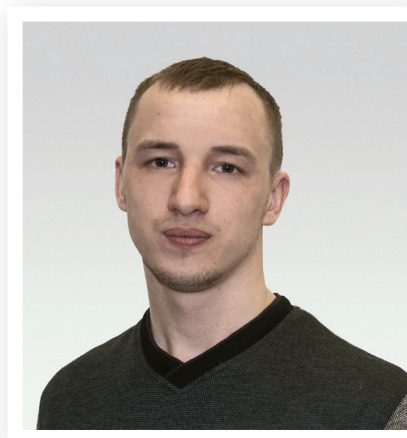
8) Сборка корпуса муфты и размещение смонтированной муфты на месте

Перед сборкой проверяется, что во время процесса монтажа были соблюдены все технические требования:

- модули с оптическим волокном надежно закреплены на входе в кассету;
- каждое волокно с КДЗС уложено в ячейку, и не нарушен допустимый радиус скрутки волокна;
- все внутренние зажимы, гайки и болты хорошо затянуты;
- уложена герметизирующая прокладка и т.д.

Затем крышка соединяется с основанием, и на место соединения надевается пластиковый обруч. После этого затягиваются гайки на кабельных вводах, и муфта готова к размещению в запланированном месте (опора, стена, кабельный колодец и т.д.)

Конечно, все шаги, перечисленные выше, носят общий характер, и далеко не факт, что при монтаже муфты получится следовать им всем, а в каком-то случае данной информации будет просто недостаточно. Но для этого и предусмотрена подробная инструкция в комплекте.



Александр Колбыко
Технический специалист

Идеальный проект с точки зрения вендора



Борис Козырев

Менеджер по развитию

Как разработчик продукции и официальный дистрибутор международных брендов мы понимаем, что идеальный проект всегда разный, но есть общие подходы в стремлении сделать все в лучшем виде. И мы решили обратиться к нашим менеджерам по развитию продуктов с вопросом – что представляет собой идеальный проект по их мнению.

Как вы видите свою роль, свою работу именно в проектном направлении?

Борис Козырев: Как правило, насколько сильно я задействован в проекте, зависит от его масштаба. Мое участие может варьироваться от контроля бюрократических этапов до полного сопровождения и непосредственного контакта с заказчиками и партнерами, в том числе – разработке конкретного решения. Век живи – век участвуй. Так и нарабатываем опыт, постоянно обновляем свои знания – появляются новые инструменты, меняется форма старых. Ведь даже неудачи – это опыт, который поможет скорректировать проектную работу в правильное русло в дальнейшем.

Константин Хараузов: По сути, менеджер по развитию продукции – это связующее звено между отделами в компании, партнером и иногда конечным заказчиком.

Владимир Коваленко: Главное наше преимущество – это гибкий индивидуальный подход. Когда требуется отхождение от шаблона, решение нетривиальных задач, начиная с финансовой составляющей и заканчивая проработкой нестандартного продукта, – вот тогда мы выходим на сцену и исполняем свою «роль». Это лишь часть наших обязанностей, но самая значимая для партнера и конечного клиента.

Менеджер по развитию – это универсальный специалист по развитию продукта, который знает его от А до Я, применяет гибкий подход и находит баланс в задачах заказчика и возможностях партнера

С чего советуете начать партнеру? Куда бежать, кому звонить, что говорить?





Владимир Денисов
Ведущий менеджер по
развитию TLK

Мы предлагаем весь
наш обширный опыт
в проектах, а взамен
приветствуем готовность
к диалогу и доверие

Владимир Коваленко:

Бежать не надо. Лучше сразу обратиться к своему менеджеру и четко обрисовать фронт работ. Мы готовы подключаться еще на начальной стадии жизненного цикла проекта, вплоть до этапа зарождения идеи в голове заказчика. Наша позиция – узнать как можно больше и раньше о планируемом объекте, чтобы иметь больше времени, для грамотной проработки и успешной его реализации. Как правило, ошибки возникают на этапе проектирования, а всплыть они могут только в процессе монтажа. Чем раньше мы подключимся к делу, тем меньше вероятность, что что-то пойдет не так.

