ΤΕΥΧΟΣ 30 // 03.2015 // €1

tech Channel PARTNER

devolo
The Network Innovation

VERO
το Tablet για τις δικές σου ανάγκες

Το PcShop βελτιώνεται και βάζει νέους στόχους
Το μοναδικό cash&carry πληροφορικής που απευθύνεται μόνο σε επαγγελματίες, κάνει μέσα στην κρίση σημαντικά βήματα για να διευρύνει την εμβέλεια του πελατολογίου του. **Σελ. 07**

Συνέντευξη με τον Γιώργο Βρέλλο
Οι αλλαγές στην αγορά μας ελέω cloud αλλά και mobility, είναι κάτι που επηρεάζει το κανάλι. Με ποιο τρόπο πρέπει να μετασχηματιστούν οι συνεργάτες ώστε να είναι επίκαιροι και την επόμενη μέρα; **Σελ. 26**

oktabit

Το τοπίο του Networking **αλλάζει και εξελίσσεται**

Υπάρχει μια σημαντική παραδοχή στο θέμα του Networking που δεν μπορούμε πλέον να αγνοήσουμε: Τα social media, οι mobile συσκευές και το cloud computing πιέζουν τα παραδοσιακά δίκτυα στα όριά τους. Ακόμα και η αύξηση της αποδοτικότητας (μέσω της τεχνολογίας) ενός δικτύου στο μέγιστο βαθμό, δεν είναι πλέον αρκετή για να καλύψει τις τρέχουσες, πόσω μάλλον τις μελλοντικές ανάγκες μας. Τα δεδομένα αυτά συγκλίνουν σε ένα συμπέρασμα: Απαιτείται αλλαγή και μάλιστα, άμεσα! Ευτυχώς, η τεχνολογία προσφέρει ορατές λύσεις, με τη μορφή του Faster Ethernet, των Gigabit Wi-Fi και 5G, και ακόμα πιο αποτελεσματικά με τη μορφή του SDN. Το SDN, συγκεκριμένα, αποτελεί μέρος μιας μεγαλύτερης μεταμορφωτικής τάσης του IT, ενός trend «απομόνωσης» των λειτουργιών του hardware από το ίδιο το hardware, ώστε να προκύψει ακόμα μεγαλύτερη ευελιξία, έλεγχος και ευκολία χρήσης. Το SDN είναι ικανό να επαναστατικοποιήσει τα legacy data centers, προσφέροντας έναν ευέλικτο τρόπο διαχείρισης του δικτύου, καθώς τοποθετεί το software στο επίκεντρο. Σε κάθε περίπτωση, το Next Gen Networking αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία για το κανάλι, μιας και για πρώτη φορά παρουσιάζεται ανάγκη για ριζική αναβάθμιση μιας στάσιμης μέχρι πρότινος υποδομής. **Σελ.10**

ΕΛΤΑ Hellenic Post
PRESS POST X+7 PRESS POST
ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ
Ταχ. Γραφείο ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ
Αριθμός Άδειας 01-0023

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ TECH CHANNEL PARTNER
SOCIAL HANDLERS, 01-0023
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 105Α, 11523, ΑΘΗΝΑ
210-6980061

Η βαριά βιομηχανία του hospitality
Ο κλάδος του hospitality και της τουριστικής βιομηχανίας, ακόμα και μέσα στη δύσκολη οικονομική συγκυρία, αναπτύσσεται με έντονους ρυθμούς. Τομείς όπως η τεχνολογία, οι υπηρεσίες και η ασφάλεια -που αποτελούν προϋποθέσεις του κλάδου- συνεπάγονται η καθεμιά σημαντικές προοπτικές για το κανάλι. Πρόκειται για ένα πεδίο ανοικτό για τους συνεργάτες που θα προσφέρουν την τεχνογνωσία και τις λύσεις σε μια αγορά «διψασμένη» για καινοτομία. **Σελ. 16**

Η Lenovo® συνιστά Windows.

lenovo® FOR THOSE WHO DO.

ΑΠΟΛΥΤΗ ΔΥΝΑΜΗ
ΑΠΟ ΚΑΤΙ ΤΟΣΟ ΜΙΚΡΟ

Lenovo® ThinkCentre® Tiny M73/M83/M93p

* Διαθέσιμα στη σειρά M93p

Γιατί TINY

- Ισχυρή επαγγελματική απόδοση από μόλις 5% του όγκου ενός συνηθισμένου desktop.
- Έως Windows 8.1 Pro
- Up to 4th Generation Intel® Core™ i7 Processor, with vPro* Technology
- Ταυτόχρονη εκτέλεση πολλαπλών ενεργειών με τη χρήση έως 3 ανεξάρτητων οθονών*
- Ευέλικτες επλογές mounting για εξοικονόμηση χώρου
- Επεκτασιμότητα μέσω προαιρετικής επλογής οπτικού μέσου ή δεύτερου σκληρού δίσκου για επιπλέον αποθηκευτικό χώρο ή IO box επιπλέον θυρών (ports)
- Αθόρυβη και παραμετροποιήσιμη λειτουργία ψύξης με την τεχνολογία ICE 3.0 (Intelligent Cooling Engine Technology)
- Πιστοποιημένη αντοχή σε ακραίες συνθήκες*
- Χαμηλή κατανάλωση ενέργειας. Υπολογίστε το ακριβές όφελος για τον πελάτη σας ή την επιχείρησή σας στο www.lenovo.com/energycalculator

Για περισσότερες πληροφορίες και αγορά επικοινωνήστε με τους εξουσιοδοτημένους διανομείς της Lenovo:
Info Quest Technologies, τηλ. 211-999 4000 / OKTABIT A.E. τηλ. 211-8888000 / WestNet Distribution, τηλ. 211-300 2150

Η Lenovo διατηρεί το δικαίωμα να τροποποιήσει ανά πάση στιγμή, δίχως ειδοποίηση, προσφορές προϊόντων και χαρακτηριστικά. Η Lenovo δεν ευθύνεται για φωτογραφικά ή τυπογραφικά σφάλματα. Σήματα: Τα ακόλουθα είναι σήματα ή καταχωρημένα σήματα της Lenovo: Lenovo, το λογότυπο της Lenovo, For Those Who Do, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage και Active Protection System. Intel, το λογότυπο της Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook και Core Inside είναι σήματα της Intel Corporation στις Η.Π.Α. και σε άλλες χώρες. Microsoft και Windows είναι καταχωρημένα σήματα της Microsoft Corporation. Άλλες επωνυμίες εταιριών, προϊόντων και υπηρεσιών μπορεί να είναι σήματα ή σήματα υπηρεσιών άλλων. ©2015 Lenovo. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος.

www.partnerinfo.lenovo.com

editorial

Office παντού κι από... παντού!

ΑΝΤΩΝΗΣ ΡΟΥΣΕΛΙΩΤΑΚΗΣ
antony@socialhandlers.com

Παρακολουθώ τη Microsoft σχεδόν 20 χρόνια τώρα, και σε γενικές γραμμές, όταν η εταιρεία αποφασίζει να «σπρώξει» κάποιο προϊόν ή ένα initiative, δεν... αστειεύεται.

Αυτό, όμως, που παρατηρώ με το Office το τελευταίο διάστημα, είναι πραγματικά εκπληκτικό. Όπου κι αν κοιτάξεις, υπάρχει μία έκδοση του Office ή μία "Office προτεραιότητα" η οποία προωθείται με πραγματικά εντυπωσιακό και αποφασιστικό τρόπο, δείχνοντας όχι απλά την πρόθεση της εταιρείας, αλλά -εν πολλοίς- την ίδια την αλλαγή νοοτροπίας και στρατηγικής που σηματοδότησε η ηγεσία Nadella.

Και πού αλλού -παρά σε αυτήν ακριβώς την αλλαγή- να αποδώσω φαινόμενα όπως:
- Το Office για iOS
- Το Office για Android
- Δωρεάν Office 365 για έναν χρόνο με Lumia smartphones
- Προεγκατεστημένο Office σε tablets και smartphones κατασκευαστών όπως η Samsung!

Για σκεφτείτε το λίγο. Μετά την εξαγορά της Nokia από τη Microsoft, κάθε κατασκευαστής smartphone έγινε πρακτικά ανταγωνιστής της Βασίλισσας του Ρέντμοντ. Παρ' όλα αυτά, όχι μόνο δεν «χάλασαν» οι μεταξύ τους σχέσεις, αλλά παρατηρούμε φαινόμενα ακόμη πιο στενής συνεργασίας, με τη Samsung να έχει το Office στα smartphones της και τώρα στα tablets της, αλλά και τη Lenovo (και όχι μόνο), να μπαίνει στο παιχνίδι των Windows Phone!

Με άλλα λόγια, καθώς η Microsoft γίνεται πιο «ανοιχτή» (σε πρακτικές και στρατηγική), αντίστοιχα πιο «ανοιχτοί» φαίνεται να είναι και οι απανταχού «συναγωνιστές» της, αφού το κοινό όφελος μπαίνει (και σωστά), πάνω από κάθε κοντόφθαλμη λογική της μορφής «εγώ πουλάω Android και δεν θέλω Microsoft» ή «εγώ έχω δικό μου λειτουργικό, σιγά να μην υποστηρίξω αυτά των άλλων».

Κατά τη γνώμη μου, αυτή η προσέγγιση -και ειδικά για την περίπτωση του Office- ήταν μονόδρομος για τη Microsoft. Μπορεί στο παρελθόν να υπήρχε αντίσταση ώστε να ακολουθηθεί αυτή η πορεία, αλλά πλέον όχι μόνο δεν υπάρχει, αλλά είναι απολύτως σαφές ότι το Office της «νέας εποχής», της εποχής δηλαδή του cloud και του mobility, δεν μπορεί παρά να τρέχει στο cloud και στο... mobility. Για την ακρίβεια, παντού στο cloud και σε όλες τις mobile συσκευές. Και όταν λέμε παντού, εννοούμε παντού!

Ένας πιο κυνικός μπορεί να ισχυριστεί ότι η Microsoft έκανε απλά τους υπολογισμούς, βλέποντας ότι οι κλασικές άδειες των desktops θα έπρεπε να αντικατασταθούν με κάποιες άλλες... Παρ' όλα αυτά, τα πράγματα είναι πιο πολύπλοκα, αφού η εταιρεία έχει καταφέρει να υλοποιήσει δύο εξαιρετικά δύσκολα tasks που έλεγαν και στο χωριό μου:

- Πρώτον, έχει εκπαιδεύσει σε μεγάλο βαθμό την αγορά, στο θέμα του συνδρομητικού software (λέγε με Office 365). Αυτό από μόνο του είναι ένας τεράστιος αγώνας, κάτι που μόνοι όσοι πουλάνε Antivirus έχουν αντιληφθεί και οι οποίοι μπορούν σε τελική ανάλυση να ισχυριστούν ότι «νέοι ιοί βγαίνουν συνέχεια, οπότε συνέχεια χρειάζεσαι και τα updates».
- Δεύτερον, έχει βγει από το «καβούκι» της. Έχει ανοιχτεί σε τομείς-ταμπού, όπως οι πλατφόρμες της Apple και της Google, αλλά και στοιχεία λιγότερο γνωστά στο ευρύ κοινό, όπως η κοινότητα του Open Source και η αγορά του Linux.

Αυτό σημαίνει ότι η Microsoft όχι απλά αλλάζει. Έχει αλλάξει. Και κατά τη γνώμη μου, έχει αλλάξει αφενός προς το «συγχρονότερο» (δεν μπορούσα να αποφύγω τον πειρασμό), αφετέρου προς το καλύτερο.
Ναι, σίγουρα έχει πολλά ακόμη να επιτύχει, στο κάτω-κάτω είναι ένας γιγαντιαίος οργανισμός, αλλά πλέον είναι φανερό ότι μπορεί να «παίξει μπάλα» και με διαφορετικούς κανόνες από αυτούς που είχε συνηθίσει.

Και να σας πω την αλήθεια; Αυτό ακριβώς περίμενα από μία τέτοια εταιρεία. Και όχι απλά το περίμενα, αλλά νομίζω πως αυτό ακριβώς χρειάζεται και η αγορά, αφού όπως έχουμε όλοι παρατηρήσει στο παρελθόν, αλλά και πολύ πιο πρόσφατα, κάθε περίπτωση «συγκεντρωτισμού» και «ολιγαρχίας» στην αγορά, έχει οδηγήσει σε πολλαπλά μειονεκτήματα για τους πελάτες. Ο ανταγωνισμός είναι αυτός που οδηγεί την καινοτομία και τη διαφοροποίηση, και φυσικά τις τιμές (να μην ξεχνιόμαστε κιόλας).

tech Channel PARTNER

Διευθυντής έκδοσης:
Νίκος Τηλιακός

Αρχισυνταξία:
Φώτης Καραμπεσίνης

Διεύθυνση διαφήμισης:
Νίκος Μπάστας

Ειδικοί συνεργάτες:
Γιώργος Μαρκατάτος,
Γιάννης Σύρρος,
Δημήτρης Μαλλάς,
Βασίλης Δρόλιας

Παραγωγή:
Γραφικές τέχνες Graphica

Εκδότης:
Αντώνης Ρουσελιωτάκης

Ιδιοκτησία:
Social Handlers

Το μηνιαίο έντυπο Tech Channel Partner (αρ. εντύπου 01-0023) κυκλοφορεί 11 μήνες το χρόνο από τη Social Handlers (Λ. Κηφισίας 105Α & Πανόρμου, 115 23, Αθήνα, Τηλ.: 210 6980 061, Fax. 211 7703929, email: info@socialhandlers.com) Copyright © 2012

Απαγορεύονται η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή και η μετάδοση όλου ή μέρους του περιοδικού χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη.
Η άποψη των συντακτών δεν εκφράζει απαραίτητα και την επίσημη άποψη του περιοδικού.

social handlers

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΤΥΠΩΣΗΣ

Μάθετε περισσότερα στο **www.samsung.com/gr/business**

THE NEW BUSINESS EXPERIENCE

SAMSUNG.
PRINTING INNOVATION.

