

Reseller Forum

2008

Jediná nezávislá prezentace distributorů a výrobců pro prodejce

- ✘ Hledáte cestu k prodejcům?
- ✘ Chcete představit své produkty a služby prodejcům?
- ✘ Chcete získat další a nové kontakty?
- ✘ Chcete vědět co mají trhy v ČR a SR společné?

1	O Reseller Forum.....	1
2	Termíny, okruhy, místo konání	2
3	Pro koho je určeno.....	2
4	Přínos pro partnery a posluchače	3
5	Doporučený obsah prezentace.....	3
6	Ceník a formy partnerství	4
7	Obecná agenda konference	4
8	Rozdělení přednášek (pořadí)	5
9	FAQ.....	5
10	Kontakty.....	5

1 O Reseller Forum

Časopisy Reseller Magazine IT a CE pravidelně komunikují se skupinou více než 10.000 čtenářů (7.500 + 2.700) z řad prodejců produktů z oblasti IT & CE a služeb spojených s těmito produktovými segmenty. Naším cílem je kromě zprostředkování informací v tištěné formě, přispět i interaktivní formou k rozvoji obchodu zejména v oblastech, kde forma sdruženého přenosu informací ve své podstatě na jiné úrovni nemůže existovat.

Reseller Forum je platforma komunikace mezi jednotlivými články prodejního řetězce – výrobcem – distributorem – koncovým prodejcem.

Reseller Forum je platforma nabízející přesně definované skupině – prodejcům informačních a komunikačních technologií, spotřební elektroniky, softwaru a služeb spojených s těmito produkty – snadnější a komfortnější prostor pro orientaci na současném trhu.

Prodejní kanál ICT a CE má svá jistá specifika. Uspěch v obrovské konkurenci znamená nejen zajistit znalost produktů na koncovém trhu, ale stejně tak zajistit a zvyšovat povědomí ve vlastním prodejním kanálu, protože vytvořená poptávka, která je neuspokojená z důvodů „nedostupnosti“ zboží v běžném prodeji znamená přechod ke konkurenci. Stejně tak prodej produktů s vyšší nebo svázanou přidanou hodnotou předpokládá znalost širokého spektra prodejců.

2 Termíny, okruhy, místo konání

datum	den	název / téma	lokality
31.1.2008	čtvrtek	Notebooky a PC <i>Přenosné počítače, stolní počítače, doplňky a bižuterie k PC.</i>	KC CITY – Praha
21.2.2008	čtvrtek	Tiskárny <i>Tiskárny všech typů a technologií, spotřební materiál k tisku.</i>	KC CITY – Praha
18.3.2008	úterý	GPS navigace <i>GPS navigační přístroje, digitální mapy, software, zařízení PDA, MDA. Řešení a využití v praxi.</i>	KC CITY – Praha
10.4.2008	středa	Networking <i>Síťové produkty ze všech oblastí, záložní zdroje, management sítí.</i>	KC CITY – Praha
22.5.2008	čtvrtek	Antiviry <i>Produkty pro ochranu a zabezpečení.</i>	KC CITY – Praha
19.6.2008	čtvrtek	Software <i>Softwarové produkty, výukový software, hry a zábava.</i>	KC CITY – Praha

datum	den	název / téma	lokality
7.2.2008	čtvrtek	Notebooky, PC a GPS navigace <i>Přenosné počítače, stolní počítače, doplňky a bižuterie k PC. GPS navigační přístroje, digitální mapy, software, zařízení PDA, MDA. Řešení a využití v praxi.</i>	Holiday Inn – Bratislava
23.4.2008	středa	Networking <i>Síťové produkty ze všech oblastí, záložní zdroje, management sítí.</i>	Holiday Inn – Bratislava
12.6.2008	čtvrtek	Software a antiviry <i>Softwarové produkty, výukový software, hry a zábava. Produkty pro ochranu a zabezpečení.</i>	Holiday Inn – Bratislava
10.9.2008	středa	Tiskárny <i>Tiskárny všech typů a technologií, spotřební materiál k tisku</i>	Holiday Inn – Bratislava

