

PocketBook e-readers já está em Portugal!

PocketBook e Esprinet lançam a venda de e-readers em território nacional

A PocketBook, 3º maior produtor mundial de e-readers E Ink, anuncia a entrada no mercado português em colaboração com o seu distribuidor Esprinet. Os clientes, em Portugal, podem agora adquirir todos os modelos mais recentes de e-readers, incluindo um inovador bestseller com ecrã a cores único PocketBook InkPad Color, e o novíssimo InkPad Lite com um grande ecrã de 9,7”.

Numa colaboração de sucesso com a Esprinet, a PocketBook está a expandir a sua presença no mercado português. Graças à nova parceria, os seus produtos tornar-se-ão disponíveis e acessíveis, nacionalmente, a todos os leitores apaixonados.

Os e-readers da PocketBook combinam as últimas inovações, um design premiado e uma interface amigável disponível em português. A linha de produtos disponível consiste em leitores eletrónicos de última geração para qualquer necessidade e orçamento:

- Um e-reader premium PocketBook InkPad Color com uma tela inovadora E Ink Kaleido™ Plus de 7,8”, capaz de exibir 4096 cores;
- Um PocketBook InkPad Lite acessível com um grande ecrã de 9,7”, tecnologia SMARTlight, botões de controlo lateral e suporte para 23 formatos;
- Um PocketBook InkPad X de grande formato, com uma grande tela multisensor de 10,3” e que possui a função de reprodução de áudio e tecnologia Bluetooth e SMARTlight;
- PocketBook Touch HD 3 com função de reprodução de áudio, tecnologia SMARTlight e proteção contra água HZO®;
- Um dispositivo de vanguarda, o PocketBook Touch Lux 5 com tela HD multitoque e SMARTlight, é o dispositivo perfeito para leitores apaixonados;
- Mais básico e com luz frontal, o PocketBook Basic Lux 2 de design conciso, é ideal para quem dá os primeiros passos na leitura eletrónica.

“A PocketBook é uma das marcas de leitura eletrónica mais populares da Europa. Estamos, por isso, entusiasmados em expandir a nossa presença em Portugal, que é um mercado extremamente promissor para nós”, explica Yevgeny Zaytsev, Diretor de Vendas e Marketing da PocketBook. “Estamos também satisfeitos por cooperar com a empresa Esprinet, devido à sua experiência de distribuição e forte posição em Portugal. Acreditamos que os novos clientes em Portugal irão apreciar muito os e-readers da PocketBook”.

Já Ivo Júnior, Key Account Manager da Esprinet em Portugal, considera que *“este acordo fortalece a liderança no portfólio neste segmento de produtos e*

oferece aos nossos parceiros a oportunidade de complementar uma oferta diferenciadora aos seus clientes.”

A Esprinet (PRT: IM - ISIN IT0003850929), com cerca de 1.600 funcionários e 4,5 mil milhões de euros de faturação em 2020, é a empresa líder no Sul da Europa (Itália, Espanha e Portugal) na distribuição de Tecnologia da Informação e Eletrónica de Consumo para distribuidores de TI, VAR, Integradores de Sistemas, lojas especializadas, retalhistas e portais de e-commerce, bem como o quarto maior distribuidor da Europa, entre os 10 primeiros a nível global. A visão do Grupo é simplificar a vida das pessoas e organizações, expandindo e facilitando a distribuição e o uso de tecnologia. Capacitar a experiência em tecnologia é a recompensa que sintetiza a evolução da empresa num *hub* de serviços de tecnologia genuíno que permite o uso da mesma.

O Grupo fornece cerca de 130.000 produtos (PCs, impressoras, acessórios, software, Cloud, data centers e cibersegurança, smartphones, áudio e vídeo, TV, jogos, eletrodomésticos, mobilidade elétrica) de mais de 650 fabricantes a 31.000 empresas e distribuidores de consumo através de vários modelos de vendas, quer em self-service (a melhor plataforma de e-commerce e lojas Cash & Carry) quer assistido (vendas e engenheiros de sistema em campo).

Além de prestar serviços tradicionais por grosso (bulk breaking e crédito), a Esprinet cumpre o papel de simplificar o uso da tecnologia. O Grupo oferece, por exemplo, uma plataforma de e-commerce chave na mão para centenas de distribuidores, gestão in-shop para milhares de pontos de venda no retalho, soluções especializadas de pagamento e financiamento para a comunidade de distribuidores, oferecendo também a procura de última geração por utilizadores finais e análise de Big Data aos principais fabricantes e revendedores de tecnologia que recorrem em outsourcing a atividades de marketing.

Serviços em cloud, software de colaboração, sistemas de videoconferência, infraestruturas de TI avançadas e soluções eletrónicas de consumo especializadas, como eletrodomésticos conectados ou plataformas de jogos são as novas áreas de crescimento com valor agregado que alimentam ainda mais o crescimento futuro das receitas do setor, enquanto que a logística e os serviços financeiros, bem como o modelo de vendas “pay-per-use”, oferecem maiores oportunidades de crescimento.

A disseminação do uso da tecnologia e a necessidade de métodos mais rápidos e simples para disponibilizar tecnologias cada vez mais complexas e diversificadas para pessoas e empresas abrem caminho para melhorar ainda mais os cenários do setor da distribuição tecnológica.

Para mais informações:

IPSIS, Consultora em Comunicação

Vanda Rosário/Paulo Correia/Susana Joaquim

vanda.rosario@ipsis.pt / paulo.correia@ipsis.pt / susana.joaquim@ipsis.pt