SAMSUNG

login

Οδεύοντας προς το cloud

ΝΙΚΟΣ ΤΗΛΙΑΚΟΣ
nick@socialhandlers.com

Το Cloud έχει μπει, τουλάχιστον ως λέξη, στην καθημερινότητά μας, και αν πρώτα από όλα το κανάλι δεν αναπτύξει την κατάλληλη στρατηγική, είναι σίγουρο ότι υπάρχει κίνδυνος για κάποιους συνεργάτες να μείνουν πίσω σε μια αγορά που εξελίσσεται με ξέφρενους ρυθμούς.
Για να μπορέσετε να πουλήσετε καλύτερα λύσεις cloud, είναι δεδομένο ότι θα πρέπει σε κάποιο βαθμό να τις ενσωματώσετε στη δική σας υποδομή. Θα πρέπει να σκεφτείτε σε μεγάλο βαθμό ως ένας από τους πελάτες σας. Αυτός είναι, άλλωστε, και ο τρόπος με τον οποίο θα μπορέσετε στη συνέχεια να πουλήσετε τις αντίστοιχες λύσεις.

Σε πρώτη φάση, θα πρέπει να δημιουργήσετε ένα business model, το οποίο θα σας βοηθήσει να καταλάβετε τι είναι το cloud και τι μπορεί να κάνει για εσάς. Αν δεν γνωρίζετε τα πλεονεκτήματα που φέρνουν οι λύσεις cloud στο δικό σας business, με ποιο τρόπο θα μπορέσετε να τις πουλήσετε στη συνέχεια; Η χρήση του cloud θα πρέπει να καλύπτει έναν επιχειρηματικό σκοπό ή ένα γενικότερο επιχειρηματικό πλάνο. Δεν είναι αρκετό το hype, για την επιτυχημένη υλοποίηση μιας τεχνολογίας.

Εφόσον έχετε αποφασίσει να προχωρήσετε στη διαδικασία υιοθέτησης μιας λύσης cloud, σχεδιάστε με ιδιαίτερη προσοχή τη διαδικασία. Είναι ο μόνος τρόπος για να μπορέσετε να έχετε σωστό αποτέλεσμα. Η όλη διαδικασία μπορεί να γίνει εξαιρετικά περίπλοκη – ανά περίσταση – και γι' αυτόν το λόγο απαιτείται η κατάλληλη προετοιμασία. Δημιουργήστε για εσάς, αλλά και για τους πελάτες σας στη συνέχεια, ένα συγκεκριμένο πλάνο που θα ενημερώνετε τακτικά για να γνωρίζετε που πηγαίνετε και γιατί.

Ο σχεδιασμός αυτός είναι απαραίτητος καθώς πρόκειται στην ουσία για μια νέα στρατηγική business, η οποία ισοδυναμεί με μια μεγάλη επένδυση, όχι κατά ανάγκη χρημάτων. Η επιχείρηση «φεύγει» από τον παραδοσιακό τρόπο εργασίας της και μεταβαίνει σε έναν τελείως νέο. Σε αυτή την περίπτωση, να είστε σίγουροι ότι δεν θα μπορέσετε να φέρετε το cloud στα παλιά δεδομένα, καθώς με τον τρόπο αυτόν η αξία των νέων λύσεων εξαφανίζεται.

Αντ' αυτού, δείτε ποιες είναι οι νέες δυνατότητες που φέρνει το cloud και ποιες από αυτές που μπορούν να λειτουργήσουν στην επιχείρησή σας. Δεν θα πρέπει να αγνοήσετε πλεονεκτήματα όπως είναι το γεγονός ότι το cloud είναι εξαιρετικά mobile friendly, κάτι που μπορεί να ωφελήσει σημαντικά κάθε επιχείρηση που θα επιλέξει να υλοποιήσει την αντίστοιχη στρατηγική. Όλα τα νέα στοιχεία θα πρέπει να ενσωματωθούν στις επιχειρηματικές διεργασίες, ώστε να υπάρχει το μέγιστο όφελος. Αυτός άλλωστε είναι και ο τρόπος για να μπορέσει μια επιχείρηση να μετατρέψει τη δύναμη του cloud σε μια end-to-end επιχειρηματική διαδικασία, που θα τη βοηθήσει να βγάλει χρήματα.

> **«Οι νέες δυνατότητες που φέρνει το cloud πρέπει να ενσωματωθούν στις επιχειρηματικές διεργασίες, προκειμένου η επιχείρηση να μετατρέψει τη δύναμή του σε μια end-to-end επιχειρηματική διαδικασία που θα τη βοηθήσει να βγάλει χρήματα.»**

Σε κάθε περίπτωση θα πρέπει να θυμάστε ότι πρόκειται για μια τεχνολογία, η οποία εξελίσσεται συνεχώς και αυτό όχι γιατί οι δυνατότητες του cloud δεν είναι ήδη αναβαθμισμένες, αλλά γιατί αυτές οι δυνατότητες αναβαθμίζονται αέναα. Όσο πιο γρήγορα μπορείτε να εκμεταλλευτείτε τα νέα χαρακτηριστικά, τόσο πιο μπροστά από τον ανταγωνισμό θα μένετε.

Από τη στιγμή που έχετε δημιουργήσει την cloud στρατηγική, είναι αρκετά πιο εύκολο να την κρατήσετε «φρέσκια», ώστε να μπορείτε να ενσωματώσετε τις νέες εξελίξεις. Και, βέβαια, δεν θα πρέπει να ξεχνάτε ότι, παρά το γεγονός ότι η τεχνολογία είναι νέα, υπάρχουν κάποιες βασικές αρχές που παραμένουν. Τα χαρακτηριστικά που προέρχονται από το cloud μπορούν να κάνουν πιο εύκολη τη ζωή σας, αλλά είναι εξαιρετικά σημαντικό να εργάζεστε σκληρά για να εκπαιδεύετε, τόσο τους υπαλλήλους σας όσο και τους πελάτες σας.

Intel® Technology Provider

Συναρμολογείτε, μεταπωλείτε ή προτείνετε λύσεις με τεχνολογία Intel®;

Μεγαλώστε και αναπτύξτε την επιχείρησή σας σε συνεργασία με την Intel®

Οφέλη:

Υποστήριξη
Προωθητικό υλικό και τεχνική υποστήριξη

Εξειδίκευση
Γίνετε ο έμπιστος σύμβουλος των πελατών σας

Αναγνώριση
Κερδίστε αναγνώριση μέσα από την συνεργασία σας με την Intel®

Η διαδικασία εγγραφής είναι σύντομη και εύκολη, απλά επισκεφτείτε : **join.inteltechnologyprovider.com/en**

Copyright ©2014 Intel Corporation. All rights reserved.

Your solutions. Our technology. **Smarter together.**

Με μια ματιά

LEXIS

Σεμινάριο για συνεργάτες

Θέμα "DrayTek Hospitality Solution Training" είχε το σεμινάριο που οργάνωσε η Lexis Πληροφορική μεταξύ 4 και 6 Μαρτίου, επίσημος αντιπρόσωπος και διανομέας των προϊόντων της DrayTek σε Ελλάδα και Κύπρο. Περισσότεροι από 60 συμμετέχοντες παρακολούθησαν τις εμπορικές παρουσιάσεις που αφορούσαν τα προϊόντα DrayTek, καθώς και ενδεικτικές εφαρμογές που υποστηρίζονται από προϊόντα της DrayTek σε ολόκληρο τον κόσμο. Σε τεχνικό επίπεδο, με Hands on training σε πραγματικές συνθήκες, παρουσιάστηκαν εφαρμογές και σενάρια λύσεων, με ιδιαίτερη έμφαση σε LAN/WAN, VPN & CVM, Centralized Management & Firewall και Aps Management.

Info: Lexis, 210-6777 007

ΑΛΑΓΕΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ

Τέλος η Olympus από την Intersys

Αλλαγές έρχονται στην ελληνική αγορά των φωτογραφικών ειδών, καθώς η ιαπωνική Olympus πρόκειται να έχει νέο διανομέα για τα φωτογραφικά προϊόντα της από την 1η Απριλίου.
Σύμφωνα με διασταυρωμένες πληροφορίες, η Intersys, η οποία είναι αυτή τη στιγμή ο διανομέας των φωτογραφικών ειδών της Olympus, πρόκειται να σταματήσει τη συνεργασία της με την πρώτη, στο τέλος Μαρτίου. Μάλιστα, η σχετική επιστολή προς τις αλυσίδες και τα καταστήματα έχει ήδη αποσταλεί.
Η Olympus δεν έχει ακόμη γνωστοποιήσει ποιος θα είναι ο νέος διανομέας της. Η υπάρχουσα φημολογία επικεντρώνεται στο όνομα της Zegetron, η οποία αξίζει να σημειωθεί ότι γνωρίζει το χώρο των φωτογραφικών μηχανών δεδομένου ότι έχει τη χονδρική διάθεση των φωτογραφικών μηχανών τής Samsung. Σε περίπτωση που η Zegetron συνεργαστεί τελικώς με την Olympus, παραμένει άγνωστο αν θα συνεχίσει και με τη Samsung. Η Intersys συνεργαζόταν εκτός από την Olympus και με την Canon στον τομέα των φωτογραφικών μηχανών. Μάλιστα, η σχέση με την Canon είναι ιδιαίτερα μακροχρόνια και δεν αποκλείεται αυτό το γεγονός να έπαιξε κάποιο ρόλο στην εξέλιξη αναφορικά με την Olympus, δεδομένου ότι η Canon ετοιμάζεται για «αντεπίθεση» στην ελληνική αγορά των φωτογραφικών ειδών.
Μια αγορά που βρίσκεται πάντως σε πτώση, καθώς βάσει των στοιχείων της GfK, το 2014 έκλεισε με συνολικό τζίρο €37 εκατομμύρια. Το ποσό αυτό είναι μειωμένο κατά 12,3% σε σχέση με το αντίστοιχο του 2013 και γενικότερα είναι μία αγορά που βαίνει διαρκώς μειούμενη. Μόνη εξαίρεση ο τομέας των DSLR, οι οποίες παρουσιάζουν ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια, τάση που δείχνει να συνεχίζεται.

Info: Intersys, 210–9554 000

Cloud Partner

Ο σύμβουλός σας στο cloud computing

Το Internet of Things αλλάζει την επιχείρησή σας

Μπορεί το consumer κοινό να μην έχει κατανοήσει τι ακριβώς σημαίνει η σύνδεση όλων των συσκευών που χρησιμοποιούμε στην καθημερινότητά μας μέσω ασύρματης επικοινωνίας, αλλά σίγουρα ο επιχειρηματικός τομέας έχει ήδη «ερωτευτεί» την ιδέα του IoT.

Γιάννης Γιωργουλάκης,
Web & Mobile R&D
Director της SoftOne
Technologies

softone
more than software

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της Embarcadero, περίπου το 77% των software development teams θα προσφέρουν λύσεις IoT μέσα στο χρόνο, ενώ η Gartner εκτιμά πως οι υπηρεσίες IoT θα αγγίξουν τα 230 δις δολάρια ως το 2020. Η αγορά Big Data analytics, η οποία θα επεξεργάζεται και θα χρησιμοποιεί τα δεδομένα αυτά, θα εκτιναχθεί από τα 3,2 δις δολάρια το 2010, στα 17 δις δολάρια μέσα στο 2015, σύμφωνα με την IDC. Ορίστε μερικές από τις αλλαγές που πρόκειται να φέρει το IoT:

Καλύτερη χρήση δεδομένων
Ο κατακλυσμός των δεδομένων από τις έξυπνες συσκευές κυριολεκτικά θα «πλημμυρίσει» πολλές επιχειρήσεις σε πρώτο επίπεδο, αλλά αφότου αντιμετωπιστεί η αρχική πρόκληση, θα προκύψει η ανάγκη για ακόμα μεγαλύτερη κατανόηση του πώς χρησιμοποιούνται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες. Η δυνατότητα να εξετάζουμε περισσότερα δεδομένα σε μεγαλύτερο εύρος, συνδέοντάς τα με άλλα δεδομένα, θα προσφέρει στις επιχειρήσεις insights και προοπτικές άγνωστες μέχρι τώρα, έχοντας ως αποτέλεσμα ένα νέο πεδίο ανταγωνισμού.

Περισσότερη επαφή με τους πελάτες
Το product feedback σε πραγματικό χρόνο, ως αποτέλεσμα του IoT, συνεπάγεται και καλύτερη υποστήριξη, καθώς οι επιχειρήσεις θα ανταποκρίνονται άμεσα στα προβλήματα των πελατών τους, προσφέροντας προληπτικό ή αποτρεπτικό support. Το product development θα γίνει επίσης πολύ πιο δημιουργικό, ευέλικτο και προσαρμοσμένο στις εκάστοτε ανάγκες. Σε βαθμό πολύ εντονότερο από όλες τις προηγούμενες τεχνολογικές μεταμορφώσεις, το IoT θα προσφέρει αντίστοιχα μεγαλύτερο interaction με τους πελάτες. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις θα πρέπει να αναμένουν πιο συχνή και στενή επαφή με τους τελευταίους, καθ' όλο τον κύκλο ζωής των προϊόντων τους.