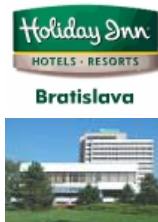
Konferenční centrum CITY

Na Strži 1702/65
140 00 Praha 4 - Pankrác
www.ecm-konference.cz



Holiday Inn Bratislava

Bajkalská 25/A
825 03 Bratislava
www.holidayinn.sk



3 Pro koho je určeno

Výrobce

- nepřímý model
- Výrobce -> Distributor -> Prodejce -> Koncový uživatel
- Výrobce -> Prodejce -> Koncový uživatel
- alespoň část SMB produkce
- region ČR, SR i zahraničí

Distributor

- 100% obchodu přes dealery
- volume (broad-line) i VAD orientace
- region ČR a SR

Koncový prodejce

- primárně SMB
- různá orientace
- různé formy a způsoby prodeje

Vstup je povolen pouze po ověření podmínky k účasti – společnost podnikající v prodeji produktů informačních a komunikačních technologií, spotřební elektroniky, softwaru a služeb spojených s těmito produkty. Kontroluje se v průběhu registrace, která je součástí přihlášení.

4 Přínos pro partnery a posluchače

benefit – přínos – výhoda		
výrobce	distributor	prodejce
<ul style="list-style-type: none"> • přístup k otevřenému prodejnímu kanálu • „nevázáno“ pouze na aktivní prodejce v partnerských programech • představení novinek • nákladová výhodnost • přímá návaznost prodejních aktivit s distributorem 	<ul style="list-style-type: none"> • prezentace služeb distributora • setkání s prodejci i výrobci • přímé spojení s produkty výrobců • speciální akce • prezentace výhod spolupráce 	<ul style="list-style-type: none"> • celkový obrázek o trhu • one-stop efekt • časová efektivita • možnost schůzek výrobce, distributor • výběr dle preferencí (zejména produktové oblasti)

4.1 Přínos pro posluchače (prodejce)

Distribuční trh IT produktů prochází v posledním roce významnými změnami, které se promítají zejména ve skladbě distribučního kanálu produktů IT a současně i změnou řízení trhu z pohledu jednotlivých výrobců.

Reseller Forum je jedinou akcí, která umožní prodejčům na jednom místě, tedy velice efektivně, porovnat současnou nabídku služeb a produktů, a tak si ujasnit co, jak, případně za kolik mu je schopen kdo nabídnout.

Součástí programu je vždy vstupní přednáška na téma „Situace na trhu v ČR a SR v konkrétní komoditě“, jejímž cílem je ozřejmit aktuální stav a ukázat příležitosti pro nejbližší období.

Co získá každý prodejce (posluchač):

- **předplatné** časopisu Reseller Magazine IT nebo CE prodloužené na období **6 měsíců**
- **zdarma Katalog výrobců a distribucí** obsahující kompletní přehled trhu
- **zdarma** publikaci **Profily distribučních firem** (v přípravě)

4.2 Přínos pro partnery akce (distributor, výrobce)

Reseller Forum jako platforma komunikace v prodejním kanálu v ČR a SR umožňuje předat zprávu o své nabídce služeb a produktů široké skupině návštěvníků rekrutujících se z řad prodejců IT v regionech České a Slovenské republiky.

Reseller Forum je postaveno na efektivním využití vložených prostředků a zároveň nevyžaduje radikální a nákladnou přípravu pro partnery akce, protože je založeno na „unifikovaném“ prezentačním prostředí, kde se příliš nehledí na okázalou formu prezentace, ale zejména na obsah sdělení a vypíchnutí toho podstatného.

Reseller Forum je příležitost zejména:

- představit kompletní rozsah poskytovaných produktů a služeb
- představit novinky v nabídce (nové kontrakty, nové služby)
- vyjasnit kdo je autorizovaným prodejcem konkrétní značky v regionu

Spektrum dealerů bude nezávislé na „distribuční“ příslušnosti, tudíž umožní prezentaci vašich produktů i skupinám, které neoslovíte běžnou prezentací na svých akcích nebo akcích jednotlivých distributorů.

