

NaHLAS z TRHU: Priority distributorů na rok 2013

ChannelWorld se ptá velkých hráčů v distribuci na českém a slovenském trhu na hlavní priority pro rok 2013

autor redakce | Komentáře | 01.04.13

Související články

- Rozhovor: ERP partnerů máme dostatek, zajímá nás asset management
- AT Computers mění podmínky pro partnery
- Věrnostní program Tech Data Dreams pokračuje v novém
- Velkoformátové tiskárny Epson v AT Computers
- SR: Tech Data má servis v Košicích



Komentáře

- 6 důvodů proč prodej na základě ceny nefunguje

Jaké hlavní priority jste si stanovili pro rok 2013?

Související články

- Rozhovor: ERP partnerů máme dostatek, zajímá nás asset management
- AT Computers mění podmínky pro partnery
- Věrnostní program Tech Data Dreams pokračuje v novém
- Velkoformátové tiskárny Epson v AT Computers
- SR: Tech Data má servis v Košicích

Komentáře

- 6 důvodů proč prodej na základě ceny nefunguje
- Investicemi k úsporám
- Na starší sedmičky nové Windows 8 nemají
- Prodejci, je čas zahrnout BYOD do vaší strategie
- Blíží se konec Windows XP s prodejem PC do firem nezatřese



Petr Jandík, general manager, ABC Data

Rozšířit zákaznickou bázi o další segment a stíhat veškeré technologické a módní trendy vždy od samého prvopočátku.



Jaroslav Brandejský, sales and marketing director, Asbis CZ

V roce 2013 budeme pokračovat v podpoře našich partnerů v oblastech tzv. přidané hodnoty (kreditní, reklamační, logistické podmínky). Nadále budeme podporovat rozvoj a budování našich privátních značek a snažit se najít obchodní příležitost v nových technologiích. Zde můžeme nabídnout dealerům nejenom široké a atraktivní portfolio produktů, ale také nadstandardní marži a podporu. Mimo budování rozvojových segmentů, jako jsou mobilní zařízení a ultrabooky, se budeme i v letošním roce snažit udržet své pozice v již tradičních distribučních značkách, které máme v našem portfoliu nabízených produktů, a nabídnout jejich rozšíření.

NaHLAS z TRHU ·
distribuční trh · ABC Data ·
Asbis · eD system · SWS ·
Tech Data · Agem · AT
Computers · Elko · DNS ·
Lama

@Linkuj | Jagg | Delicious |
Facebook | vybrali.sme.sk

- Velkoformátové tiskárny Epson v AT Computers
- SR: Tech Data má servis v Košicích

Komentáře

- 6 důvodů proč prodej na základě ceny nefunguje
- Investicemi k úsporám
- Na starší sedmičky nové Windows 8 nemají
- Prodejci, je čas zahrnout BYOD do vaší strategie
- Blíží se konec Windows XP s prodejem PC do firem nezatřese

Tagy

NaHLAS z TRHU ·
distribuční trh · ABC Data ·
Asbis · eD system · SWS ·
Tech Data · Agem · AT
Computers · Elko · DNS ·
Lama

@Linkuj | Jagg | Delicious |
Facebook | vybrali.sme.sk



Petr Vaněk, obchodní ředitel, AT Computers

Spustili jsme první mobilní B2B objednávkový portál v česko-slovenské distribuci. Integrovali jsme prostředí Microsoft Lync do všech Office aplikací běžících v pracovních i mobilních stanicích celého týmu. Chceme jej posilovat na straně prodeje i nákupu. Jako každý rok i letos chystáme řadu setkání a roadshow pro více než 2 500 zákazníků.

Richard Havlík, člen představenstva, eD' system Czech

Prioritou na rok 2013 je další růst kvality služeb, jež poskytujeme našim resellerům.



Jan Kočíř, obchodní ředitel Elko Trading

Budeme se snažit udržet náš růst a pozici nejen v distribuční oblasti na území ČR a SR, ale i v zahraničí, kde jsme díky projektům v roce 2010 až 2012 získali mnoho nových partnerů pro další expanzi. K tomu nám pak dopomohou nejen nové produkty distribuované pod privátní značkou, ale také pokračující expanze do retailových řetězců.