Константин Хараузов: Любой проект начинается с выявления потребностей и постановки задачи, потом формируется объект, бюджет и собирается необходимая документация. Чтобы дать старт проекту, лучшее, что может сделать партнер, – это оперативно обратиться к своему менед-

жеру и зарегистрировать объект на этапе проектирования. Потребуется вся имеющаяся информация: адрес объекта (если таковой уже имеется) либо место его расположения, название, объем будущих работ.

Владимир Денисов: Когда процесс запущен, под его задачи уже происходит поиск решений относительно потребности проекта, подбираются подходящие бренды и согласовываются с заказчиком. Обязательно рекомендую заказчику выезжать на место или отправлять туда проектировщиков, т.к. мы повсеместно встречаем большие погрешности в проектировании, которые в будущем серьезно сказываются на бюджете и сроках.

Чем раньше обратиться к нам с ТЗ проекта, каким бы минимальным оно ни было, тем больше будет времени проработать его и не только удовлетворить задачу заказчика, но еще и уложиться в сроки, бюджет и остаться довольными друг другом

А что мы хотим от партнера и что сами готовы предложить? Какие есть инструменты для планирования, поддержки, обеспечения корректности (работоспособности) ТЗ заказчика?

Борис Козырев: Мы всегда на связи и готовы помочь партнеру, проконсультировать проектировщика, подобрать оборудование или аналоги. В ответ от партнера всегда приятно видеть активность, участие и заинтересованность в проекте, а также оперативное обновление информации,

в том числе новостей от заказчика.

Владимир Коваленко: На самом деле, чем большей информацией мы владеем по проекту, тем больше инструментов сразу можем предложить, совместно проработать ключевые моменты, а также внести корректировки на разных этапах жизни проекта. Мы готовы предоставить все свои компетенции и опыт.

Мы имеем ряд возможностей для поддержки каждой из сторон. Прежде всего, это проектирование и подбор продуктов из нашего портфеля, чтобы лучшим образом решить поставленную задачу. Защита интересов заказчика, чтобы в результате тендера не могло быть предложено оборудование низкого качества и класса, взамен запроектированного. После завершения проекта мы предлагаем услугу по тестированию сетей, так что заказчик будет уверен не только в продуктах, но и в качестве их монтажа.

Владимир Денисов: Каждый проект – это всегда индивидуальность во всех смыслах этого слова, и для понимания этой индивидуальности необходимы открытые и доверительные отношения – вот этого мы и ждем от партнера. Нет такой волшебной таблетки на все случаи жизни, которая поможет решить любую трудность, но на основе собственного опыта мы разрабатываем вебинары по продукции, курсы для инсталляторов и конечных клиентов. Мультирегиональная пред- и постпродажная поддержка, консультации по техническим вопросам, логистика... Все это универсальные инструменты, которые уже есть в нашей компании. Но как я уже сказал, какими бы универсальными ни были эти инструменты, мы всегда стараемся индивидуально подходить к каждому партнеру: определенные условия



Владимир Коваленко
Ведущий менеджер по
развитию NIKOMAX

проекта, возможность разработки уникального решения под ТЗ заказчика...

Каких действий мы ждем от конечного пользователя/заказчика? Как мы работаем с ним?

Борис Козырев: По своему опыту могу сказать, что как раз самыми эффективными становятся проекты, в которых сам заказчик принимает активное участие, имеет четкие и понятные требования, он знаком или открыт для знакомства с каждой стадией реализации проекта. Именно заказчик является ядром проекта, от его непосредственной вовлеченности зависит и скорость, и качество, и результат.

