

Преди да платите аванс: една страница, с която се сравняват оферти за LED екран

Три несравними оферти са най-честата причина покупката да се отложи с месеци. Не защото цените са високи - а защото никой не казва какво има вътре. Тази страница ги прави сравними. Вземете я, дори да не купите от нас: с нея се сравняват и нашите оферти.

1 Осемте реда, които трябва да ги има в офертата

Ако някой от тях липсва в офертата, той не липсва в проекта - просто ще дойде отгоре, след аванса.

- ☐ **Панели** - pitch, яркост (cd/m²), честота на опресняване (Hz)
- ☐ **Контролер и софтуер** - с какво ще сменяте съдържанието и кой Ви учи
- ☐ **Конструкция** - включена ли е, и кой я оразмерява за Вашата стена
- ☐ **Доставка** - до обекта, с посочен град
- ☐ **Монтаж** - от чий екип и включен ли е в цената
- ☐ **Настройка и тестове** - калибровка, приемане с протокол
- ☐ **Обучение** - кой ще Ви покаже как се работи с екрана
- ☐ **Компютър / медиа плеър** - на чий компютър ще върви съдържанието и кой го подготвя

2 Трите въпроса към всеки доставчик

1 Къде физически се изпълнява гаранцията?

Гаранция, изпълнявана в Китай, значи месеци транспорт и митница. Гаранция в България значи техник на място.

2 Къде са частите - и колко от тях са на склад тук?

Дефектен модул се сменя за минути, ако модулът съществува в тази държава.

3 Кой идва, ако екранът угасне - и за колко време?

Искайте срок в работни дни, писмено, в офертата - и дали е обичаен или гарантиран в договора. „Зависи“ не е срок. Ако гарантираният срок е отделна услуга - питайте колко струва. Срок над две седмици за тъмен екран означава, че частта не е в България.

3 Един въпрос към себе си

От колко метра ще го гледа най-близкият човек?

Числото в метри е приблизително стъпката в милиметри (3 метра ≈ P3). Всичко по-fino е надплащане за резолюция, която окото не вижда; всичко по-едро е мрежа вместо картина.