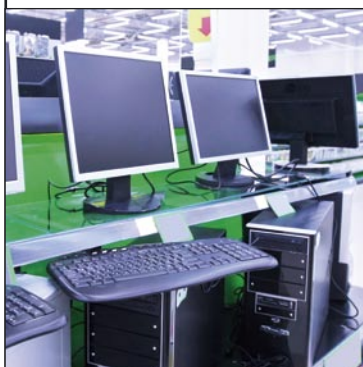


**ADVERTENTIES****BOEKINGEN** | 20 november**MATERIAAL** | 27 november

Vermelde data zijn richtdata



MINOC BUSINESS PRESS

Het eindejaar is voor de reseller een goed moment om nog eens over zijn manier van zakendoen na te denken. In deze editie belichten we onder meer de rol van de webwinkel voor de reseller: moet hij ook online verkopen? Hoe anders is zijn verkoopmodel hiervoor dan bij verkopen in zijn gewone winkel? Welke prijzen hanteert hij in beide kanalen?

In een uitgebreid dossier belichten we ook de markt van 'security as a service': wat is de rol van de reseller nog, nu steeds minder beveiligingssoftware als een pakket verkocht wordt maar wel als een dienst? Op welke nieuwe manier moet hij zijn klanten hiervoor benaderen? Is dit een goed moment om ook van vendor te veranderen? En welke steun krijgt hij hierin van vendor en distributeur?

**Nieuwe samenwerkingen en partnerships**

In de nieuwssectie van IT Reseller berichten we over de nieuwste hardware, software en netwerk- en telecomapparatuur. Verder een update over vernieuwingen in partnerprogramma's en nieuwe samenwerkingen tussen leveranciers en distributeurs. In de rubriek 'De kwestie' onderzoeken we wat een reseller moet doen om een goede webwinkel op te zetten en hoe anders zijn online handel is dan de verkoop in zijn winkel.

**Security as a Service**

Klanten gaan er van uit dat alles tegenwoordig als een dienst kan en zal worden aangeboden. Eén van de eerste domeinen waarin de verschuiving naar diensten zich voordoet, is die van de security: bedrijven laten hun email scannen op bedreigen voor de mail naar de eigen server gaat. Ook antivirusdetectie wordt als een dienst aangeboden. In dit dossier onderzoeken we welke rol de reseller nog kan spelen nu hij minder beveiligingspakketten verkoopt, maar wel meer abonnementen op een dergelijke dienstverlening. Hoe verandert dat zijn verkoopmodel? Welke nieuwe skills moet hij aanleren? Hoe ondersteunen vendors en distributeurs hem hierbij? Welke extra's kan hij aanbieden naast SaaS?

**Forum: winkelinrichting**

In onze rubriek Forum gaan we op zoek naar resellers: we interviewen een reseller in zijn winkel over de manier waarop hij zijn winkel inrichtte, welk gamma hij voert, waar hij de nadruk op legt.

**CONTACT****JOHAN NYS**Senior Account Manager  
Business Unit Manager B2C  
+32(0)14 46 23 64  
johan@minoc.com**MARLIES EYCKMANS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 62  
marlies.e@minoc.com**PAUL STORMS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 67  
paul.storms@minoc.com**INGRID LOYAERTS**Sr. Account Manager  
Nederland  
+32(0) 14 46 23 61  
ingrid@minoc.com**MICHEL MOL**Sr. Account Manager  
+32(0) 14 46 23 63  
michel.mol@minoc.com**DIEDERIK VANDEWOUER**Sales Manager  
+32(0) 14 46 23 60  
diederik@minoc.com**YUANG-MEN TANG**Sales Assistant  
+32(0)14 46 23 70  
ym@minoc.com**BOEK NU UW ADVERTENTIERUIMTE!****Contacteer onze advertentiedienst op +32 (0)14/46.23.00**