Αυξημένη διασύνδεση
Τα δεδομένα θα εισρέουν από όλα τα τμήματα της επιχείρησης, καθώς και από τους συνεργάτες. Η σωστή εκτίμηση των δεδομένων θα απαιτεί και θα ενθαρρύνει το συντονισμό διαφορετικών τμημάτων εντός της επιχείρησης, καθώς και καλύτερη επικοινωνία με τους προμηθευτές. Το IoT αντιπροσωπεύει μια αλλαγή και μετατόπιση της καινοτομίας, από τον τομέα της τεχνολογίας στο βιομηχανικό τομέα.

Μεγαλύτερη ταχύτητα και αποτελεσματικότητα
Χάρη στην πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο από κάθε τμήμα της επιχείρησης, οι επιχειρήσεις βλέπουν την αποτελεσματικότητά τους να εκτινάσσεται, με τρόπους που δεν θα μπορούσε κάποιος να προβλέψει στις προηγούμενες δεκαετίες. Το καλύτερο reporting έχει ως αποτέλεσμα μια ακόμα πιο ενοποιημένη αλυσίδα παραγωγής, καθώς και ένα πιο καινοτόμο και οικονομικό servicing του εξοπλισμού.
Το Internet of Things είναι δεδομένο πως θα φέρει επανάσταση στον κόσμο μας, ίδια ή και μεγαλύτερη από ό,τι έκανε το Internet τα προηγούμενα 25 χρόνια. Αυτό σημαίνει πως και οι επιχειρήσεις δεν πρόκειται να παραμείνουν εκτός των αποτελεσμάτων του, ενώ όσοι σκοπεύουν να ηγηθούν στον τομέα της τεχνολογίας, θα επιχειρήσουν να τιθασεύσουν τις ευκαιρίες, μέρος μόνο των οποίων μπορούμε να διακρίνουμε σήμερα.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΕΜΒΕΛΕΙΑΣ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Το PcShop βελτιώνεται και βάζει νέους στόχους

Το μοναδικό cash&carry πληροφορικής που απευθύνεται μόνο σε επαγγελματίες, κάνει μέσα στην κρίση σημαντικά βήματα για να διευρύνει την εμβέλεια του πελατολογίου του με τρεις άξονες:

1) Αλλαγή της εμπορικής πολιτικής με την καθιέρωση οικονομικών συσκευασιών.

Τα περισσότερα προϊόντα του PcShop τώρα προσφέρονται και σε οικονομικές συσκευασίες. Αυτές είναι οι συσκευασίες των κατασκευαστών, με τις οποίες τα προϊόντα εισάγονται. Τα πλεονεκτήματα είναι σημαντικά γιατί:

- αποφεύγεται η διαδικασία της αποσυσκευασίας
- μειώνεται το κόστος της ανασυσκευασίας
- τα προϊόντα φτάνουν στον επαγγελματία στην αυθεντική συσκευασία του εργοστασίου, η οποία είναι μελετημένη να αντέχει τη μεταφορά, μειώνοντας δραστικά τις ζημιές από μεταφορά και διαχείριση
- υπάρχει ακόμα μεγαλύτερη σιγουριά για την αυθεντικότητα και τη νομιμότητα της προέλευσης των προϊόντων για τον πελάτη
- προσφέρονται ακόμη πιο ανταγωνιστικές τιμές

Με τις οικονομικές συσκευασίες, το PcShop σκοπεύει να εδραιωθεί ως ο πιο ανταγωνιστικός τρόπος προμήθειας ειδών πληροφορικής, και για επαγγελματίες που στοχεύουν σε μεγαλύτερα έργα του ιδιωτικού η και του δημόσιου τομέα.

2) Διευκόλυνση των πελατών από τις γειτονικές χώρες

Η ευκαιριακή αντιμετώπιση των πελατών από τις γειτονικές χώρες μετατρέπεται σε συγκροτημένη πολιτική εξαγωγών και εντάσσεται στους στρατηγικούς στόχους του PcShop.

Εκτός από τις οικονομικές συσκευασίες που διευκολύνουν και τους πελάτες του εξωτερικού, ανοίγει η πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου www.pcshop.gr και σε πελάτες του εξωτερικού.

3) Φιλικότερο περιβάλλον για τους χρήστες του www.pcshop.gr

Αναλύοντας τα παράπονα πελατών, έγιναν ουσιαστικές αλλαγές, όχι μόνο στη χρηστικότητα του ιστότοπου αλλά και στην πολιτική συνεργασίας με τους πελάτες:

- αποφασίστηκε η πλήρης διαφάνεια απέναντι στους πελάτες μας, με την πρόσβαση στην ακριβή ποσότητα των διαθέσιμων προϊόντων και στην ποσότητα και στον προβλεπόμενο χρόνο άφιξης της επόμενης παραλαβής για όλα τα είδη μας.
- υπάρχει πλέον δυνατότητα προπαραγγελίας μέσα από το www.pcshop.gr
- υλοποιήθηκαν νέες δυνατότητες εύρεσης, ταξινόμησης και φιλτραρίσματος των προϊόντων στο www.pcshop.gr

Το PcShop Αθήνας, το PcShop Θεσσαλονίκης όπως και το www.pcshop.gr είναι μοναδικά στο είδος τους στα Βαλκάνια. Με την ξεκάθαρη πολιτική τους, την απόλυτη προσήλωση στην αρχή του «πληρώνεις μόνο αυτό που παίρνεις" και "παίρνεις μόνο αυτό που χρειάζεσαι», είναι ο πιο αξιόπιστος και ανταγωνιστικός συνεργάτης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και επαγγελματιών πληροφορικής και όχι μόνο. Τα PcShop -παράλληλα με τα λοτζίστικς, το σέρβις και τις υπηρεσίες πληροφορικής- είναι ένας από τους κλάδους δραστηριότητας της CC-LIT A.E.

Info: **Netconnect AE, 210-9926 440**

ΗΜΕΡΙΔΑ ΜΕ ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΘΕΜΑ ΤΟ CLOUD

Megasoft: Οι συνεργάτες στα... σύννεφα

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 7 Μαρτίου, στο ξενοδοχείο Metropolitan της Αθήνας, η ημερίδα συνεργατών της Megasoft, χορηγοί επικοινωνίας της οποίας ήταν το Tech Channel Partner και το BizTech.gr. Με κεντρικό θέμα παρουσίασης τη νέα οικογένεια cloud εφαρμογών PRISMA Win Live, η Megasoft υποδέχτηκε τους συνεργάτες της από την Ελλάδα και την Κύπρο, και τους ενημέρωσε για νέα προϊόντα, νέες σημαντικές δυνατότητες, νέες συνεργασίες, ενώ τους παρουσίασε τον νέο τιμοκατάλογο και τη νέα εμπορική πολιτική.

Έκπληξη αποτέλεσε το νέο πρόγραμμα επιβράβευσης που ανακοίνωσε η εταιρεία για όλους τους συνεργάτες της. Στην ημερίδα συμμετείχε και η εταιρεία CPI, ως χορηγός, η οποία και παρουσίασε τον εξοπλισμό POSIFLEX και το

Forin.gr, που ανακοίνωσε τη νέα του συνεργασία με τη Megasoft. Στο πλαίσιο της ημερίδας πραγματοποιήθηκε κλήρωση με δώρα από τις CPI, Forin και από τη Megasoft.

Info: **Megasoft, 210-3416 900**

Με μια ματιά

QUALISYS

Elite συνεργάτης της SugarCRM

Η Qualisys Software έχοντας πετύχει τους στόχους της υψηλότερης βαθμίδας του προγράμματος συνεργατών της SugarCRM, κατατάσσεται παγκοσμίως ως Elite SugarCRM Channel Partner. Οι Elite συνεργάτες της SugarCRM έχουν πιστοποιηθεί στα προϊόντα της SugarCRM, στο βαθμό που ορίζεται από τα πρότυπα του SugarCRM University ή και υψηλότερο.

Info: **Qualisys, 210-7647 305**

LENOVO

Νέες οθόνες ThinkVision T

Από την 1η Απριλίου θα είναι διαθέσιμη η ανανεωμένη σειρά οθονών Thinkvision T της Lenovo, με τα νέα μοντέλα να ξεχωρίζουν τόσο για τις τεχνολογικές καινοτομίες τους όσο και για την εργονομία τους. Συγκεκριμένα, θα διαθέτουν λεπτότερο προφίλ και σχεδιασμό που επιτρέπει εργονομική τοποθέτηση και δυνατότητα περιστροφής για λειτουργία σε όρθια θέση portrait.

Info: **Lenovo Greece, 213-0087 200**

DEVOLO

Ο dLAN 1200+ WiFi κλέβει τις εντυπώσεις

Στην παρουσίαση του νέου προσαρμογέα dLAN 1200+ WiFi ac προχώρησε η Devolo πριν λίγες ημέρες. Πρόκειται για συσκευή που συνδυάζει τις ταχύτερες τεχνολογίες μετάδοσης για το οικιακό δίκτυο, μέσω ασύρματης σύνδεσης στα 1,2 Gbit/s. Το κορυφαίο μοντέλο είναι ιδανικό για όλες τις συνδέσεις υψηλής ταχύτητας στο Internet με VDSL ή για καλωδιακή τεχνολογία. Με τη λειτουργία WPS-Clone, ο dLAN® 1200+ WiFi ac αναλαμβάνει τα δεδομένα του υπάρχοντος ασύρματου δικτύου και έτσι δημιουργείται άμεσα ένα πλήρως λειτουργικό ασύρματο hot spot σε κάθε διαθέσιμη πρίζα ρεύματος μέσα στο σπίτι.

Info: **Devolo, 22210-843 87**

Με μια ματιά

HP

Αυξάνει την πίεση στη Cisco

Με ιδιαίτερο ενδιαφέρον υποδέχτηκε το κανάλι συνεργατών την ανακοίνωση της HP για την εξαγορά της Aruba Networks, γνωστού κατασκευαστή προϊόντων ασύρματης δικτύωσης για επιχειρήσεις. Η εξαγορά έχει κλείσει μεταξύ $2,7 και $3 δις και στόχο έχει να θέσει υπό αμφισβήτηση την κυριαρχία της Cisco στην αγορά της δικτύωσης, ενώ ταυτόχρονα δείχνει ότι υπάρχουν αδυναμίες, τις οποίες μπορούν να εκμεταλλευτούν οι ανταγωνιστές της. Η HP είναι σαφές ότι προσπαθεί να κερδίσει ένα μεγαλύτερο κομμάτι της συγκεκριμένης αγοράς και η εξαγορά αυτή της παρέχει τη δυνατότητα να ανταγωνιστεί στο ίδιο επίπεδο με τη Cisco στο κομμάτι της ασύρματης δικτύωσης.

Info: HP Hellas, 211-1885 000

D-LINK CENTRAL WIFIMANAGER

Το εργαλείο που αλλάζει τα δεδομένα στη διαχείριση ασύρματων δικτύων

Σε ένα κόσμο που ζει και αναπνέει στο Internet, η ύπαρξη αξιόπιστης δικτύωσης είναι αναγκαία για κάθε επιχείρηση. Όταν δε αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις εστίασης και φιλοξενίας, εκεί δεν αρκεί μόνο η ύπαρξη WiFi, αλλά η εύρυθμη λειτουργία του είναι αναγκαία για να μείνουν οι πελάτες ευχαριστημένοι. Είναι χαρακτηριστικό ότι σε Ευρωπαϊκή έρευνα που αφορούσε επισκέπτες ξενοδοχείων, μετά την κατάσταση του δωματίου, ο δεύτερος λόγος κακών κριτικών για τα καταλύματα ήταν η κακή σύνδεση στο internet.
Η D-Link, ηγέτης στις συσκευές ασύρματης δικτύωσης, δημιούργησε το Central WiFiManager, μια εύχρηστη εφαρμογή τεχνολογίας cloud, για την κεντρική διαχείριση και παρακολούθηση πολλαπλών Access Point ακόμη και από διαφορετικά σημεία, όπου κι αν βρίσκονται στον κόσμο. Πρόκειται για μία δωρεάν πλατφόρμα, που δίνει τη δυνατότητα ελέγχου έως και 500 Access Points μέσω ενός ενιαίου web-based interface. Το λογισμικό αυτό επιτρέπει στους network administrators να εγκαταστήσουν και κατόπιν να παρακολουθούν με ευκολία ολόκληρα δίκτυα διαφορετικών επιχειρήσεων, σε ένα portal, σε πραγματικό χρόνο. Το Central WiFiManager παρέχει ένα ευρύ φάσμα λειτουργιών για έλεγχο πρόσβασης, ασφάλειας και βελτιστοποίησης του δικτύου, ενώ ταυτόχρονα παράγει αναλυτικά reports και στατιστικά.
Για παράδειγμα ένα ξενοδοχείο θα μπορεί να έχει δεκάδες Access Points εγκατεστημένα στους χώρους του και μέσω του Central WiFiManager να πραγματοποιηθούν εύκολα κεντρικά οι ρυθμίσεις όλων των συσκευών με λίγα κλικ και όχι σε μία-μία τις συσκευές ξεχωριστά. Παράλληλα μπορούν να οριστούν κανόνες λειτουργίας και διαχείρισης της ισχύος, της συχνότητας καθώς και σενάρια self-healing του δικτύου σε περίπτωση που κάποια συσκευή χαλάσει. Επιπλέον προσφέρει roaming μεταξύ των Access Point, ελέγχει την πρόσβαση των επισκεπτών, του bandwidth που επιτρέπεται ο καθένας να καταναλώνει και δεκάδες άλλες λειτουργίες. Το Central WiFimanager λύνει τα χέρια των τεχνικών πληροφορικής που διαθέτουν στο πελατολόγιό τους μικρομεσαίες επιχειρήσεις εστίασης, φιλοξενίας, εκπαιδευτικά ιδρύματα, οργανισμούς και άλλες επιχειρήσεις που έχουν ανάγκη να προσφέρουν αξιόπιστες υπηρεσίες ασύρματης δικτύωσης στους πελάτες τους με χαμηλό κόστος.