Stanislav Skalička, obchodní ředitel, SWS

Naším cílem je růst nejrychlejším tempem ze všech distributorů v ČR; získat některé distribuční značky, které nám v portfoliu dlouhodobě chybějí; posílit svou pozici v retailu a e-tailu; rozšířit spolupráci s výrobcí, mít program pro podporu resellerů; významně posílit na Slovensku, a upevnit tak svou pozici na slovenském trhu.



Petr Pavlíček, sales & product marketing director, Tech Data Distribution

Priority pro rok 2013 lze rozdělit do několika skupin. Portfolio a značky – zásadní zkvalitnění dostupnosti produktů z celoevropského skladu včetně rozšíření o nové; zákazníci – soustředění se na základní distribuční činnosti, jako jsou dostupnost zboží, správná cenová a kreditní politika a minimalizace chyb plynoucích z distribuční činnosti; finance – minimální zachování tempa meziročního růstu při zdravé profitabilitě, tak jak se nám to podařilo v roce 2013.

Související články

- Rozhovor: ERP partnerů máme dostatek, zajímá nás asset management
- AT Computers mění podmínky pro partnery
- Věrnostní program Tech Data Dreams pokračuje v novém
- Velkoformátové tiskárny Epson v AT Computers
- SR: Tech Data má servis v Košicích

Komentáře

- 6 důvodů proč prodej na základě ceny nefunguje
- Investicemi k úsporám
- Na starší sedmičky nové Windows 8 nemají
- Prodejci, je čas zahrnout BYOD do vaší strategie
- Blížící se konec Windows XP s prodejem PC do firem nezatřese

Tagy

NaHLAS z TRHU · distribuční trh · ABC Data · Asbis · eD system · SWS · Tech Data · Agem · AT Computers · Elko · DNS · Lama

@Linkuj | Jagg | Delicious | Facebook | vybrali.sme.sk

- Investicemi k úsporám
- Na starší sedmičky nové Windows 8 nemají
- Prodejci, je čas zahrnout BYOD do vaší strategie
- Blížící se konec Windows XP s prodejem PC do firem nezatřese

Tagy

NaHLAS z TRHU · distribuční trh · ABC Data · Asbis · eD system · SWS · Tech Data · Agem · AT



Petr Kuliš, obchodní ředitel, DNS

To, co cítíme u řady partnerů, je snaha o hledání nových prodejních příležitostí, orientace na nové trhy a technologie, a to v souvislosti se strukturálními změnami na trhu a samozřejmě s nastalou ekonomickou situací. Firmy jsou nuceny okolnostmi ke změnám v uvažování, chování a v přístupu k trhu a ke změnám, které by za časů trvalé konjunktury nedělaly. Tento trend se v DNS projevuje zvýšeným zájmem partnerů o alternativní technologie k zavedeným výrobcům v oblasti sítí, které partnerům přinášejí možnost podstatně vyššího profitu než dominantní brandy, zájmem o technologie v oblasti bezpečnosti ICT a SW technologiích našich výrobců.

Petra Černá, produktová manažerka, Agem.CZ

Rozvoj distribucí značek s potenciálem a podpora aktivně se rozvíjejících zákazníků.



Roman Lamacz, majitel, Lama Plus

V roce 2013 chceme zákazníkům dokázat, že náš internetový portál bude nejpohodlnější a nejpropracovanější, dále budeme pracovat na rozšíření sortimentu a skladové dostupnosti a dalších službách, pro jejichž vyjmenování zde není prostor – uvedu jen, že budou mít společné moto: „... postaráme se o vás!“



Jan Bartoš, managing director, EET Europarts

Společnost EET Europarts má za cíl stát se jedničkou na trhu v prodeji zabezpečovacích řešení do roku 2015. Již nyní patří mezi nejvýznamnější distributory dohledových řešení. Zakládáme si na obrovském know-how, kterým naše surveillance oddělení podporuje zákazníky a vytváří řešení na míru potřebám klienta.



Katarína Srnová, marketingová riaditeľka, eD' system Slovakia

Hlavnou prioritou roku 2013 je pokračovať v rastúcom trende roku 2012. Plánujeme rozšíriť ponuku produktov o nové značky a posilniť kanál malých a stredných partnerov, ktorý najvýraznejšie reaguje na meniace sa podmienky IT trhu.

Zdroj: ChannelWorld

Úvodní foto: © Evgeny Gulyaev - Fotolia.com