

Redactionele kalender IT Reseller 2009



IT Reseller 9: Verschijnt: 30 januari 2009

How to sell – Printers

De prijzen van printers gingen de laatste tijd alleen nog maar naar beneden en dan kwamen er ook nog eens nieuwe spelers bij in deze markt. IT Reseller peilt naar tendensen en kansen voor de reseller.

Thema – Trends 2009

Wat staat de reseller in 2009 te wachten? Wat gebeurt er met de marges? Zet de consolidatie in het distributielandchap zich verder, of stabiliseert de markt? Deze en andere vragen stellen we aan distributeurs, resellers en vendors voor ons trenddossier over 2009.



IT Reseller 10: Verschijnt: 27 februari 2009

How to sell – Security

Met de beurs InfoSecurity in het verschiet gaat IT Reseller na welke kansen er in de securitymarkt liggen voor de reseller. Welke producten kan hij aanprijzen aan zijn klanten? Of moet hij eerder beveiligingsdiensten aanbieden?

Thema – Componenten

Wie bouwt er nog een eigen computer? En welke componenten heeft hij daar voor nodig? Bestaat de klusser nog die zelf zijn PC uit elkaar haalt en er nieuwe onderdelen in stopt? Wat heeft de evolutie van het consumentengedrag voor invloed op de componentenmarkt?



IT Reseller 11: Verschijnt: 27 maart 2009

How to sell – Voice over IP

Convergentie is al geruime tijd in, maar werd lang gezien als iets wat enkel voor de grote ondernemingen bruikbaar was. Nu Voice over IP ook binnen bereik komt van de KMO, kan de reseller een grotere rol gaan spelen in deze markt. We bieden een marktoverzicht en geven hints en tips over hoe de reseller hier zijn slag kan slaan.

Thema – CeBIT verslag

IT Reseller trekt naar 's werelds grootste technologiebeurs, noteert er de nieuwste trends en bespreekt hoe de reseller daar het beste op kan inspelen.



IT Reseller 12: Verschijnt: 30 april 2009

IT Reseller jaarboek

In het IT Reseller jaarboek brengen we de hele resellermarkt in kaart, gebaseerd op exclusief eigen onderzoek. In een totaaloverzicht maken we ook duidelijk welke producten via welke distributeur gekocht kunnen worden, welke ondersteuning de reseller op deze producten krijgt,... Een niet te missen naslagwerk.



IT Reseller 13: Verschijnt: 29 mei 2009

How to sell – Digitale videocamera's

Met de zomer in het verschiet komen consumenten nieuwe opnameapparatuur aanschaffen. We maken een overzicht van de nieuwste trends en technologische hoogstandjes en bieden de reseller inzicht in hoe hij de klant het beste kan adviseren en er zelf ook een mooie stuiver aan kan verdienen.

In samenwerking met PC Magazine

Thema – KMO

In onzekere economische tijden kan de reseller zich beter op het bedrijfsleven richten dan op de consument. Hoe oriënteert de reseller zich op de kleine en middelgrote onderneming?

In samenwerking met Smart Business Strategies



IT Reseller 14: Verschijnt: 26 juni 2009

How to sell – Bewakingsapparatuur

Elektronica en informatica komen dichterbij elkaar nu zowel particulieren als bedrijven beveiligingsapparatuur installeren die gebruik maakt van technologieën als Voice over IP. Welke kansen liggen hier voor de traditionele IT-reseller?

Thema – Verslag Ingram Micro Business Village

IT Reseller gaat tijdens Business Village op zoek naar de nieuwste trends en de meest resellervriendelijke partnerprogramma's. Plus een uitgebreid fotoverslag.



IT Reseller 15: Verschijnt: 21 augustus 2009

How to sell – Netwerken

Netwerken blijven een belangrijke bron van inkomsten voor de reseller: bedrijven kunnen niet zonder en ook de thuisgebruiker wil al zijn multimedia-apparatuur in een netwerk plaatsen. IT Reseller vergelijkt de partnerprogramma's van de diverse netwerkleveranciers en geeft tips die de verkoop van netwerken moeten stimuleren.

Thema – Garantiebepalingen

Inzake garantie op producten zit de reseller tussen hamer en aambeeld: de consumenten willen maximale garanties aan de laagste prijs. En dan is er ook nog de wetgever die schier onmogelijke eisen stelt.



IT Reseller 16: Verschijnt: 18 september 2009

How to sell – Monitors

Groter, beter, scherper. IT Reseller bekijkt de markt van de computerschermen en legt de nieuwste generatie monitors op de testbank.
In samenwerking met PC Magazine.

Thema – Belgische PC-bouwers

De Belgische PC-bouwers doen het goed. Niet alleen kunnen ze snel en flexibel inspelen op nieuwe vragen uit de markt, ze leveren ook een service die beter is dan die van de A-merken. IT Reseller gaat op onderzoek om deze stelling te toetsen aan de praktijk.



IT Reseller 17: Verschijnt: 23 oktober 2009

How to sell – Storage

De explosie aan gegevens bij consument en professionele gebruiker zorgt voor een grote nood aan opslagcapaciteit. Het is zaak om daar als reseller een voldoende grote rol in te kunnen spelen. Een marktoverzicht en tal van verkoopstips.

Thema – Verslag Tech Data meet-it

Waar pakken de vendors mee uit op meet-it van Tech Data? En waarom zou de reseller daar wakker van moeten liggen? Plus een uitgebreid fotooverslag.



IT Reseller 18: Verschijnt: 20 november 2009

How to sell – Notebooks

Dat er meer notebooks dan desktops verkocht worden, is geen geheim meer. Hoe speelt de reseller het beste op deze evolutie in? En welke extra's kan de reseller aanbieden om de lage marges te compenseren?

Thema – Boekhoudsoftware

Een overzicht van de nieuwste trends op het vlak van boekhoudsoftware en de manier waarop de reseller de accountant met raad en daad bij kan staan.
In samenwerking met PC Magazine.



IT Reseller 19: Verschijnt: 18 december 2009

How to sell – Security

Het aantal bedreigingen blijft alleen maar toenemen. Kansen te over voor de reseller om zijn klanten zowel met producten als met diensten bij te staan. Met tal van handige tips om extra omzet te halen uit de verkoop van deze verzekering tegen calamiteiten.

Thema – Webwinkels

Een reseller kan niet langer zonder een goede internetstrategie: naast de fysieke winkel voor de klant die warme menselijke contacten met zijn reseller apprecieert, moet de reseller ook een webwinkel inzetten om zijn verkopen op te vijzelen. We helpen de reseller op weg om zijn eigen kanaalstrategie uit te werken.

Voor meer informatie: José Delameilleure - jose@minoc.com - 014 46 23 16

it...
reseller