Info: D-Link Hellas, 213-0020 352

Sales Partner

Ο σύμβουλός σας για καλύτερες πωλήσεις

Περί conversion ο λόγος

Εδώ και περίπου 2 χρόνια, οι έννοιες του lead generation και του περίφημου conversion, έχουν μπει για τα καλά στη ζωή μας. Ίσως να... παραέχουν μπει για την ακρίβεια, οπότε σκέφτηκα να ξεκαθαρίσω λίγο τα πράγματα ώστε να ξέρουμε για τι πράγμα μιλάμε ακριβώς.

Νίκος Τηλιακός, διευθυντής έκδοσης του TechChannel Partner.

Στη Social Handlers διαθέτουμε lead generation services και μάλιστα εξαιρετικά υψηλού επιπέδου. Επιπλέον, εδώ και χρόνια, κάθε μας ενέργεια είναι φοβερά εξειδικευμένη και δεν πάμε να κάνουμε marketing παντού και ό,τι γίνει, έγινε, κάτι που είχε ακολουθηθεί δυστυχώς σε πολύ μεγάλο βαθμό τα προηγούμενα χρόνια χωρίς τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Όμως καθώς βρισκόμσταν σε περιόδους παχιών αγελάδων κανείς δεν έψαχνε πολύ το αποτέλσμα.

Εδώ λοιπόν, κρύβεται το πρώτο μυστικό του lead generation. Το στοχευμένο κοινό. Χωρίς στοχευμένο και εξειδικευμένο κοινό, κάθε lead generation είναι βέβαιο ότι θα αποτύχει. Δυστυχώς -ή ευτυχώς, ανάλογα πως το βλέπει κανείς- το να θεωρήσει κανείς ότι θα απευθυνθεί σε 10.000 τυχαίους «στόχους» περιμένοντας να βρει «πελάτες» και απλά να αυξάνει τους «στόχους» σε 100.000 ή 500.000 όσο δεν βρίσκει ανταπόκριση, δεν είναι λύση. Είναι απλά η συνταγή για spam και ενίοτε στη δημιουργία κακής εικόνας για τον πελάτη, ο οποίος αντί να έχει το επιθυμητό αποτέλεσμα, βλέπει το reutation να πέφτει κατακόρυφα.

Το πρώτο βήμα λοιπόν, είναι να διασφαλίσεις ότι οι αποδέκτες του μηνύματός σου, είναι λίγο-πολύ, πρόθυμοι να ακούσουν τι έχεις να τους πεις ή εν πάσει περιπτώσει, ενδιαφέρονται για αυτό που προωθείς.

Το δεύτερο βήμα, είναι το να προσφέρεις κάτι με πραγματικά υψηλή αξία. Το «έλα να σου δείξω πόσο φοβερός είναι ο server μου» δεν ενδιαφέρει κανέναν. Από την άλλη μεριά, το «έλα να δεις γιατί οι servers που έχεις θα σε κρεμάσουν οσονούπω, οπότε χρειάζεσαι plan B», είναι πολύ πιο ισχυρό μήνυμα. Εάν το συνοδεύσεις και από μία έρευνα ή μία μελέτη, ή κάποια ανάλυση σε επίπεδο best practice, τότε έχεις ένα πολύ πιο ενδιαφέρον offering στα χέρια σου.
Σε αυτήν την περίπτωση, όχι μόνο είναι πολύ πιο πιθανό να δημιουργήσεις κάποιο lead, αλλά αυτό που θα δημιουργηθεί θα είναι απείρως πιο πολύτιμο από αυτό που προκύπτει από μία ενέργεια μαζικού (και τυχαίου) marketing.

Τέλος, έχοντας εξασφαλίσει στοχευμένο κοινό και περιεχόμενο υψηλής αξίας, το μόνο που μένει είναι το «περιτύλιγμα». Το περιτύλιγμα αφορά σε τεχνικά στοιχεία (π.χ. τον τρόπο στησίματος του e-mail σε μία direct marketing καμπάνια), στο workflow που συνοδεύει την ενέργεια, αλλά φυσικά και στις «λεπτομέρειες» (στις οποίες πάντοτε κρύβεται ο διάβολος), όπως το λεκτικό που θα χρησιμοποιηθεί, το timing κ.λπ.

Η συμβουλή μου είναι να μην υποτιμήσετε το «περιτύλιγμα», αλλά ταυτόχρονα να μην ασχοληθείτε καθόλου μαζί του εάν δεν έχετε διασφαλίσει τις δύο πρώτες βασικές προϋποθέσεις. Σε αυτήν την περίπτωση, το μόνο που θα καταφέρετε θα είναι να κοροϊδέψετε τους δυνητικούς σας πελάτες, και αυτό μπορεί να συμβεί μόνο μία φορά...

ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΑΠΟ ΤΟ 2017

Σταθερή η ελληνική αγορά πληροφορικής

Σε χαμηλά, αλλά σχετικά σταθερά επίπεδα, τοποθετεί η IDC τις δαπάνες των Ελλήνων καταναλωτών, καθώς και των επιχειρήσεων για προϊόντα, υπηρεσίες και λύσεις τεχνολογίας στην Ελλάδα, για τα επόμενα χρόνια. Πρακτικά, η IDC δεν αναμένει ανάκαμψη πριν το 2017. Στην πληροφορική, η κατάσταση αναμένεται να είναι καλύτερη, λόγω κυρίως της ενίσχυσης των εσόδων από το χώρο του λογισμικού και των υπηρεσιών. Η IDC αναμένει μία οριακή πτώση 0,3% φέτος στα €1,87 δις, ενώ και το 2016 περιμένει πτώση 0,3% ώστε η αγορά να διαμορφωθεί στα €1,864 δις. Το 2017 το πρόσημο θα είναι θετικό έστω και οριακά (+0,3%), φέρνοντας τα έσοδα στα €1,869 δις, ενώ για το 2018 αναμένεται νέα άνοδος 1%, κάτι που θα ανεβάσει τον τζίρο στα €1,888 δις.
Βάσει των εκτιμήσεων της IDC, συνολικά η αγορά πληροφορικής και επικοινωνιών θα ανέλθει φέτος στα €5,313 δις παρουσιάζοντας πτώση 2,2% σε σχέση με το 2014, ενώ για το 2016 αναμένει περαιτέρω πτώση της τάξεως του 1,5%, στα €5,235 δις. Το 2017 θα είναι η πρώτη χρονιά πραγματικής σταθερότητας, αφού η πτώση θα περιοριστεί στο 0,4% και η αγορά θα διαμορφωθεί

στα €5,212 δις, πριν υπάρξει ανάκαμψη της τάξεως του 0,4% το 2018, που θα φέρει την αγορά πληροφορικής και επικοινωνιών στα €5,231 δις.
Η πτώση συνολικά της αγοράς οφείλεται κυρίως στις τηλεπικοινωνίες. Συγκεκριμένα, οι δαπάνες για τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, σύμφωνα πάντα με την IDC, εκτιμάται ότι θα μειωθούν φέτος κατά 3,2% στα €3,443 δις, το 2016 κατά 2,1% στα €3,371 δις, με την πτώση να κλείνει τον κύκλο της το 2017, όποτε και η αξία του συγκεκριμένου τομέα θα είναι στα €3,343 δις, ποσό που θα παραμείνει στα ίδια επίπεδα και το 2018.
Info: IDC Greece, 210-7473 674

eTIME

Σύγχρονο Σύστημα Ωρομέτρησης & Ελέγχου Πρόσβασης

Το eTIME είναι ένα εξειδικευμένο σύστημα ωρομέτρησης προσωπικού, διαχείρισης ανθρωπίνου δυναμικού και ελέγχου πρόσβασης, για τον καλύτερο έλεγχο του ωραρίου των εργαζομένων, παρέχοντας άμεση και έγκαιρη πληροφόρηση για την μισθοδοσία.

Παρουσιολόγιο
Είσοδος - έξοδος, ενδιάμεσες κινήσεις εισόδου - εξόδου κατά την διάρκεια του ωραρίου εργασίας. Διάρκεια απουσίας, διαλλείματα.

Σύνδεση με ηλεκτρονικά τερματικά
Το eTIME συνδέεται με ηλεκτρονικά τερματικά ωρομέτρησης ή access control, on line (με σύνδεση στο internet) ή off line, με χρήση καρτών προσέγγισης ή βιομετρικού αισθητήρα αφής (όπου επιτρέπεται).

Εκτυπώσεις και αναφορές
Τα στοιχεία που καταχωρούνται στα ηλεκτρονικά ρολόγια παρουσίας, μπορούν να αντληθούν ανά πάσα στιγμή από το λογισμικό eTIME, προκειμένου να διαχειριστεί την πληροφορία του κάθε εργαζομένου και να την μετατρέψει σε χρόνο απασχόλησης ανά κατηγορία (π.χ. κανονική εργασία, υπερεργασία, υπερωρίες, νυκτερινά, Σαββατοκύριακα, αργίες, απουσία).

Η QUALISYS SOFTWARE έχει εγκαταστήσει ολοκληρωμένες λύσεις Ελέγχου Πρόσβασης και Ωρομέτρησης προσωπικού, σε συνδυασμό με το λογισμικό eTIME, σε Δημόσιους Οργανισμούς και Επιχειρήσεις, σε μικρές και μεγάλες εγκαταστάσεις. Πληροφορίες μπορείτε να αναζητήσετε στην ιστοσελίδα (http://www.qualisys.gr).
Info: Qualisys Software, 210 7647305

Με μια ματιά

D-LINK

Στην κορυφή των IP και CCTV καμερών

Ηγέτης της αγοράς δικτυακών καμερών παρακολούθησης σε όλη την Ευρώπη, αναδείχθηκε η D-Link. Σύμφωνα με την έρευνα Context SalesWatch Distribution, για δικτυακές και CCTV κάμερες, η D-Link βρίσκεται στην κορυφή, με μερίδιο αγοράς 67,9%, επί των πωλήσεων. Η έκθεση καταγράφει τα τριμηνιαία και τα συνολικά μερίδια αγοράς ανά τεμάχια και ανά πώληση. Η D-Link προσφέρει μια πλήρη σειρά IP καμερών παρακολούθησης για οικιακούς και επαγγελματίες χρήστες, όπως επίσης και δικτυακά switches και συσκευές αποθήκευσης βίντεο και τεχνολογίες για διαχείριση λογισμικού video.
Info: D-Link Hellas, 213-0020 352

SOFTONE

«Φρέσκο» συμβόλαιο για το Cloud ERP

Η Eurocatering, μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες εμπορίας φρέσκων φρούτων και λαχανικών, καθώς και παραγωγής και διάθεσης συσκευασμένων σαλατών, επέλεξε το Soft1 Cloud ERP για την ολοκληρωμένη υποστήριξη των business διαδικασιών της. Η υλοποίηση του έργου πραγματοποιήθηκε από τη DGSOFT, πιστοποιημένο συνεργάτη της Softone, επιτυγχάνοντας ενοποίηση όλων των λειτουργιών της Eurocatering σε ένα σύστημα.
Info: Softone, 211-1022 222

GLOBO

Δυναμική παρουσία στο MWC

Την παρουσία της στο Mobile World Congress επέλεξε η Globo προκειμένου να ανακοινώσει μια σειρά αναβαθμισμένων λειτουργιών για τις πλατφόρμες της GO Enterprise και GO AppZone, που θα δώσουν στην εταιρεία τη δυνατότητα να στοχεύσει στρατηγικά σε νέους τομείς της αγοράς.
Info: Globo, 212-1217 200