5 Doporučený obsah prezentace

Cílem je poskytnout prodejci základní přehled o Vaší firmě, nabídce a rozsahu služeb, které pro daný region a komoditu nabízíte:

Výrobce:

- krátké představení firmy – **kdo jste**
- kdo jsou autorizovaní distributoři – **kde nakoupit**
- produktový update – **co nabízíte**
- aktuální promo akce – **proč prodávat**
- jak se stát autorizovaným dealerem

Distributor:

- krátké představení firmy – **kdo jste**
- shrnutí systému fungování – **jak fungujete**
- produktová nabídka – **co nabízíte**
- komunikace s prodejcem – **e-commerce**
- rozšířená nabídka služeb – **co umíte**

6 Ceník a formy partnerství

	Generální partner	Hlavní partner výrobce	Hlavní partner distributor	Partner
Cena	85.000 Kč	55.000 Kč	28.000 Kč	20.000 Kč
Plnění				
Logo v sále – rozměr	120 x 60	120 x 60	120 x 60	80 x 40
Prezentační stůl v předzářní	ano	ano	ano	ano
Oddělené jednací místo v zákulisí	ano	ano	ano	ne
Místo ve stojanu pro výstavu firemních materiálů	ano	ano	ano	ano
Vkládka materiálů do tašek	ano	ano	ano	ano
Účast zástupce v panelové diskusi	ano	ano	ano	ne
Celostránková inzerce nebo článek ve sborníku konference	ano (barevně)	ano (černobíle)	ano (černobíle)	ne
Databáze účastníků semináře	ano	ano	ano	ne
Možnost vložit dárky do losování	ano	ano	ano	ano
Prezentace loga ve všech materiálech konference	ano	ano	ano	ano
Přednáška v rozsahu – generální partner má garantovanou první přednášku	45 min	30 min	20 min	ne
Sleva z inzerce v následujícím vydání Reseller Magazine – sleva není slučitelná s již získanou slevou	2 x 50%	1 x 50%	1 x 50%	1 x 25%
Internet konektivita v době akce	ano	ano	ano	ano

Uvedené ceny jsou bez DPH. DPH je účtováno dle platných směrnic a daňových zákonů EU.

Pro fakturaci do zahraničí se využívá následující model:

- fakturace v CZK
 - fakturace v požadované měně – kurz ČNB platný v den konání akce
- V případě jiných požadavků je potřeba domluvit při zadání objednávky účasti.

7 Obecná agenda konference

Začátek	Konec	Téma	
8:15	9:00	Registrace	
9:00	9:20	Přivítání	Úvodní slovo - Reseller Magazine IT
9:20	9:50	Key Note Speach	Stav trhu v komoditě - Reseller Magazine + renomované výzkumné agentury
9:50	10:30	Generální partner	1 x 45 minut - prezentace generální partner
10:30	10:45	<i>Přestávka</i>	<i>Káva, občerstvení</i>
10:45	11:15	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
11:15	11:45	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
11:45	12:15	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner EU (výrobce)
12:15	12:35	Hlavní partner (D)	1 x 20 minut - prezentace hlavní partner (distributor)
12:35	13:15	<i>Oběd</i>	<i>Teplý oběd formou bufetu</i>
13:15	13:45	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
13:45	14:05	Hlavní partner (D)	1 x 20 minut - prezentace hlavní partner (distributor)
14:05	14:35	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
14:35	14:55	Hlavní partner (D)	1 x 20 minut - prezentace hlavní partner (distributor)
14:55	15:05	<i>Přestávka</i>	<i>Káva, občerstvení</i>
15:05	15:35	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
15:35	15:55	Hlavní partner (D)	1 x 20 minut - prezentace hlavní partner (distributor)
15:55	16:25	Hlavní partner (V)	1 x 30 minut - prezentace hlavní partner (výrobce)
16:25	16:50	Panelová diskuse	Moderovaná diskuse za účasti partnerů akce
16:50	17:00	Losování	Losování o ceny věnované pořadatelem a partnery akce

Program je orientační a jeho finální podobu ovlivní celkový počet partnerů akce.

