

IT Reseller

Bringing value to the channel

Het indirecte kanaal speelt een belangrijke rol in de verkoop van IT-producten en IT-diensten in België. Technologiebedrijven die een groeistrategie nastreven, doen een beroep op een netwerk van distributeurs en wederverkopers om hun verkoop in de markt te maximaliseren.

De helft van de 11,8 miljard euro die Belgische bedrijven en consumenten dit jaar aan IT- en telecommateriaal zullen besteden, kopen ze aan bij resellers.

Resellers beïnvloeden in grote mate het aankoopgedrag van consumenten en professionele aankopers. Door hun adviesfunctie helpen ze bij de keuze van technologieën en merken. Via IT Reseller kan u mee deze aankopen helpen sturen.

HET ENIGE ONAFHANKELIJKE BLAD

De inhoud van IT Reseller wordt in nauwe synergie met het eigen testlab PC Labs en de andere

bladen van Minoc Business Press opgesteld. Tijdschriften als PC Magazine, Clickx, FWD, IT Professional en Smart Business Strategies zijn echte, onafhankelijke (koop)gidsen die de potentiële koper helpen bij zijn keuze.

Via IT Reseller bereikt u de invloedrijke doelgroep van resellers.

IT Reseller is het vakblad van de reseller met alle informatie om het juiste advies te geven aan zowel de consument als de professionele beslisningnemer.

IT Reseller verschijnt in afzonderlijke Nederlandse en Franse edities.

INFO VAN DE HOOGSTE KWALITEIT

IT Reseller helpt de resellers bij het optimaliseren van hun bedrijfsvoering. IT Reseller geeft de reseller informatie die hij nergens anders vindt en die hij meteen kan gebruiken om zijn omzet te verhogen en zijn marges te verbeteren.



Enkele voorbeelden:

- Welke distributeur brengt welke producten?
- Welke ondersteuning krijgt de reseller op de producten?
- Wat zijn de voordelen van de diverse partner-programma's?
- Welke leverancier is op zoek naar nieuwe distributeurs en resellers?
- Kan de system integrator bij de leverancier terecht voor opleiding?
- Waar vindt hij de beste marges op welk product?
- Welke extra diensten of randapparatuur kan hij verkopen bij een product?
- Hoe kan hij extra omzet genereren uit zijn bestaande klantenbestand?



IT Reseller maakt de reseller ook wegwijs in nieuwe technologieën. Ook hier speelt de kennis, ervaring en synergie met de andere bladen van Minoc een belangrijke rol.

Productinformatie en tests bieden de reseller een concrete houvast tijdens verkoopsgesprekken. Voor de producttests wordt een beroep gedaan op ons eigen testlab, waar jaarlijks duizenden nieuwe producten op de proefbank worden gelegd. Geen enkel ander blad voor het indirecte kanaal kan een beroep doen op een dergelijk testlab.

Een belangrijk onderdeel van IT Reseller vormt de 'How to sell'-sectie. Daarin focussen we iedere maand op één productcategorie. In een rondvraag wordt de markt geschetst, plus de verwachtingen en kansen in dat segment. Specifieke verkoopsinformatie informeert de reseller over de manier waarop hij de meeste omzet kan boeken in het segment in kwestie. IT Reseller is ook een communityblad: geen enkel groot resellerevent zal voorbij gaan zonder dat IT Reseller daar met woord en beeld over bericht. IT Reseller laat de resellers aan het woord en trekt ook naar winkels, zodat de resellers nuttige tips aan elkaar kunnen doorgeven. Uiteraard volgen we ook op de voet wie promotie maakt of van werkgever verandert.

BEREIK DE JUISTE DOELGROEP

IT Reseller richt zich tot het indirecte kanaal in de brede zin. Daarin horen zowel de reguliere resellers die aan de consumentenmarkt verkopen, alsook de 'corporate' resellers die zich op het bedrijfsleven richten. Ook systeemintegratoren vinden in het blad hun gading. Channel managers bij vendors die werken via een indirect kanaal, blijven via IT Reseller op de hoogte van wat leeft in het kanaal.

