

Calendrier rédactionnel IT Reseller 2008



Profil rédactionnel 2008

IT Reseller accorde une place centrale à l'information du dealer PC, du value added reseller et de l'intégrateur système. IT Reseller permet avec ces informations au reseller de mieux conseiller son client et ainsi de réaliser un chiffre d'affaires et des marges plus importants. Au travers de chaque rubrique d'IT Reseller, cet angle rédactionnel est appliqué dans tous les articles publiés.

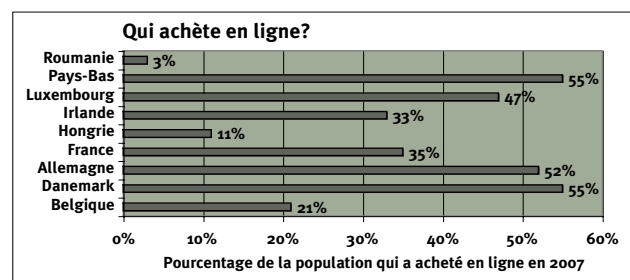
Rubriques:

News

- Dans la section news, IT Reseller examine les dernières tendances, les programmes de partenariats et les nouveaux produits. La question centrale de cette rubrique est: comment ces produits, programmes, tendances, etc, peuvent-ils être appliqués de manière rentables par le reseller?
- Pour cette rubrique, le bureau d'études MarketCap collecte en exclusivité pour IT Reseller des chiffres sur l'ensemble du marché belge.
- Dans un article thématique, nous abordons plus en profondeur un fait d'actualité spécifique ou une tendance produits. Ici aussi, nous nous demandons comment le reseller peut en retirer le meilleur.
- La section news accueille chaque mois l'opinion d'un consultant freelance en communication et de l'éminent spécialiste du canal indirect Jan Poté.

How to sell

Dans 'How to sell', nous étudions chaque mois les possibilités de ventes dans une niche déterminée du marché. Lors d'une table ronde, des experts en la matière nous fournissent leur vision de ce marché spécifique, étayée par des chiffres. Nous proposons également une pleine page de conseils pour distribuer de manière efficace cette gamme de produits. Cette rubrique comprend également un test comparatif.





Marketing

Comment le reseller peut-il entreprendre un marketing aussi efficace que possible? Comment peut-il retirer le plus de chiffre d'affaires possible de son portefeuille de clients? Comment peut-il faire en sorte que ses prospects l'inscrivent sur leur liste de fournisseurs? Comment le reseller doit-il aborder le marketing e-mail? Chaque mois, nous rapprochons un petit peu plus le reseller du plan marketing idéal.

Forum

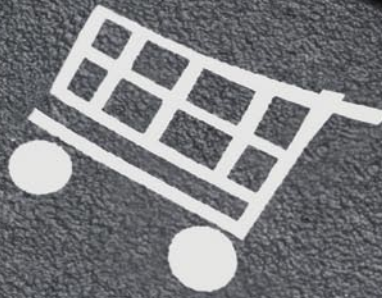
Forum parle des gens: qui change de fonction? Qui est promu ou va relever d'autres défis? Nous publions également des reportages sur les événements dealers ou sur les fêtes organisées par les distributeurs. Et chaque mois nous rendons visite à un reseller dans son magasin: comment l'a-t-il mis sur pied, quel groupe cible vise-t-il, quels produits privilégie-t-il, comment réalise-t-il son étalage?

Calendrier rédactionnel

EDITIE	MOIS	HOW TO SELL	THÈMES
IT Reseller 1	avril	Mobile computing	Virtualisation
IT Reseller 2	mai	PME	Webshops
IT Reseller 3	juin	Notebooks	Appareils photo numériques
IT Reseller 4	août	Moniteurs	Software as a service
IT Reseller 5	septembre	Imprimantes	Convergence
IT Reseller 6	octobre	Storage	Constructeurs de PC belges
IT Reseller 7	novembre	Security	Logiciels de comptabilité
IT Reseller 8	décembre	Réseaux	Classement de fin d'année

Site web et newsletter

Sur www.itreseller.be, le reseller reste en permanence au courant des derniers développements qui l'intéressent. Les actualités de la semaine sont rassemblées le vendredi dans une newsletter électronique. Vous avez des actualités pour IT Reseller? Contactez-nous à l'adresse itreseller@minoc.com. Vous souhaitez faire de la publicité dans IT Reseller? Contactez votre personne de contact vente.



CALENDRIER DE PARUTION 2008

■ Parait mensuel

IT RESELLER			
Numéro Réservation	Deadline matériel	Deadline datum	Dates de parution
1	28 mars	4 april	25 avril
2	25 avril	2 mei	23 mai
3	23 mai	30 mei	20 juin
4	18 juillet	25 juli	15 augustus
5	22 août	29 augustus	19 septembre
6	19 septembre	26 september	17 oktober
7	17 octobre	24 oktober	14 novembre
8	14 novembre	21 november	12 decembre

Cet aperçu rédactionnel concerne les dossiers principaux. Ils sont complétés chaque mois par des articles ou des dossiers supplémentaires repris dans nos previews mensuels. Pour plus d'informations sur les possibilités de publicité dans le cadre de ces dossiers, vous pouvez prendre contact avec le service Ventas.

Pour plus d'informations:

Frank De Graeve
José Delameilleure

+32 14 46 23 59

+32 14 46 23 16

Frank.DeGraeve@minoc.com

Jose.Delameilleure@minoc.com

SALESFDELING:

Ingrid Loyaerts

+32 14 46 23 61

Ingrid.Loyaerts@minoc.com

Michel Mol

+32 14 46 23 63

Michel.Mol@minoc.com

Johan Nys

+32 14 46 23 64

Johan.Nys@minoc.com

Diederik Vandewouer

+32 14 46 23 60

Diederik.Vandewouer@minoc.com

Parklaan 22 b 10 | 2300 Turnhout

Tél. général: +32 14 46 23 00 | Fax: +32 14 46 23 66