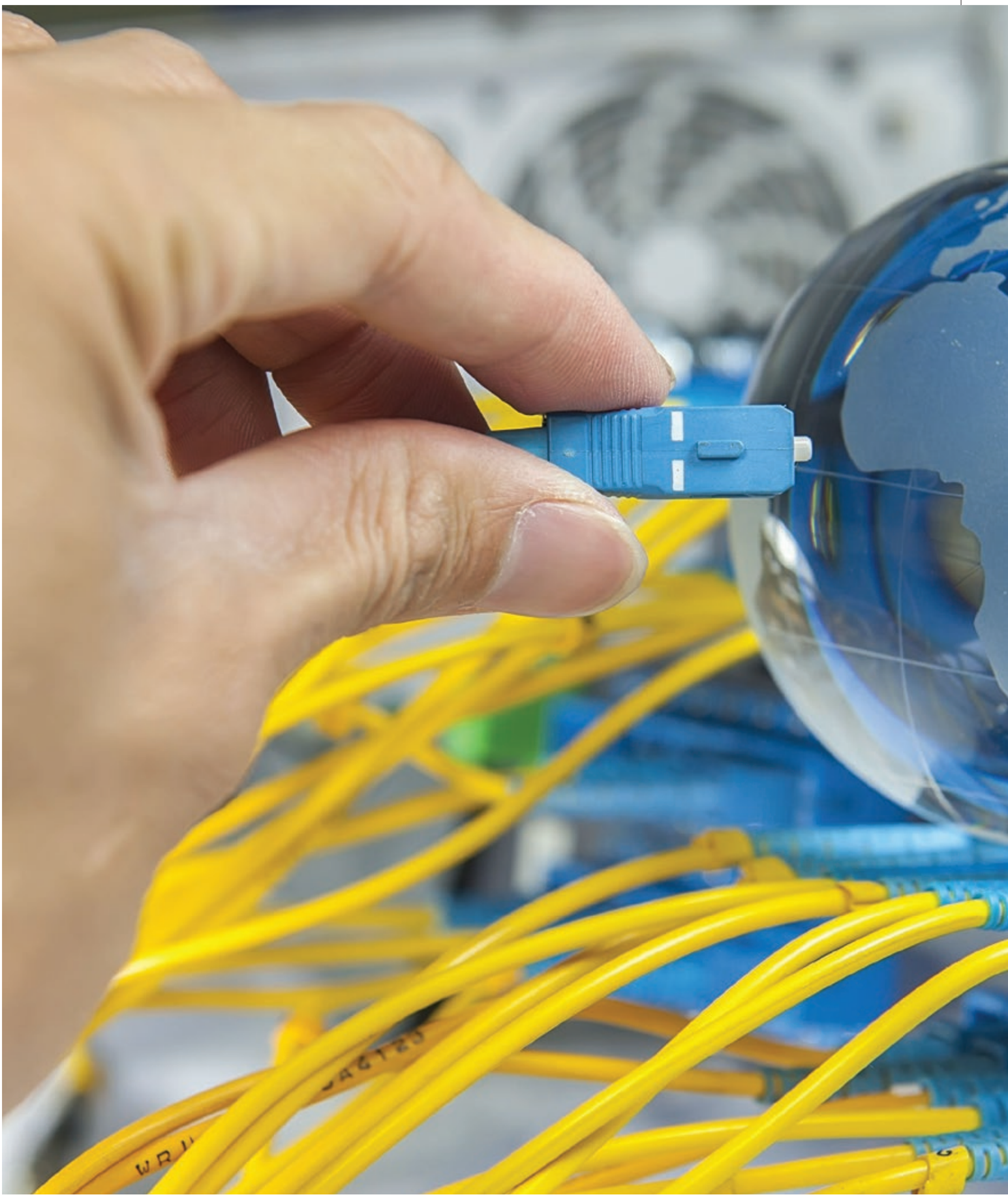
D-Link®

WE ARE AT YOUR SERVICE

Γνωρίζετε τις υπηρεσίες που προσφέρουμε στην Ελλάδα;

PRE SALES
Εάν θέλετε λύσεις δικτύωσης, είμαστε εδώ να συζητήσουμε και να προτείνουμε.
Καλέστε μας στο 213 0020352 ή στείλτε μας email στο gr-sales@dlink.com

AFTER SALES
Εάν έχετε οποιοδήποτε θέμα εγκατάστασης ή πρόβλημα με μία D-Link συσκευή, μπορείτε πάντα να καλείτε τη γραμμή υποστήριξης!
Καλέστε μας στο 213 0020353 ή στείλτε μας email στο gr-support@dlink.com



To Next Gen Networking, μια τεράστια ευκαιρία για το κανάλι

Το νέο enterprise IT τοπίο που συνδυάζει υπηρεσίες cloud, mobility και BYOD, social media και Big Data analytics, δημιουργεί αποδεδειγμένα μεγάλη πίεση στα δίκτυα κάθε είδους – είτε αυτά είναι ασύρματα, ενσύρματα, κινητής κ.ο.κ. Ο φόρτος είναι μεγάλος και οι υπάρχουσες λύσεις μόνο ως ημίμετρα μπορεί να θεωρηθούν. Όλα αυτά σημαίνουν ένα πράγμα: Νέα, καλύτερα, εξυπνότερα, ταχύτερα και πιο διαχειρίσιμα δίκτυα. Καινοτόμες τεχνολογίες, όπως το SDN, σπεύδουν να καλύψουν το κενό, ενώ για πρώτη φορά παρουσιάζεται η επιτακτική ανάγκη για ριζική αναβάθμιση μιας λίγο-πολύ στάσιμης μέχρι τώρα υποδομής. Αυτό ακριβώς θα πρέπει να κινητοποιήσει το κανάλι συνεργατών, προκειμένου να ενημερωθεί και να δραστηριοποιηθεί στο επόμενο βήμα του Networking.

Αν εξετάσουμε όλα τα σύγχρονα trends, τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι, τα τμήματα IT και επιχειρήσεις εργάζονται, χρησιμοποιούν εφαρμογές, συλλέγουν και επεξεργάζονται πληροφορίες, όλα αυτά μεταφράζονται σε μια ολοένα και αυξανόμενη πίεση στα ενσύρματα και ασύρματα δίκτυα, σε όλη την κλίμακα: data centers, LAN, WAN κ.ο.κ. Στην πίεση αυτή συνεισφέρει εξάλλου και η αλματώδης αύξηση των χρηστών, εκ των οποίων όλοι έχουν πρόσβαση και διαθέτουν πολλαπλές συσκευές. Εκτός όμως από τους χρήστες, σημαντικό ρόλο παίζουν και οι κάθε λογής apps, videos, social media κ.λπ., ενώ όλοι αυτοί έχουν αυξημένες απαιτήσεις διαθεσιμότητας, η οποία προφανώς πρέπει να επιτυγχάνεται άμεσα και τη στιγμή που προκύπτει ανάγκη.

Η ήδη υπάρχουσα πίεση βέβαια ενισχύεται και από το φαινόμενο της διαρκούς σύμπτυξης των τεχνολογιών, μιας και το σύνολο των δεδομένων (video, voice κ.λπ.) ουσιαστικά καταλήγουν στο ίδιο μέρος.
Το αποτέλεσμα είναι πως, όχι μόνο απαιτείται περισσότερο bandwidth για να καλυφθεί το εντατικό workload, αλλά και επιπλέον για να επιτευχθεί χαμηλότερο latency, προκειμένου η ανταπόκριση στις cloud-based εφαρμογές να είναι αυτή που πρέπει. Καθώς τα workloads της cloud εποχής γίνονται περισσότερο σύνθετα και κρίσιμα, οι IT managers θα χρειαστούν ακόμα πιο έξυπνα εργαλεία, ώστε να διαχειριστούν το network traffic και να παράσχουν αποδεκτή ποιότητα υπηρεσιών στην επιχείρηση.
Ταυτόχρονα οι CIOs θα πρέπει να διασφαλίσουν πως τα μέτρα ασφαλείας τους θα ανταποκρίνονται σε εκείνα των επόμενης γενιάς δικτύων - το cloud προβάλλει τις δικές του ανάγκες στο ζήτημα αυτό, οι οποίες σχετίζονται με τη διαθεσιμότητα, τη χωρητικότητα και την ασφάλεια.
Πολύ περισσότερο, όταν γνωρίζουμε πολύ καλά από την εμπειρία μας, πως τάσεις όπως τα BYOD και BYOA (Bring Your Own Device/Application) έχουν την τάση να… διαλύουν τα company policies, ενώ σε γενικές γραμμές δεν επιτρέπουν στους IT admins να διαχειριστούν την κατάσταση όπως θα ήθελαν.
Το πρόβλημα λοιπόν είναι υπαρκτό και είναι παρόν: όσο και να βελτιωθούν οι υπάρχουσες υπηρεσίες, όσο και να αυξηθεί (μέσω της τεχνολογίας) η απόδοση ενός δικτύου (π.χ. να 10πλασιάσουμε την χωρητικότητά του) και πάλι δεν επαρκεί για να καλύψει ανάγκες που προκύπτουν. Στην λογική αυτή, προέβαλε επιτακτικά η ανάγκη για νέες τεχνικές και νέα τεχνολογία που θα αντιμετωπίσει το πρόβλημα αυτό.

Faster Ethernet

Μια από τις προτεινόμενες λύσεις είναι το faster Ethernet. Τα τεράστια μεγέθη του network traffic απαιτούν bandwidth σε επίπεδο data link. Το Ethernet αποτελεί το κυρίαρχο πρωτόκολλο data link και έχει αυξηθεί εκθετικά από τα 10Mbps του 1983 στο τρέχον όριό του, τα 100Gbps. Στις ημέρες μας, οι desktop client συσκευές και οι servers συνδέονται στα enterprise networks μέσω Gigabit Ethernet (1GbE), με 10GbE links από τη μια άκρη του δικτύου ως τον πυρήνα. Πλέον, ακόμα περισσότεροι servers θα συνδέονται στο δίκτυο μέσω 10GbE, με τα 40GbE και τα 100GbE να κάνουν σταδιακά την εμφάνισή τους. Η ακόμα ταχύτερη τεχνολογία 100Gbe πρόκειται να χρησιμοποιηθεί στις inter-LAN συνδέσεις στα δίκτυα των πανεπιστημίων, από carriers και service providers για WAN links. Η απαίτηση για ακόμα περισσότερο δικτυακό bandwidth συνεχίζει να αυξάνεται, γι' αυτό και το IEEE 802.3 Ethernet Working Group έχει ήδη μπει στη διαδικασία το επόμενου βήματος – το 400 Gigabit Ethernet αναμένεται το 2017, και μετά από αυτό περνάμε πλέον στη λογική του Terabit Ethernet.
Προκειμένου να κατανοήσουμε τα μεγέθη, έρευνα του Dell'Oro Group προέβλεψε πως η αγορά των 40Gbe και 100Gbe, θα έχει αξία 3 δις δολάρια ως το 2016. Το μεγαλύτερο μέρος της αύξησης αυτής θα οφείλεται στην υιοθέτηση της ευέλικτης cloud τεχνολογίας στα data centers. Τα high Ethernet switches των 40Gbps και 100Gbps είναι πλέον διαθέσιμα από κορυφαίους vendors, συμπεριλαμβανομένων των Cisco, Arista, Juniper Networks, Extreme Networks, Brocade και Huawei. Από την άλλη πλευρά, τα εν λόγω network switches είναι εξαιρετικά ακριβά και το συνοδευτικό software δεν είναι συνήθως ούτε customizable ούτε μπορεί να αλλαχθεί.

Gigabit Wi-Fi και 5G

Η δεύτερη σημαντική εξέλιξη στο χώρο του networking είναι η υιοθέτηση του νέου πρωτόκολλου IEEE 802.11ac, το οποίο έχει ως στόχο του να βελτιώσει την εμπειρία των χρηστών του WLAN, παρέχοντας data rates ως και 7Gbps – πρόκειται για 10 φορές μεγαλύτερη ταχύτητα από εκείνη που επιτυγχανόταν ως σήμερα. Καθώς τα ασύρματα δίκτυα αναπτύσσονται όλο και περισσότερο λόγω της ευελιξίας που προσφέρουν, δημιουργείται η ανάγκη της ενίσχυσης των δυνατοτήτων τους, ώστε να υποστηρίζουν τον αυξανόμενο αριθμό χρηστών, αλλά και όλες τις νέες κατηγορίες εφαρμογών με υψηλότερες απαιτήσεις σε bandwidth. Ακόμα περισσότερο, καθώς αυξάνεται η χρήση του WLAN από πολλαπλούς χρήστες, θα πρέπει και οι μηχανισμοί της ασύρματης πρόσβασης να βελτιωθούν, προκειμένου να επιτυγχάνεται πληρέστερη multi-user υποστήριξη. Η παρουσία του IEEE 802.11ac έχει ως στόχο της να αντιμετωπίσει τις εξελισσόμενες αυτές ανάγκες για υψηλότερα data rates και να βοηθήσει στην παρουσία και ανάπτυξη της νέας γενιάς ασύρματων εφαρμογών.
Συγκεκριμένα, το IEEE 802.11ac προσθέτει channel bandwidths των 80 MHz και 160 MHz, ενώ εισαγάγει μια επαναστατική τεχνολογία που υποστηρίζει πολλαπλές, ταυτόχρονες downlink μεταδόσεις, γνωστές και ως «multi-user multiple-input, multiple-output» (MU MIMO). Χρησιμοποιώντας την τεχνολογία «έξυπνης κεραίας», το MU MIMO ενεργοποιεί αποτελεσματικότερη χρήση φάσματος, μειώνοντας το latency, με την υποστήριξη ως και 4 ταυτοχρόνων μεταδόσεων χρηστών. Πρόκειται για ιδιαίτερα χρήσιμο χαρακτηριστικό στις client συσκευές με περιορισμένο αριθμό κεραιών, όπως είναι τα smartphones και τα tablets. Το IEEE 802.11ac είναι μια πολύτιμη τεχνολογία, η οποία τελικά βελτιώνει την κάλυψη, την αξιοπιστία και τις επιδόσεις του data rate.
Στο φετινό Mobile World Congress οι κατασκευαστές δικτυακού εξοπλισμού Ericsson και Nokia Networks, έκαναν μια επίδειξη της 5ης γενιάς τεχνολογίας, γνωστής και ως 5G. Τα δίκτυα 5G θα μεταφέρουν δεδομένα πολύ πιο γρήγορα από τα σημερινά 3G και 4G, όταν εμφανιστούν στην αγορά, με συνέπεια το mobile networking να γίνει πολύ διαφορετικό. Η μεγάλη αύξηση στις ταχύτητες κατεβάσματος θα έχει ως αποτέλεσμα ταχύτερο streaming video και άμεσα update των apps. Εξίσου σημαντικό είναι πως το 5G θα σημάνει μικρότερες καθυστερήσεις στην επικοινωνία, το οποίο θα έχει ως αποτέλεσμα την ενεργοποίηση υπηρεσιών όπως η augmented reality, τα αυτοκινούμενα οχήματα κ.ο.κ. Τέλος, το 5G θα βοηθήσει δισεκατομμύρια νέες συσκευές να συνδεθούν στο Internet of Things. Οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών και οι network operators ευελπιστούν πως το 5G θα ξεκινήσει να υλοποιείται άμεσα, με την υιοθέτησή του ως διεθνές standard να επιτυγχάνεται το 2020.