Pozn. Doprovodný program a doplňkové formy prezentace partnerů (např. ukázky produktů) probíhají po celou dobu konání konference v přílehlých prostorech resp. ve speciálních místnostech na jednacích místech.

8 Rozdělení přednášek (pořadí)

Partneři jsou do programu zařazování dle jednoduchého klíče. Termín své přednášky si vybírá každý přihlášený partner dle aktuálně volných termínů. Jinými slovy první přihlášený si vybírá ze všech dostupných termínů, pátý přihlášených si vybírá z aktuálně neobsazených termínů v okamžiku své objednávky.

Tímto klíčem chceme jasně deklarovat pravidla, která dávají rovné šance všem osloveným a zároveň ponechávají vysokou úroveň spravedlivosti v závislosti na rychlosti reakce každé s oslovených firem.

Pouze generální partner má garanci pevného termínu svého vstupu v rámci konference.

9 FAQ

Jaký je rozdíl mezi běžně pořádanými akcemi pod hlavičkou jednotlivých výrobců?

Základní rozdíl je v tom, že na akce výrobců jsou ve většině případů zváni prodejci, kteří již nějaký vztah s výrobcem mají vytvořen nebo spadají do skupiny tzv. autorizovaných prodejců daného výrobce. Akce typu Reseller Forum jsou pořádané zejména pro menší a střední firmy prodejců, kteří velice často nejsou zařazeni do seznamu pozvaných na speciální akce výrobců. Obsahem je Reseller Forum zaměřeno zejména na produktový update a na prezentaci důvodů, proč právě vaše produkty nabízet a prodávat a to včetně příležitosti zařadit se do partnerského programu a využívání výhod z něj plynoucích.

Jaký je rozdíl mezi běžně pořádanými akcemi pod hlavičkou jednotlivých distributorů?

Akce distributorů jsou většinou zaměřeny na skupinu firem, které jsou jejich odběrateli. Z toho důvodu je omezena příležitost pro tzv. *dealer recruitment*, protože prodejci, kteří patří do skupiny nenakupujících, na ně zpravidla nechodí. Reseller Forum jako nezávislá platforma zprostředkovává setkání bez ohledu na obchodní vazbu s konkrétním distributorem a dává prostor právě k oslovení zcela nové skupiny potenciálních zákazníků.

Co by mělo být ze strany výrobce na Reseller Forum prezentováno?

Produktový update – produkty, které jsou určeny pro prodej prostřednictvím cílové skupiny prodejců do segmentu SMB včetně podpory, kterou mu výrobce nabízí. Vhodné je také prezentovat obecné fungování partnerského programu a výhod, které výrobce nabízí prostřednictvím svého partnerského programu. Prezentace výrobce by měla být zároveň podporou autorizovaného prodejního kanálu, proto by nedílnou součástí prezentace mělo být vyjasnění autorizovaných distribučních zdrojů v teritoriu.

Co by mělo být na Reseller Forum prezentováno distributorem?

Pro nového zákazníka – jednoznačný popis důvodů, které by měly přesvědčit posluchače vyzkoušet služby a nabídku.

Pro stávajícího zákazníka – přehled novinek v nabídce, rozšíření a zkvalitnění služeb, věrnostní programy

10 Kontakty

Petr Pavlíček	pavlicek@ppx.cz	+420 724 115 099
Kamila Jurošková	juroskova@dcd.cz	+420 606 761 824
Karel Rumler	rumler@dcd.cz	+420 606 761 825
Petr Smolník	smolnik@dcd.cz	+420 606 761 820
Petr Meitner	Meitner@dcd.cz	+420 606 761 828