

Calendrier rédactionnel IT Reseller 2010



IT Reseller 20: parution le 22 janvier

■ La Question – Tendances 2010

IT Reseller a rassemblé dix experts canal et les a fait débattre sur 2010. Quels marchés vont progresser? Quelles niches un reseller doit-il développer? Et surtout: que faire pour que le reseller renoue avec une croissance à deux chiffres?

■ Thème – Supplies

Si un reseller gagne à peine sur la vente d'une imprimante, l'encre est un véritable or noir. Quelles sont les opportunités à ce niveau pour le reseller? Comment doit-il faire pour fidéliser son clients imprimante pour les consommables aussi?



IT Reseller 21: parution le 19 février

■ La Question – Security

Avec le salon InfoSecurity comme fil rouge, IT Reseller examine les opportunités du marché sécurité pour le reseller. Et nous allons plus loin que l'antivirus ou la protection des données. La sécurité physique peut également être un marché pour le reseller.

■ Thème – Stockage

Le disque dur a fait son temps, l'époque est à la mémoire flash et aux SSD. Quels médias de stockage le reseller doit-il conseiller à ses clients? IT Reseller conseille le reseller sur la manière dont il doit aborder de manière effective le marché du stockage.



IT Reseller 22: parution le 19 mars

■ La Question – Composants

Tant que les spécialistes informatiques construiront eux-mêmes leurs PC et les répareront, il y aura un marché intéressant pour les composants. Quels sont les composants informatiques les plus vendus? Et comment le reseller peut-il s'y spécialiser?

■ Thème – Réseaux

Même les plus petites PME ont besoin d'un réseau pour connecter leurs ordinateurs et leurs périphériques. Le marché réseau reste très lucratif pour les vendeurs et les resellers. IT Reseller examine les dernières technologies et les opportunités pour les resellers.



IT Reseller 23: parution le 23 avril

■ **Annuaire IT Reseller**

Vous ne pouvez manquer l'Annuaire IT Reseller. Nous y cartographions le marché canal dans son ensemble, avec un aperçu des vendeurs et de leurs distributeurs, et des distributeurs et de leurs vendeurs. Nous cherchons également les marchés de croissance de l'avenir et nous vous conseillons pour aborder avec autant de succès possible divers marchés.



IT Reseller 24: parution le 21 mai

■ **La Question – Vendre aux PME**

Le patron d'une PME n'est pas toujours au courant des dernières technologies. Il est à la recherche de solutions qui peuvent l'aider à réduire ses coûts et à augmenter son chiffre d'affaires. IT Reseller vous explique la bonne stratégie pour aborder les PME.

■ **Thème – Document Management**

Les entreprises consacrent une fortune à la gestion, au stockage et au traitement de leurs documents.

Le reseller peut conseiller et aider ses clients à être efficaces à ce niveau. IT Reseller vous explique comment.



IT Reseller 25: parution le 18 juin

■ **La Question – Ingram Micro Business Village**

IT Reseller ne peut manquer la nouvelle édition de l'Ingram Micro's Business Village. IT Reseller vous offre un rapport complet des tendances mises à l'honneur durant le salon.

■ **Thème – Voice over IP**

De nombreuses entreprises pensent à remplacer leur central téléphonique par du nouveau matériel. IT Reseller a examiné dans quel mesure le reseller IT, avec ses connaissances données, peut également s'imposer sur le marché de la téléphonie.



IT Reseller 26: parution le 20 août

■ **La Question – Moniteurs**

Les moniteurs ne trouvent pas seulement leur place à la maison sur un desktop, ils s'appliquent également par exemple dans le signage numérique. Les vendeurs de matériel audiovisuel et les resellers IT s'affrontent sur ce marché.

■ **Thème – Virtualisation**

Depuis quelques années déjà, tout le monde parle de virtualisation. Cette année, la virtualisation desktop devrait s'imposer. Quelles compétences doit posséder un reseller pour se lancer sur ce marché?



IT Reseller 27: parution le 17 septembre

■ **La Question – Domotique**

Le consommateur consacre de plus en plus d'argent à des appareils qui lui facilitent la vie. La domotique, les réseaux, le multimédia se rapprochent. IT Reseller examine le potentiel de ce secteur pour le reseller IT.



■ **Thème – Portables**

Les portables concurrencent depuis longtemps les desktops, et les netbooks ont mis les prix sous pression sur le marché. Nous examinons la manière dont ce marché évolue en 2010 et dans les années à venir.



IT Reseller 28: parution le 22 octobre

■ **La Question – meet it de Tech Data**

Nous nous devons d'être présents au meet-it de Tech Data. Et nous en ramenons un compte-rendu détaillé. Ne le manquez pas.

■ **Thème – Assembleurs de PC belges**

Malgré la pression des marques A internationales, les assembleurs de PC belges font toujours de bonnes affaires. Nous avons cherché les clefs de leur succès et la manière dont le reseller eut en profiter.



IT Reseller 29: parution le 19 novembre

■ **La Question – Les incontournables de la fin d'année**

Quels gadgets ne doivent pas manquer en cette fin d'année à la gamme du reseller? Quels sont les incontournables du consommateur pour la période de Noël?

■ **Thème – Security**

Les clients perdent leurs données de toutes les manières imaginables: des employés qui partent avec des données critiques ou des sticks USB ou des portables 'égarés'. Comment le reseller peut-il aider les entreprises à protéger leurs données importantes?



IT Reseller 30: parution le 17 décembre

■ **La Question – Réseau domestique**

A mesure que les jeunes consommateurs possèdent un budget plus important, leurs dépenses informatiques et pour les périphériques augmentent également. Que peut vendre le reseller à ce type de consommateur?

■ **Thème – Serveurs**

Le centre de données est le cœur de l'entreprise, même si les PME disposent plutôt d'un petit local serveur que d'un véritable centre de données. Quel est le rôle du reseller dans la gestion du parc serveur de son client? De quelle manière le reseller peut-il aider son client à distance dans l'entretien de ses serveurs?

Ce calendrier rédactionnel peut être modifié sans avertissement préalable.

Pour plus d'informations: José Delameilleure - jose@minoc.com - 014 46 23 16

it reseller