Software-Defined Networking (SDN)

Το SDN αποτελεί ίσως το πιο hot θέμα της εποχής μας όσον αφορά το networking και τη μετεξέλιξή του. Δεν είναι τυχαίο ότι η IDC προβλέπει πως η αγορά του θα αγγίξει τα 8 δις δολάρια ως το 2018. Προφανώς και δεν είναι τυχαίος ο «θόρυβος», μιας και μετά τους servers και το storage, το networking virtualization αποτελεί

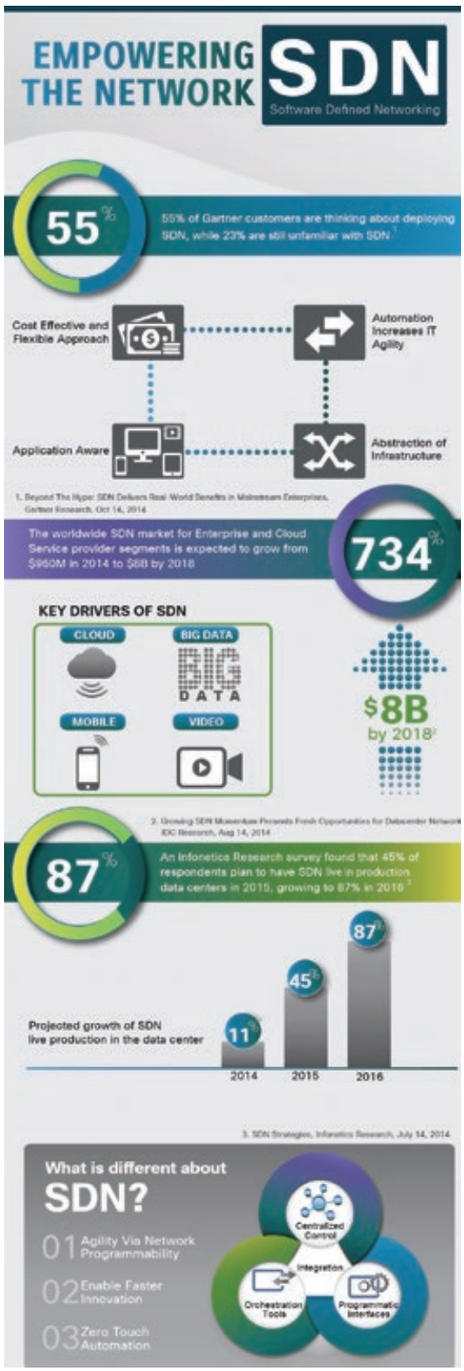
“Το πρόβλημα λοιπόν είναι υπαρκτό και είναι παρόν: όσο και να βελτιωθούν οι υπάρχουσες υπηρεσίες, όσο και να αυξηθεί η απόδοση ενός δικτύου, και πάλι δεν επαρκεί για να καλύψει ανάγκες που προκύπτουν.”

τον… χαμένο κρίκο στη δυνατότητά μας να διαχειριζόμαστε τα δίκτυα, αλλά και τις εφαρμογές και τις υπηρεσίες που τρέχουν σε αυτά, με έναν ευέλικτο και αποτελεσματικό τρόπο. Το SDN αποτελεί το κλασικό παράδειγμα μιας γενικής τάσης της βιομηχανίας με στόχο την απομόνωση των λειτουργιών υποδομής από το hardware. Το SDN τελικά, είναι μέρος μιας μεγαλύτερης μεταμορφωτικής τάσης του IT που συμβαίνει παντού γύρω μας.

Όπως αναφέρει το SDN Central, το software αυτό αποτελεί έναν νέο τρόπο σχεδιασμού, χτισίματος και διαχείρισης δικτύων. Ουσιαστικά, πριν το SDN, το hardware όπως οι routers και τα switches καθόριζαν το βέλτιστο τρόπο αποστολής του network traffic από το ένα σημείο στο άλλο. Τα συστήματα αυτά μπορούσαν να προγραμματιστούν ώστε να αναγνωρίζουν συγκεκριμένους τύπους traffic, αλλά τους έλειπε η δυναμική και η ευελιξία. Χάρη στο SDN, ο SDN Controller λειτουργεί ως ο εγκέφαλος του traffic, διαβλέποντας το βέλτιστο path για κάθε δικτυακό request. Ακόλουθα, μεταδίδει στα switches και στους routers, πού να στείλουν το traffic, στη στιγμή.

«Μα, γιατί είναι τόσο σημαντικό;», μπορεί να αναρωτηθεί κάποιος. Η απάντηση είναι πως το SDN επιτρέπει στο περιεχόμενο να έχει προτεραιότητα. Εφόσον μια επιχείρηση διαθέτει εξελισσόμενες ανάγκες υποδομής ή χρεία για άμεσο deployment νέων εφαρμογών, το SDN επιτρέπει ταχεία και αξιόπιστη υλοποίηση, δίχως το κόστος που απαιτεί η αναβάθμιση του hardware. Ουσιαστικά, το SDN επιτρέπει στον SDN Controller να παίρνει αποφάσεις με βάση το σύνολο του δικτύου, αντί ενός τοπικού domain, με αποτέλεσμα την αποτελεσματικότερη διαχείριση. Το SDN τοποθετεί το software στο επίκεντρο, εκεί που «ζει» η λογική του δικτύου. Σε τελική ανάλυση τα πρωτόκολλα συμπίεσης, τα μοτίβα συμπεριφοράς, η έξυπνη μετακίνηση πόρων, ο αυτό-έλεγχος, η αυτό-ίαση κ.ο.κ., είναι όλα θέμα software.

Και αν όλα αυτά ακούγονται πολύ ενδιαφέροντα, απλά αποτελούν την κορυφή του «παγόβουνου». Το πλέον σημαντικό στην υπόθεση αυτή είναι η συνολική αλλαγή/ μετάβαση που λαμβάνει χώρα στο IT της εποχής μας. Το SDN αποτελεί σημαντική συνιστώσα, αν και αυτό ακόμα αποτελεί μέρος ενός μεγαλύτερου trend «αποκόλλησης» των λειτουργιών του hardware από το ίδιο το hardware, ώστε να προκύψει ακόμα μεγαλύτερη ευελιξία, έλεγχος και ευκολία χρήσης. Όντως το virtualization αποτελεί τον πυρήνα μιας μεγαλύτερης τάσης του θέματος που περιγράψαμε – παίρνει εφαρμογές που κανονικά θα έτρεχαν στο hardware και τις μεταφέρει σε τοπικούς ή cloud servers, όπου μπορούν να λειτουργούν δίχως τους περιορισμούς του hardware. Ακόμα και οι λειτουργίες του δικτύου μετατρέπονται σε virtual, μέσω της λειτουργίας Network Functions Virtualization (NFV). Το NFV χρησιμοποιεί λειτουργίες όπως τα NAT και DNS, οι οποίες ενσωματώνονταν μέχρι τώρα στο hardware, μεταφέροντάς τις στο software. Οι Virtualized enterprise



Η εξέλιξη, ο βαθμός διείσδυσης, τα πλεονεκτήματα και οι προοπτικές του SDN στην τρέχουσα και μελλοντική αγορά.

apps ανοίγουν μα πληθώρα νέων λειτουργιών και δυνατοτήτων.

Αν θέλαμε να συγκεφαλαιώσουμε, το SDN, ως το νευραλγικό κέντρο ενός προγραμματιζόμενου δικτύου που με δυναμικό τρόπο προβλέπει και επιλύει τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες της επιχείρησης, προσφέρει τα ακόλουθα:

- Μείωση των CapEx: Το SDN περιορίζει την ανάγκη αγοράς εξειδικευμένου δικτυακού hardware, ενώ αντίθετα υποστηρίζει το μοντέλο pay-as-you-grow.

Το παρόν και το μέλλον της αγοράς του SDN

Το SDN προσφέρει έναν αποτελεσματικό τρόπο ελέγχου του data flow, παρέχοντας στους διαχειριστές του δικτύου μια βασισμένη στο software προσέγγιση για τη διαχείρισή του. Σε σύγκριση με το SDN (που διαθέτει έναν κεντρικό controller), στις παραδοσιακές αρχιτεκτονικές δικτύου, η καθεμιά συσκευή του δικτύου θα έπρεπε να παραμετροποιηθεί ξεχωριστά. Ως αποτέλεσμα, προκύπτει μεγάλος βαθμός εξάρτησης από εξειδικευμένα εργαλεία και οδηγίες που προσφέρουν οι vendors. Μιας και το SDN προωθεί την ευελιξία και το scalability στο δίκτυο, ταυτόχρονα με το streamline των λειτουργιών, χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο από επιχειρήσεις, τηλεπικοινωνιακούς παρόχους κ.λπ.

Συγκεκριμένα, η αγορά του SDN υπολογίζεται πως είχε αξία 325.6 εκατομμυρίων δολαρίων μέσα στο 2013, ενώ αναμένεται να αγγίξει τα 4.9 δις δολάρια ως το 2020, μια αύξηση 44.2% από το 2014 ως το 2020. Οι Mobile Network Operators (MNOs) ήδη προβλέπουν αυξανόμενη βάση συνδρομητών, μιας και η πλειονότητα του παγκόσμιου πληθυσμού χρησιμοποιεί mobile συσκευές. Η τάση αυτή είναι πρωτίστως έντονη στα αναπτυσσόμενα έθνη, στα οποία έχει παρατηρηθεί υψηλή απαίτηση για κινητές συσκευές, tablets και phablets, ανάμεσα σε άλλα. Οι MNOs πρέπει να διασφαλίσουν πως το δίκτυό τους είναι ικανό να διαχειριστεί τον τεράστιο αριθμό χρηστών, τους οποίους έχει φέρει το SDN. Ως εκ τούτου, η αυξημένη ανάγκη και απαίτηση για mobility αποτελεί βασικό παράγοντα εξέλιξης της αγοράς. Επιπρόσθετα, το SDN προωθεί την ανάγκη για ένα αποτελεσματικό δίκτυο, διασφαλίζοντας το virtualization, τις cloud υπηρεσίες, την ευελιξία κ.ο.κ., δεδομένα τα οποία αναμένεται να εκτινάξουν την ανάπτυξη της εν λόγω αγοράς. Από την άλλη, η έλλειψη του standardization στην υλοποίηση και χρήση της τεχνολογίας μπορεί να λειτουργήσει ως περιοριστικός παράγοντας για τα επόμενα 6 χρόνια. Ας μην ξεχνάμε επίσης, πως το αυξανόμενο consumerization του IT έχει οδηγήσει στην υιοθέτηση της πολιτικής του BYOD. Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να λειτουργήσει ως ευκαιρία για την παγκόσμια αγορά SDN, με έναν ολοένα και αυξανόμενο αριθμό επιχειρήσεων να στοχεύει στη χρήση BYOD προκειμένου να βελτιώσει την παραγωγικότητα.

- Μείωση των OpEX: Το SDN υλοποιεί τον αλγοριθμικό έλεγχο των network elements (όπως είναι τα hardware ή software switches/ routers), καθιστώντας ευκολότερο το σχεδιασμό, το deployment και τη διαχείριση των δικτύων. Η δυνατότητα αυτόματης πρόβλεψης και ελέγχου βελτιστοποιεί τη συνολική αξιοπιστία, μειώνοντας ταυτόχρονα το συνολικό χρό-

νο διαχείρισης και την πιθανότητα ανθρώπινου λάθους.
- Παροχή ευελιξίας: Το SDN βοηθά τις επιχειρήσεις να υλοποιήσουν νέες εφαρμογές, υπηρεσίες και υποδομή, προκειμένου να ανταποκριθούν στις ανάγκες και στις αλλαγές περιβάλλοντος του τομέα δραστηριότητάς τους.
- Προαγωγή καινοτομίας: Το SDN ενεργοποιεί τις επιχειρήσεις προκειμένου να δημιουργήσουν νέους τύπους εφαρμογών, υπηρεσιών, και επιχειρησιακών μοντέλων που θα προσφέρουν νέες πηγές εσόδων και μεγαλύτερη αξία μέσω του δικτύου.

Ένα μεγάλο βήμα για το κανάλι

Αυτό που πρέπει επομένως, να συγκρατήσουμε είναι πως οι επιχειρήσεις έχουν πλέον στη διάθεσή τους μια πλατφόρμα που θα τις βοηθήσει να επιτύχουν την καλύτερη δυνατή σχέση χρόνου και εσόδων, ενώ ταυτόχρονα θα μειώσουν τα λειτουργικά κόστη, υλοποιώντας νέες υπηρεσίες με μεγάλη ταχύτητα. Σίγουρα, για μια μερίδα συνεργατών, όλα όσα περιγράψαμε προηγουμένως αποτελούν κάτι καινούργιο, για το οποίο όμως πρέπει απαραιτήτως να ενημερωθούν στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό και όσο το δυνατόν ταχύτερα.