Константин Хараузов: Мы точно знаем, на что способно то или иное решение, с чем оно совместимо и готовы вести полноценный диалог с заказчиком, отвечать на его вопросы, прояснять спорные ситуации. В принципе, если есть идеи и предложения – значит, есть контакт, это показывает заинтересованность в конечном результате. Также мы стараемся максимально близко знакомить с нашими продуктами, обучать партнеров и заказчиков, приглашать на всевозможные мероприятия. Главное – оставаться на связи.

Центральное звено
успешного проекта –
это активный заказ-
чик. Именно готов-
ность к трехстороннему
диалогу гарантирует
отличный результат

На что нужно и важно обратить внимание при работе с проектом любого масштаба? Или есть ли существенная разница при работе с разными объемами?

Константин Хараузов: Каждый проект индивидуален и с точки зрения процесса, и по оборудованию, и по эксплуатации. Точно также и компании, реализующие проекты. У одних компетенции заточены на небольшие объекты, они монтируют быстро и качественно. Другие ориентированы на крупные длительные проекты, где только проектирование занимает несколько месяцев, а реализация так и вовсе пройдет через пару лет. Если заказчик объекта обращается непосредственно к нам, мы готовы предоставить контакты сертифицированных компаний, занимающихся поставкой и инсталляцией нашей продукции, хорошо зарекомендовавших себя на рынке. И уже на основе личной оценки заказчик может выбрать для себя подрядчика.

Владимир Коваленко: Подход к проектам любого масштаба разный всегда. К примеру, проекты Сибирского федерального округа не сравнить с объемами столицы, но мы же от них не отказываемся, каждому уделяем должное внимание. Наша задача, чтобы все – начиная от заказчика и проектировщика до генподрядчика и субподрядчика – были максимально удовлетворены как работой и эксплуатацией нашего оборудования, так сервисами и инструментами, которые мы

предлагаем.

Владимир Денисов: На самом деле нет градации – маленький, средний, большой... Есть понимание сложности проекта. Поставляем 1 шкаф и 1 бухту кабеля или 100 шкафов и 1 000 катушек... Конечно, работа над такими проектами как завод, ГЭС или аэропорт – это совсем другой уровень ответственности. При таком масштабе всегда есть четкое понимание, решения какого бренда будут использоваться, поскольку есть предельно жесткий перечень требований к закладываемым продуктам, вплоть до сроков их поставки.

Нет градации на
маленькие и большие
проекты, работаем со
всеми. Под любой про-
ект найдутся и свои
специалисты, и инстру-
менты, и даже непрай-
совые позиции

Есть ли у вас любимый проект? (не тот, что суперприбыльный, а тот, с которым было интересно работать, который запомнился...)

Константин Хараузов: Не хотелось бы выделять конкретный проект, они все по-своему уникальны и интересны. Всегда полезно заниматься чем-то новым. Наши продуктовые линейки постоянно пополняются и всегда интересно, когда партнеры или заказчики доверяют и используют в своих проектах нашу новую продукцию. Как, например, это было в проекте музея «Россия – Моя История» (История Успеха в выпуске Ef-office № 36 за сентябрь 2018).

Борис Козырев: Любимый проект – это будущий проект, т.к. их сложность растет со временем, каждый последую-

щий проект может оказаться в разы интереснее всех предыдущих. Запомнился проект в МПГУ – мультибрендовый проект, в котором аудитория создавалась с нуля. Цель проекта – построение автоматизированной аудитории для записи и трансляции разного рода мероприятий с возможностью выбора нескольких режимов работы. Изначально совместно с заказчиком и партнером полностью прописывали основные сценарии работы, создавали функциональные схемы по каждому сценарию. И в итоговой конфигурации преподавательский состав может нажатием лишь одной кнопки полностью трансформировать аудиторию под необходимый формат мероприятия. В данном проекте был учтен и вопрос унификации – в дальнейшем технические составляющие и решение клонировались на другие аудитории.