IT Reseller verschijnt op een oplage van 4.000 exemplaren. De database van IT Reseller is een dedicated doelgroepdatabase: minutieus samengesteld. We garanderen met continue updates dat de gegevens correct, actueel en volledig zijn. De database van IT Reseller omvat:

- **DE RESELLERS:** IT Reseller wordt op naam gestuurd naar de bedrijfsleiders van de meest actieve resellers.
- **DE DISTRIBUTEURS:** IT Reseller komt in handen van product managers en channel managers van de distributeurs die op de Belgische markt actief zijn.
- **DE SYSTEM INTEGRATORS:** IT Reseller wordt op naam gestuurd naar de sales managers en aankoopverantwoordelijken bij de grootste systeemintegratoren in België.
- **DE VENDORS:** IT Reseller wordt ook gelezen door channel marketing en sales managers bij leveranciers van hardware, software, netwerk- en telecomproducten.

OOK ONLINE

Naast het magazine kan de reseller voor zijn dagelijkse portie nieuws terecht op de website www.itreseller.be. Hij vindt daar het meest actuele nieuws en de meest recente sectorinformatie over het indirecte kanaal. De wekelijkse elektronische nieuwsbrief en de dagelijks bijgewerkte website zorgen ervoor dat de reseller geen enkel nieuwtje over zijn partners en concurrenten mist.

IT RESELLER: UW COMMUNICATIEPLATFORM

De combinatie van blad, elektronische nieuwsbrief en website vormt een crossmediaal platform dat de reseller voorziet in al zijn informatienoden en hem helpt om nog succesvoller te ondernemen. Voor leveranciers biedt dit crossmediaal platform tal van marketingmogelijkheden voor branding of lead generation.

IT Reseller kan u helpen nieuwe producten te lanceren, een nieuw partnerprogramma aan te kondigen, uw strategie uiteen te zetten, uw resellernetwerk te mobiliseren of in contact te komen met nieuwe distributeurs en resellers.

RATES 2008-2009

Quadri	Euro
1/1	3.200
2/1	5.650
1/2	2.100
1/3	1.600
1/4	1.150
Cover Banner	2.500
Cover Spot	1.000
Cover 2	4.200
Cover 3	3.700
Cover 4	4.600

BIJLAGEN (PAGINA'S TWEEZIJDIG)

1 pagina	4.200
2 pagina's	6.800

TECHNISCHE KOSTEN

Exclusief port- en blisterkosten

Gelijmd	12,5 euro (per 1.000 stuks)
Bijgevoegd	25 euro (per 1.000 stuks)

Prijzen in euro, exclusief BTW. Geldig tot 1/11/2009

OP AANVRAAG:

- Bijlagen groter dan 2 pagina's, bijlagen met andere afmetingen
- Gatefolds, cd's, kleeftaarten, antwoordkaarten
- Toepasbare kortingen: frequentie, hoeveelheid, combinatie
- Voorkeurplaatsing: + 15%
- Prijzen op basis van materiaal geleverd door de adverteerder.
- Aanpassingen, duplicaties en ontwerpen zullen gefactureerd worden.



Info

TERMIJNEN

RESERVERING

4 weken voor verschijning

MATERIAAL

3 weken voor verschijning

ANNULATIE

zie algemene voorwaarden

VERSCHIJNING

Verschijnt maandelijks,
11 x per jaar

OPLAGE

4.000 exemplaren
(3.000 NL + 1.000 FR)

CONTACT

Minoc Business Press
Parklaan 22
2300 Turnhout
Tel: +32 (0)14 46 23 00
Fax: +32 (0)14 46 23 66
E-mail: sales@minoc.com
<http://sales.minoc.com>

VERSCHIJNINGSDATA 2009

- Verschijnt maandelijks.



IT RESELLER

Nummer	Deadline Reservering	Deadline Materiaal	Verschijnings- datum
9	30-dec	12-jan	30-jan
10	30-jan	6-feb	27-feb
11	27-feb	6-mrt	27-mrt
12	3-apr	10-apr	30-apr
13	4-mei	7-mei	29-mei
14	29-mei	5-jun	26-jun
15	24-jul	31-jul	21-aug
16	21-aug	28-aug	18-sept
17	25-sep	2-okt	23-okt
18	23-okt	30-okt	20-nov
19	20-nov	27-nov	18-dec