Αν πρόκειται πάντως επιγραμματικά να δώσουμε το κεντρικό στίγμα, αυτό είναι το εξής: Το επόμενης γενιάς Networking αποτελεί μια ΤΕΡΑΣΤΙΑ ευκαιρία για το κανάλι, μιας και για πρώτη φορά παρουσιάζεται ανάγκη για ριζική αναβάθμιση μιας λίγο-πολύ στάσιμης μέχρι πρότινος υποδομής. Το παραπάνω γίνεται ακόμα πιο επιτακτικό, δεδομένης και της πίεσης που επιβάλλεται επάνω στις υπάρχουσες υποδομές, οι οποίες πλέον δεν αντέχουν επιπλέον φόρτο.

Ο χρόνος στην περίπτωση αυτή είναι, σίγουρα, χρήμα. Πρέπει να γίνει σαφές πως όποιος δεν σπεύσει να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες, όποιος δηλαδή δεν αναβαθμιστεί, στην καλύτερη περίπτωση θα υπολειτουργεί και θα πάψει να είναι ανταγωνιστικός. Ο λόγος είναι απλός: Όσοι έχουν υιοθετήσει τη λογική του SDN, για παράδειγμα, θα έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν υπηρεσίες που οι ανταγωνιστές τους δεν θα μπορούν. Οι υπηρεσίες αυτές θα απευθύνονται στους τελικούς χρήστες/ πελάτες, στους προμηθευτές, τους συνεργάτες και τους υπαλλήλους. Το συμπέρασμα είναι, σε κάθε περίπτωση, πως η διαφοροποίηση θα είναι μεγάλη και εκείνος ο οποίος δεν ακολουθήσει το «ρεύμα» του εκσυγχρονισμού των δικτύων, θα βρεθεί στο περιθώριο μιας ελπιδοφόρας και επικερδούς αγοράς. TCP

Άρθρο εκ μέρους της HP

HP Converged Campus Network: Η απλοποίηση συναντά την ενιαία εμπειρία

Τα σύγχρονα δίκτυα βρίσκονται κάτω από πρωτόγνωρη πίεση, αφού τόσο ο όγκος και ο τύπος των δεδομένων, όσο και οι απαιτήσεις των χρηστών, έχουν εκτιναχθεί σε νέα επίπεδα.
Τα big data, το cloud και φυσικά το mobility στις διάφορες μορφές του (ήδη, οι mobile συσκευές είναι περισσότερες από τον πληθυσμό της Γης!), έχουν δημιουργήσει νέες συνθήκες και απαιτήσεις, με αποτέλεσμα οι δικτυακές υποδομές να αντιμετωπίζουν μία διπλή πρόκληση: Από τη μία μεριά θα πρέπει να μπορούν να διαχειριστούν κάθε λογής κίνηση με αξιοπιστία και ασφάλεια. Από την άλλη μεριά, θα πρέπει να προσφέρουν διαρκή διαθεσιμότητα, οπουδήποτε κι αν βρίσκεται ο χρήστης, καθιστώντας την ασύρματη επικοινωνία αυτονόητη απαίτηση αντί για προαιρετική πολυτέλεια.
Η Hewlett Packard, που για ακόμη μία χρονιά βρίσκεται στους networking Leaders, σύμφωνα με την ετήσια έρευνα της Gartner («Magic Quadrant for the Wired and Wireless LAN Access Infrastructure») διαθέτοντας πληρότητα οράματος αλλά και υψηλή ικανότητα εκτέλεσης, προσφέρει τη λύση HP Converged Campus Network.
Το Converged Campus Network της HP αποτελεί μία πρόταση που ενοποιεί και απλοποιεί τη δικτυακή υποδομή, παρέχοντας ασφάλεια και ευκολία διαχείρισης και θέτοντας νέα όρια στην έννοια του Software Defined Networking.
Η λύση της HP αντιμετωπίζει όλες τις προκλήσεις που θέτουν το mobility, το cloud και τα big data στην ασύρματη και την ενσύρματη δικτυακή υποδομή, βελτιώνοντας την εμπειρία του χρήστη, ενώ παράλληλα μειώνει το συνολικό κόστος κτήσης (TCO). Με αυτόν τον τρόπο, ο πελάτης διαθέτει μία ενιαία software-defined προσέγγιση, μία πλατφόρμα διαχείρισης, μία συστηματική εμπειρία χρήσης και, φυσικά, έναν συνεργάτη που φροντίζει για όλα, από άκρη σε άκρη. Και αυτό διότι η HP φροντίζει και προσφέρει μία ολοκληρωμένη δικτυακή αρχιτεκτονική, σε ολόκληρο το μήκος της υποδομής, ξεκινώντας από το data center και φθάνοντας στο campus, τα branches και τον τελικό χρήστη.

Ενοποιημένη πρόσβαση σε 3 βήματα

Η προσέγγιση της HP είναι ξεκάθαρη και καλά οργανωμένη, αποτελούμενη από 3 διακριτά βήματα ή φάσεις, ανάλογα με τον βαθμό ωριμότητας της υποδομής:
- Η πρώτη φάση είναι αυτή της «ενοποίησης» και περιλαμβάνει την ενοποίηση ασύρματων και ενσύρματων δικτύων. Σε αυτήν τη φάση, ενοποιούνται hardware αλλά και πολιτικές ασφάλειας και πρόσβασης στο δίκτυο από τρίτους, ως προς το Bring Your Own Device (BYOD), ενώ υλοποιούνται και state-of-the-art ασύρματες τεχνολογίες, όπως το «Gigabit Wi-Fi» και 802.11ac.
- Η δεύτερη φάση παρέχει υψηλής απόδοσης συνδεσιμότητα και ασύρματη πρόσβαση στο σύνολο των χώρων εργασίας. Αυτή είναι η φάση της βελτιστοποίησης της υποδομής και της διαχείρισης, αλλά και η φάση στην οποία επιτυγχάνεται η τέλεια ισορροπία μεταξύ της εμπειρίας χρήσης και υψηλής ασφάλειας.
- Η τρίτη φάση αφορά στην «επιτάχυνση» και ουσιαστικά είναι αυτή στην οποία «καταλύεται» η ταχύτητα πρόσβασης (ασύρματη και ενσύρματη) με τη μετάβαση σε SDN enabled υποδομή. Με αυτόν τον τρόπο, επιτυγχάνεται αυτοματοποίηση και «ενορχήστρωση» του δικτύου, ευκολία στο roll-out νέων υπηρεσιών, αλλά και υποστήριξη του Internet of Things, μίας τάσης που ήδη αλλάζει τη ζωή μας.

Συνεργαστείτε με την HP και εκμεταλλευτείτε όλα τα μοναδικά πλεονεκτήματα και εργαλεία που σας προσφέρει στην προσέγγιση πελατών. Δείξτε τις ενοποιημένες δικτυακές λύσεις νέας γενιάς και επωφεληθείτε από τη διαφοροποίηση που σας προσφέρουν, αλλά και το μοναδικό value proposition προς τους πελάτες σας.

Θανάσης Τσιλδερίκης, HP networking technology consultant, HP Enterprise Group Greece & Cyprus

social handlers

your brand | our content | any media

Ένας νέος κόσμος σας περιμένει.
Θέλετε να δείτε πως θα τον εκμεταλλευτείτε;

Ζητήστε ένα **δωρεάν*** social media **assessment** στο **sales@socialhandlers.com** και κερδίστε εντελώς **δωρεάν*** ένα **Facebook app** και **executive** social media **training** αξίας €1.500

*Υποσχόμαστε: No strings attached :-)

Hospitality: Δυναμικό παρόν, ελπιδοφόρο μέλλον

Συνηθίζουμε να λέμε πως ο τουρισμός αποτελεί τη «βαριά βιομηχανία» της πατρίδας μας και η δήλωση αυτή αποτελεί αδιαμφισβήτητο γεγονός, όπως όλα τα στοιχεία δείχνουν. Ο τουρισμός αποτελεί μια βασική συνιστώσα αυτού που αποκαλείται βιομηχανία του hospitality, η οποία παρέχει τις απαραίτητες υπηρεσίες και αγαθά στους τουρίστες. Ο κλάδος του hospitality, όπως θα δούμε ακόλουθα, έχει αναπτυχθεί με έντονους ρυθμούς, ακόμα και εν μέσω της οικονομικής κρίσης, προσφέροντας σε όσους ενεργοποιούνται σε αυτόν σημαντικές ευκαιρίες. Το κανάλι συνεργατών οφείλει να δραστηριοποιηθεί άμεσα, προτείνοντας ποιοτικές υπηρεσίες, καινοτόμες και ευέλικτες λύσεις, σε μια ελπιδοφόρα και υγιή αγορά.

Ο όρος hospitality, εμπεριέχει μια ποικιλία από προϊόντα και υπηρεσίες, καθώς και μια πληθώρα από επιχειρήσεις που αποτελούν την τουριστική και ταξιδιωτική «βιομηχανία». Σκοπός των επιχειρήσεων αυτών είναι να παρέχουν τα απαραίτητα αγαθά και υπηρεσίες σε όσους ταξιδεύουν. Ο κλάδος του hospitality και του τουρισμού αποτελούν τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες industries στον κόσμο, τη στιγμή που γράφουμε.

Το hospitality συγκεκριμένα περιλαμβάνει τα τουριστικά καταλύματα, τις εταιρείες catering, καθώς και τα τμήματα διατροφής εντός των καταλυμάτων. Προφανώς, τα τουριστικά καταλύματα ξεχωρίζουν ανάμεσα στις λοιπές υπηρεσίες, μιας και προσφέρουν διανυκτερεύσεις, ποτά και φαγητό, ψυχαγωγικές δραστηριότητες κ.ο.κ. Τα βασικά χαρακτηριστικά του hospitality industry είναι τα εξής: Μοναδικό και ευχάριστο περιβάλλον εργασίας, καθώς και ευέλικτο, εξαιτίας των διαφορετικών ευθυνών και θέσεων που προσφέρει. Πρόκειται για κλάδο με πολλές επιλογές καριέρας και πηγή σεβαστού εισοδήματος. Επιπλέον, ο κλάδος αυτός επιχειρεί συνεχώς να διατηρήσει ένα υψηλό επίπεδο θετικής ανταπόκρισης, παρέχοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες. Όπως όλα τα στοιχεία δείχνουν, οι ποιοτικές υπηρεσίες αποτελούν τη βάση της επιτυχίας του κλάδου στο σύνολό του. Αυτό σημαίνει πως εκείνες οι επιχειρήσεις που στοχεύουν στην ποιότητα, θα αναγορευτούν σε leaders του χώρου, έχοντας καθιερωθεί στη συνείδηση των πελατών τους.

Ένα σημαντικό σημείο ενδιαφέροντος που δείχνει τη δυναμική όσον αφορά το hospitality είναι το γνωστό σε όλους Globalization. Στις ημέρες μας, οι άνθρωποι ταξιδεύουν ανά τον κόσμο όσο ποτέ άλλοτε. Οι διεθνείς τουριστικές αφίξεις από 674 εκατομμύρια το 2000, έφτασαν τις 797 το 2005 (αύξηση 18.25%) και τις 940 εκατομμύρια του 2010 (αύξηση 17.94%). Αντίστοιχα τα παγκόσμια τουριστικά έξοδα στις αντίστοιχες ημερομηνίες σε δις δολάρια ήταν 475, 679 και 918 (στοιχεία της Walker).

Hospitality... made in Greece

Ας δούμε όμως τώρα ποια είναι η κατάσταση στην ελληνική πραγματικότητα, όπως έχει διαμορφωθεί τα τελευταία χρόνια, σύμφωνα με επίσημα στοιχεία. Κατά το διάστημα 2000 με 2009, το ονομαστικό GDP της Ελλάδας αυξανόταν κατά μέσο όρο 5% κάθε χρόνο. Την ίδια αυτή περίοδο, ο κλάδος του hospitality είχε ανάλογη πορεία, με μια κατά μέσο όρο αύξηση του 7.5% το χρόνο. Τα χρόνια που ακολούθησαν αποδείχτηκαν πολύ δύσκολα για την ελληνική οικονομία, με την κατανάλωση των νοικοκυριών να πέφτει περίπου 23% τα τέσσερα ακόλουθα χρόνια ως το 2012.

Το αποτέλεσμα ήταν η οικονομία και ιδιαίτερα ο τομέας του hospitality να δεχθούν σημαντικές πιέσεις. Εντούτοις, παρόλη την οικονομική δυσχέρεια που ακολούθησε το 2009, ο ελληνικός τουρισμός παρέμεινε σχετικά ρωμαλέος, συνεισφέροντας σημαντικά στην οικονομική δραστηριότητα. Αν και το ενδιάμεσο αυτό χρονικό διάστημα είχε ως αποτέλεσμα μια παρατεταμένη περίοδο αρνητικής ή χαμηλής ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, ο κλάδος του hospitality προσφέρει μια ευκαιρία ανόδου της Ελλάδας ως σημαντικού τουριστικού προορισμού, με αποτέλεσμα την αύξηση των εσόδων και τη μείωση της ανεργίας.

Ο ελληνικός κλάδος του hospitality αποτέλεσε ένα πραγματικό "success story" μεταξύ των ετών 2000 και 2009, με ετήσια αύξηση 7.5%. Η αύξηση αυτή συνεχίστηκε και το 2009, ενώ η λοιπή οικονομία συμπιεζόταν, αναδεικνύοντας το ρόλο του κλάδου ως αντισταθμιστικού παράγοντα στις οικονομικές πιέσεις. Από την άλλη πλευρά, η απασχόληση στην Ελλάδα αυξήθηκε σχετικά το 2006 και έκτοτε παρέμεινε στάσιμη, με πτώση που ξεκίνησε το 2009. Την ίδια περίοδο, ο κλάδος του hospitality είδε σχετικά ταχεία αύξηση στην απασχόληση το 2006, προτού ακολουθήσει και αυτός την πορεία της οικονομίας τα μετέπειτα έτη. Εντούτοις, ο κλάδος κατόρθωσε ταυτόχρονα με τη δυστοκία αυτή, να βελτιώσει τα συνολικά επίπεδα της παραγωγικότητάς του.