Владимир Денисов: Любимых проектов много, можно сказать все. Если брать из последних интересных, то ГБУЗ ГKB имени С. С. Юдина ДЗМ – одна из самых крупных больниц в Москве. Мы за короткие сроки смогли реализовать поставку шкафов

с нестандартными размерами, а также поставить на объект шкафы в сборе.

Владимир Коваленко: Для меня – это Русские электрические двигатели – проект, реализованный в Челябинске в 2017 году (Интервью в выпуске Ef-office № 29 за февраль 2018). Специфика заключалась в том, что в проект закладывали позиции, которых не было в прайсе. Но производство и логистика сработали оперативно, да так, что в итоге, благодаря индивидуальным решениям, еще и защитили нашего партнера в дальнейшем.

Как говорится – на вкус и цвет. Одно можно сказать точно: любимый проект тот, с которым растут ваши компетенции

Как сложно выбрать свой идеал, так непросто найти и одно чудо-решение для всех проблем. И дело даже не в том, что его не существует. Существует! Только у каждого оно свое. Работаем с тем, что имеем, делаем максимум того,

что можем, и даже чуть больше. И только так растем: проект за проектом, приобретая знания и навыки, стремясь к нему, своему «идеальному» проекту. Ведь он всегда впереди.

А как выглядит ваш идеальный проект? Давайте поработаем над ним вместе, а если вы еще не решили, опыт подскажет, с чего начать.



Константин Хараузов
менеджер по развитию



История успеха RX300 на Дальнем Востоке, или вопросы и ответы по NComputing

«Спасибо за внимание!
Ваши вопросы?» или
же «Урок окончен. Есть
вопросы?»

Наверняка многие, если сами не произносили эти фразы, то однозначно слышали их в своей жизни. Часто именно вопросы и их «подача» завершают какое-либо мероприятие, подытоживают конечный результат. Иногда же эти самые вопросы могут, наоборот, стать импульсом к действию, заложить основу дальнейшей активности.



ООО «Навиком» специализируется на поставке корпоративным клиентам широкого спектра компьютерного, сетевого, телекоммуникационного оборудования, средств офисной автоматизации и программного обеспечения.

Среди клиентов компании – известные коммерческие и государственные организации: Краевая клиническая больница №1, Дальневосточное управление воздушного транспорта, Хабаровский судостроительный завод и многие другие.

Принципы работы и квалификация сотрудников ООО «Навиком» позволяют выстраивать надежные и долгосрочные партнерские отношения.



Например, несколько месяцев назад компания ООО «Навиком» заинтересовалась решениями бренда NComputing. Вместе с интересом появились и вопросы, которые Сергей Федин, менеджер корпоративного отдела компании «Навиком», адресовал в хабаровский филиал компании Тайле.

В частности, специалистам службы поддержки NComputing пришлось ответить на следующие вопросы:

- Работает ли ПО vSpace Pro с каталогом Microsoft Active directory для централизованного хранения учетных записей пользователей?
- Да, можно использовать доменные учетные записи для входа.
- Можно ли ставить vSpace Pro на Windows Server 2016, на котором уже развернуты службы RDS (роль сервера терминалов)? Не будет ли конфликта, когда клиенты NComputing будут подключаться к серверу и удаленные клиенты заходить по RDP?
- Проблем при одновременном подключении не было обна-

ружено, более того, если вы используете RDS, вы можете подключаться по протоколу RDP, используя встроенный в RX300 RDP-клиент.

– Насколько проста установка vSpace Pro и нужна ли лицензия?

– Благодаря пошаговому видео процесса инсталляции, установка vSpace Pro не вызывает сложностей. Видео доступ-



RX300

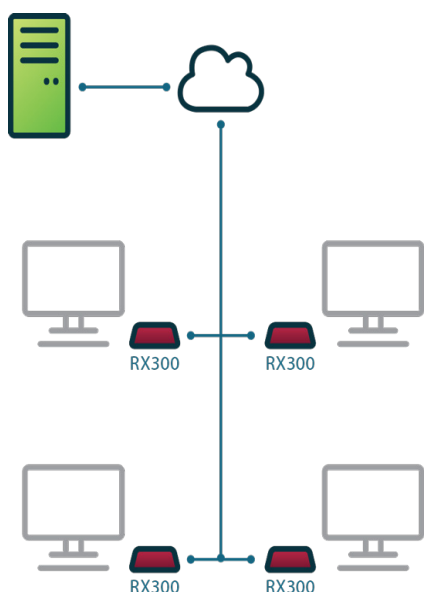
но на официальном сайте бренда.

С помощью технических специалистов теоретическая часть проекта «RX300 на Дальнем Востоке» была пройдена без запинок, можно было приступить к практической – тестированию терминалов. Только самостоятельно испытать устройство в деле, можно получить реальные результаты и собственный опыт работы с ним, и, впоследствии, согласовать данное оборудование с конечными «рабочими местами» оборудования.

Тестирование тонких клиентов RX300 длилось на протяжении двух недель для каждого из конечных заказчиков. Итоги испытаний устроили тестирующие стороны и позволили дать

утвердительный ответ для закупки таких устройств.

В данном проекте конечными пользователями, которые приняли в свои владения терминалы RX300, стали медицинское учреждение ООО «МЕДИКЪ», где «обосновалось» 15 устройств, и образовательное учреждение КГБПО «Хабаровский автодорожный техникум», куда было поставлено 16 терминалов тонких клиентов RX300.



ООО «МЕДИКЪ» – это сеть аптек, специализирующихся на оптовой торговле техникой, оборудованием и инструментами, применяемыми в медицинских целях.

КГБПО «Хабаровский автодорожный техникум» с 1998 года был центром по повышению

квалификации и переподготовки кадров для дорожно-транспортного комплекса Дальнего Востока. Сегодня техникум – это базовое учреждение по подготовке водителей транспортных средств в ДВФО с количеством обучающихся до 2000 слушателей в год.

У данных учреждений стояли схожие задачи – модернизация имеющегося парка компьютеров и упрощение его администрирования. И для решения таких задач прекрасно подошел терминал RX300 от NComputing.

Модель **RX300** построена на новейшей платформе Raspberry Pi 3 и разработана для повышения производительности. Она полностью оптимизирована для решения vSpace Pro от компании NComputing и отлично подходит для работы в облачных средах, что создает у пользователей впечатление работы на полноценном ПК.

RX300 позволяет воспроизводить мультимедийные файлы высокого разрешения в полноэкранном режиме, также поддерживает технологию прямой потоковой передачи vCAST, и, благодаря прозрачному перенаправлению USB, обеспечивает поддержку широкого спектра периферийных устройств. Кроме того, RX300 оснащен модулем Wi-Fi для беспроводного подключения к сети и предоставляет ИТ-администраторам доступ к ОС Linux Raspbian.

На базе **RX300** в КГБПО

«Хабаровский автодорожный техникум» был сформирован Учебный класс на 16 рабочих мест. Решение основано на использовании в качестве рабочих мест терминальных компьютеров, – как раз RX300 от NComputing – подключенных через локальную сеть к терминальному серверу.

RX300 обеспечивает централизованное управление, высокую производительность и легкость развертывания виртуального рабочего стола, тем самым предлагая идеальное решение для использования в сферах малого бизнеса и образования.

Возвращаясь к вопросам... Спрашивать и отвечать – именно в этом случае важное мероприятие, ценный проект или простое человеческое общение имеют шанс на успех. Поскольку диалог, основанный на взаимном интересе, есть фундамент этого успеха –



Анастасия Орлова
Старший менеджер по продук-
товому маркетингу



Максимум возможностей Мероприятия с партнерами и для партнеров



За всю историю Ef-office я и мои коллеги-авторы неоднократно писали о мероприятиях и активностях, организованных в нашей компании и за ее пределами. Но, пожалуй, ни разу не структурировали опыт в одной статье. Поскольку виток профильных мероприятий, как и начало театрального сезона, выпадает на осень, то сейчас – самое время.

Все активности в компании можно классифицировать по пяти группам:

- обзорные презентации и обучения партнеров в офисе Тайле;
- on-line семинары для партнеров посредством вебинаров;
- участие в презентациях клиентов;
- мастер-классы для студентов учебных классов NIKOMAX в вузах и колледжах;
- события регионального уровня – выставки, конференции, форумы.

Звучит хорошо и масштабно, но подобные компетенции не появятся после одного лишь проведенного мероприятия. Мы копили их годами: семинар по новой продуктовой линейке для сотрудников компании-партнера в Санкт-Петербурге, региональный IT-форум в Красноярске, большое партнерское мероприятие с участием нескольких вендоров в Екатеринбурге, выставки в Москве...

Со временем в карьере каждого профессионала наступает период, когда расти дальше он может только делясь своими знаниями и навыками. Менеджеры по развитию, технические специалисты, руководители отделов, маркетологи – все они наращивали опыт и расширяли компетенции. И для команды Тайле, задействованной в организации и проведении таких мероприятий, настало время делиться опытом.

Выставки и форумы – отдельная каста мероприятий, с которой рано или поздно

приходится познакомиться каждому производителю, и это отдельная тема для разговора. Мастер-классы для студентов ориентированы на весьма узкий круг участников, и об этой части нашей деятельности мы очень подробно рассказали в выпуске № 04 за апрель 2019 г. А в этой статье мы рассмотрим более востребованные мероприятия для наших партнеров.

Итак, если вы решились на мероприятие (особенно приятно будет – если с нашим участием), давайте подробнее разберем, какие шаги предстоит сделать при подготовке разных форматов.

Вебинар – вариант с минимальными затратами времени и сил

Мы регулярно прибегаем к нему, когда сотрудникам партнера необходимо кратко и структурированно рассказать о продуктовых линейках, новинках,



маркетинговой и технической поддержке и ценовой политике.

Почему вебинар?

- Позволяет собрать воедино сотрудников и клиентов, находящихся в разных офисах и городах;
- Экономия времени и финансов в сравнении с организацией очных встреч;
- Множество платформ, гарантирующих большое количество подключений и качественную запись контента.

Если у вас нет платформы для проведения on-line семинаров, мы можем взять организацию на себя. Мы ценим и уважаем время друг друга, поэтому согласовав дату и время, честно выполняем свои обязательства. В свою очередь, мы просим вас также ответственно подойти к такому мероприятию и серьезно отнестись к набору группы. Возможности вебинара позволяют охватить десятки и сотни слушателей, и эффект не будет ожидаемым, если

подключатся 2-3 менеджера.

Последовательность действий при таком мероприятии:

- Согласовать тему вебинара, дату и время;
- Отправить приглашения на вебинар всем сотрудникам и/или вашим клиентам;
- Подключиться в указанное время.

Далее вся ответственность по проведению ложится на плечи спикера и команды поддержки вебинаров.

Презентация в нашем офисе

Этот формат отлично подойдет партнерам, кто уже ориентировочно знаком с продукцией компании, послушал вебинары, ознакомился с каталогами, возможно даже встречался с нами на отраслевых выставках, но глубоких познаний в продуктовой линейке бренда нет. Очень

распространенная ситуация для менеджеров торговых домов, к примеру, в чьем доступе тысячи артикулов продуктов из разных сфер применения.

В чем преимущества встречи в нашем офисе?

- Это хорошая возможность пообщаться с производителем напрямую;
- Каждая презентация заканчивается в демо-зоне компании, где представлены самые востребованные решения, которые можно пощупать руками в буквальном смысле.

К тому же, это еще один повод для личной встречи в офисе производителя – решить вопросы и судьбы проектов, обговорить особые условия и достигнуть нужных договоренностей в комфортной и соответствующей духу обстановке. Пожалуй, единственный недостаток – вам придется оторвать часть своих сотрудников от дел насущных на 3-4 часа. Но не сомневайтесь, оно того стоит.

Последовательность действий при таком мероприятии:

- Согласовать дату и время презентации;
- Заранее обговорить количество участников (не каждый офис компании может вместить дюжину и более гостей);
- При необходимости оформить командировку своим сотрудникам.

Встреча на вашей территории

Менеджеры по развитию часто и с большой охотой отправляются в командировки, чтобы поделиться опытом и инсайтами из своей практики. Поэтому их график довольно плотный. Если вы хотите пригласить представителя бренда на свою территорию, даты нужно согласовать за несколько недель.

Чем удобен такой формат?

- Прежде всего – экономия времени ваших сотрудников;
- Менеджеры по развитию с пустыми руками не ездят – с собой всегда подборка свежих печатных материалов, а «в рукаве» припрятаны активности с призами.

Конечно проблематично перевозить на встречу всю демо-зону, поэтому ограничиваемся самыми актуальными позициями и новинками.

Последовательность действий по организации встречи в вашем офисе:

- Согласовать дату и время встречи-презентации;
- Заранее обговорить, на каких решениях хотелось бы сфокусироваться и какие образцы продукции посмотреть;
- Создать дизайн приглашений и разослать по своим клиентам, если мероприятие ориентировано на них;

- Подготовить зону презентации для размещения презентационных материалов и спикера.

Мероприятие на сторонней площадке

Если мы планируем пригласить большое количество клиентов, потребуется помещение, где можно разместиться с комфортом. Не каждый офис обладает необходимыми площадями и оборудованием. По сути, это самый трудоемкий и затратный вариант мероприятия – потребуется заложить время на поиск подходящей площадки и все согласования, на дизайн раздаточных материалов и приглашений.

Чем хорош такой формат?

- Большой охват аудитории: на одной площадке можно собрать и сотрудников, и клиентов, и укрепить, тем самым, взаимоотношения в неформальной обстановке во время кофе-брейков;
- При должной организации останутся фото- и видеоматериалы для многочисленных инфоповодов.

Если речь идет об организации в арендованном помещении необходимо заранее согласовать следующие моменты:

- Посетить место проведения мероприятия и набросать план помещения, чтобы спланировать место презентации и размещения продукции, зоны под кофе-брейки и размещение гостей;
- Составить перечень необходимого технического оснащения, определить, какое оборудование необходимо разместить в демо-зоне;
- Утрясти вопросы с субпдрядчиками: нанять фотографа и прописать для него ТЗ, определиться с дополнительными услугами по записи

самого мероприятия и т.д.;

- Прописать тайминг с обязательным запасом времени на случай вопросов и дискуссий в процессе выступления спикера;
- Запланировать кулуарные беседы и организовать кофе-брейки;
- Продумать логистику: как доставить людей, оборудование и еду к месту мероприятия и обратно.

Но прежде, чем окончательно выбрать формат мероприятия, обязательно определите цели намеченной встречи: кому она будет интересна и какая польза ждет гостей? Например, в этот раз мы хотим повысить знания сотрудников компании о продукции, которую они продают или закладывают в проекты. Или, раз уж решили организовать мероприятие и приглашать к себе представителя вендора, можно запланировать презентации сразу по нескольким брендам и уже для большого числа своих клиентов.

В конечном итоге задачи и пути реализации этих целей будут отличаться. Но приобретенный опыт и знания того стоят. Выберите формат и дайте знать своему личному менеджеру о ваших намерениях. Мы обязательно выберем самый оптимальный вариант!



Валерия Андропова
Старший маркетолог