Πιο συγκεκριμένα, ο αντίκτυπος της κρίσης στην τουριστική βιομηχανία της Αθήνας την περίοδο 2010-2013 υπήρξε σημαντική. Η GBR consulting υπολόγισε πως οι συνολικές απώλειες την περίοδο αυτή ήταν 2.5 δις ευρώ, εκ των οποίων τα 820 εκατομμύρια ευρώ αντιστοιχούσαν στα ξενοδοχεία της Αθήνας. Ο τουρισμός της πρωτεύουσας ανέκαμψε το 2013, ενώ το πρώτο τρίμηνο του 2014 είδαμε σημαντική αύξηση στις διεθνείς τουριστικές αφίξεις κατά 32%, καθώς και αύξηση στην απασχόληση, με σταθερές ταυτόχρονα τιμές. Δεδομένων των ευρύτερων οικονομικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει η Ελλάδα, το hospitality παρέχει σημαντικές ευκαιρίες για την επανεκκίνηση της οικονομίας αλλά και της απασχόλησης. Οι λόγοι γι' αυτό είναι πως ο κλάδος εξαρτάται πολύ λιγότερο από την εγχώρια κατανάλωση (η οποία έχει πέσει αισθητά τα τελευταία χρόνια) και είναι επομένως ικανός να εκμεταλλευτεί την οικονομική ανάπτυξη που επιτελείται εκτός Ελλάδας, καθώς και εκείνη των αναπτυσσόμενων χωρών. Αν και επικρατεί ένα αρνητικό κλίμα γενικά, ο κλάδος παραμένει ανοικτός και ενεργός, προσφέροντας σημαντικές ευκαιρίες στους operators. Για παράδειγμα, έχουν γίνει τα τελευταία χρόνια αρκετές μεταρρυθμίσεις στο οικονομικό πεδίο, με την εισαγωγή συγκεκριμένων ρυθμιστικών αλλαγών που αυξάνουν τις ευκαιρίες του επιχειρείν στη χώρα. Συγκεκριμένα, να τονίσουμε το νομοθετικό πλαίσιο που διευκολύνει τη διαδικασία λειτουργίας startup επιχειρήσεων.

Ο κλάδος του hospitality στην Ελλάδα έχει αναδειχθεί ως η κινητήριος δύναμη της οικονομίας της χώρας, σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της ICAP Group Economic Research Department, με την αγορά των 5, 4 και 3 αστέρων ξενοδοχείων να υπολογίζεται στα 3 δις ευρώ, μια αύξηση 12% μέσα στο 2014, σε σύγκριση με το 2013. Η συνεισφο-

ρά της ξενοδοχειακής βιομηχανίας στην εθνική οικονομία είναι ζωτικής σημασίας. Σύμφωνα με τα δεδομένα του WTO 2012, η Ελλάδα έχει τη 17η θέση παγκοσμίως στον αριθμό αφίξεων, με περίπου 70% ξένων τουριστών να αναζητούν διαμονή στα ελληνικά ξενοδοχεία. Η έρευνα του ICAP αποκάλυψε πως το 2013 στην Ελλάδα λειτουργούσαν 9.677 μονάδες, με ικανότητα 401.332 δωματίων και 773.445 κλινών. Μέσα στην τελευταία δεκαετία, το δυναμικό των ξενοδοχείων έχει αυξηθεί κατά 800 μονάδες.
Τα τελευταία 2 χρόνια ο ελληνικός τουρισμός έχει παρουσιάσει σαφή δείγματα ανάκαμψης, με τον αριθμό των τουριστών να σπάει όλα τα ρεκόρ – υπολογίζεται πως περίπου 21.5 εκατομμύρια επισκέφτηκαν την Ελλάδα εντός του 2014, σύμφωνα με τα επίσημα δεδομένα. Οι διεθνείς αφίξεις για το 2014 αυξήθηκαν κατά 22.7% και τα έσοδα από τον τουρισμό αυξήθηκαν κατά 10.8%, σε σύγκριση με το 2013.

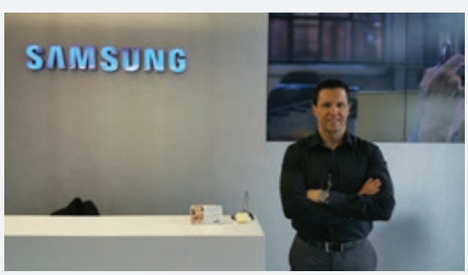
Ένας κλάδος σε εξέλιξη

Η τεχνολογία είναι άρρηκτα δεμένη με το hospitality και ταυτόχρονα αποτελεί την κινητήριο δύναμη της αλλαγής, προσφέροντας μοναδικές ευκαιρίες για ακόμα μεγαλύτερη υλοποίηση βελτιωμένων guest services. Συγκεκριμένα, η τεχνολογία αποτελεί το πλέον σημαντικό εργαλείο για την ανάπτυξη των στρατηγικών resources και άρα την αύξηση της ανταγωνιστικότητας. Η αποτελεσματική χρήση της θα έχει ως αποτέλεσμα, σημαντικές βελτιώσεις στο λειτουργικό κομμάτι. Τα πιο εξελιγμένα εργαλεία επικοινωνίας και το σύγχρονο software θα έχουν ως αποτέλεσμα τη μεγέθυνση της αποτελεσματικότητας στο operational κομμάτι, καθώς, για παράδειγμα, οι παραγγελίες θα είναι ακόμα καλύτερες, ταχύτερες και φτηνότερες. Επιπρόσθετα, η λήψη αποφάσεων από τον manager θα γίνεται ακόμα πιο αποτελεσματική και εύκολη, χάρη στα διαθέσιμα support tools, βάσεις δεδομένων και modeling tools. Τα expert συστήματα αναπόφευκτα προσφέρουν το απαραίτητο expertise στους υπεύθυνους που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του hospitality.

Η τεχνολογία, από την άλλη, αλλάζει σαφώς τους όρους του τουριστικού business. Πλέον, οι πληροφορίες για όλες τις τουριστικές υπηρεσίες είναι διαθέσιμες ουσιαστικά από όλα τα μέρη του κόσμου. Ο πιθανός πελάτης μπορεί να είναι ο οποιοσδήποτε κάτοικος του πλανήτη, ο οποίος θα μπορεί να έχει άμεση πρόσβαση μέσα από την οθόνη του υπολογιστή του στις παρεχόμενες υπηρεσίες μας, ανά πάσα στιγμή. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται αυτόματα αλλαγές στην τεχνολογία του customer service αλλά και στο personalization. Επιπλέον, αυτό θα έχει και άμεση συνέπεια στο marketing, μιας και οι δυνατότητές του αυξάνονται εκθετικά. Οι ξενοδοχειακές μονάδες, για παράδειγμα, βασίζονται πλέον στην τεχνολογία των ασύρματων επικοινωνιακών συστημάτων, τα οποία επιτρέπουν επικοινωνία φωνητική, κειμένου και δεδομένων μεταξύ εργαζομένων, managers, διαφόρων τμημάτων και βέβαια πελατών. Στα συστήματα αυτά περιλαμβάνεται το έξυπνο και ευέλικτο software, αλλά και ελαφρές, handsfree ή φορητές συσκευές, οι οποίες επιτρέπουν στο προσωπικό να προσφέρει το πλέον άρτιο customer service. Στα παραδείγματα των ασύρματων λύσεων επικοινωνίας για τον κλάδο του hospitality περιλαμβάνονται: συστήματα παραγγελίας φαγητού και ποτών, συσκευές επικοινωνίας, συσκευές που επιτρέπουν στο προσωπικό να κάνει το check in και check out των πελατών, το processing των πιστωτικών καρτών, η εκτύπωση αποδείξεων και ο προγραμματισμός των κλειδιών των δωματίων εντός του ξενοδοχείου.
Ανάμεσα στα άλλα θετικά, η ασύρματη τεχνολογία

Οι πρωτοποριακές λύσεις της SAMSUNG στην υπηρεσία του ξενοδοχειακού κλάδου

Οι σύγχρονοι ταξιδιώτες αναζητούν ξενοδοχειακά καταλύματα με καινοτόμες υπηρεσίες, οι οποίες απευθύνονται στο σημερινό τρόπο ζωής, που είναι συνυφασμένος με την τεχνολογία. Για την κάλυψη των αναγκών αυτών, η Samsung προσφέρει ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο λύσεων κορυφαίας τεχνολογίας, εντός των δωματίων, συνεισφέροντας στην ψυχαγωγία του επισκέπτη.
Η Samsung σχεδιάζει και κατασκευάζει τις οθόνες SMART Hospitality, που διακρίνονται για την κομψή σχεδίαση, την ενεργειακή απόδοση, την έξυπνη διαχείριση και την υψηλή ποιότητα (Full High Definition – FHD), διαθέτοντας μια οθόνη σχεδόν για κάθε ανάγκη και προϋπολογισμό. Χάρη στο παγκόσμιο δίκτυο κορυφαίων System Integrators, η Samsung έχει τη δυνατότητα να βοηθήσει τους διαχειριστές ξενοδοχειακών εγκαταστάσεων να σχεδιάσουν και να εγκαταστήσουν προσαρμοσμένες λύσεις για την κάλυψη των απαιτήσεων κάθε ξενοδοχείου.
Ένα από τα πλέον βασικά θέματα που οι ξενοδόχοι χρειάζεται να αντιμετωπίσουν είναι ότι ένας αυξανόμενος αριθμός επισκεπτών ταξιδεύει πλέον με την προσωπικό του περιεχόμενο ψυχαγωγίας , ενώ ταυτόχρονα επιθυμούν να συνδέονται με τους φίλους και την οικογένειά τους, όσο βρίσκονται μακριά. Ως εκ τούτου, οι πελάτες αναμένουν οι τηλεοράσεις στο δωμάτιο του ξενοδοχείου τους να είναι συμβατές με τις προσωπικές συσκευές τους και να παρέχουν υψηλής ταχύτητας ασύρματη πρόσβαση στο Internet, με παράλληλη



Αντώνης Τσουνάκος - Key Account Manager

προστασία της ιδιωτικής ζωής τους. Αυτήν την ανάγκη καλύπτουν οι ολοκληρωμένες ξενοδοχειακές λύσεις της Samsung, προσφέροντας τη δυνατότητα ασφαλούς σύνδεσης με φορητές συσκευές, αλλά και την ψυχαγωγία μέσω συνδεσιμότητας πολλαπλών συσκευών.
Παράλληλα μέσω της ενσωματωμένης λύσης Samsung LYNK SINC 3.0, οι ξενοδόχοι μπορούν να προσαρμόσουν εύκολα, γρήγορα και αποτελεσματικά το περιεχόμενο, που θα προβάλλεται στα δωμάτια. Η συγκεκριμένη λύση λειτουργεί μέσω μιας υποδομής, που βασίζεται σε IPTV για την διανομή των τηλεοπτικών καναλιών με υψηλή ποιότητα εικόνας και υπηρεσίες όπως κατηγοριοποίηση των καναλιών με βάση την εθνικότητα του επισκέπτη για εύκολη αναζήτηση, χωρίς πρόσθετα STB ή κόστος συντήρησης. Το περιεχόμενο μπορεί ακόμα και να είναι διαφορετικό για κάποιο δωμάτιο ή για μία ομάδα δωματίων. Για παράδειγμα, μια ομάδα δωματίων που χρησιμοποιούνται για ένα συνέδριο μπορεί να ρυθμιστεί να λαμβάνει πληροφορίες που σχετίζονται με την εκδήλωση.
Οι σύγχρονοι επισκέπτες των ξενοδοχείων απαιτούν μια συνεχώς διευρυνόμενη ποικιλία ψυχαγωγίας στο δωμάτιο, την οποία πρέπει να παρέχουν τα ξενοδοχεία με το χαμηλότερο δυνατό κόστος. Το Samsung LYNK REACH 3.0 είναι ένα εξειδικευμένο λογισμικό σχεδιασμένο ειδικά για ξενοδοχειακά περιβάλλοντα που παρέχει εύχρηστη εμπειρία χρήσης και εργαλεία επεξεργασίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι, η ενημέρωση του λογισμικού συσκευής, η προσαρμογή της προβολής των δωματίων, ο έλεγχος και η διαχείριση περιεχομένου μπορούν όλα να εκτελούνται απομακρυσμένα, διευκολύνοντας ακόμα περισσότερο τους ξενοδόχους. Επιπλέον με τη λύση H.Browser οι επισκέπτες απολαμβάνουν πραγματική εμπειρία Smart TV τόσο με δωρεάν περιεχόμενο όσο και με περιεχόμενο video-on demand (VoD), προσβάσιμα μέσω ενός διαδραστικού οδηγού προγράμματος.
Πλέον οι ταξιδιώτες είναι περισσότερο συνδεδεμένοι από ποτέ. Για να μπορέσουν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις να αντεπεξέλθουν στον ανταγωνισμό, χρειάζεται να ανταποκριθούν στις υψηλές απαιτήσεις των επισκεπτών. Η Samsung μπορεί να παρέχει στους επιχειρηματίες του ξενοδοχειακού κλάδου τις λύσεις που χρειάζονται για να ξεχωρίσουν, προσφέροντας εξαιρετικής ποιότητας υπηρεσίες στους επισκέπτες τους.

Publi

Στόχος της Epson, η θετική εμπειρία των πελατών

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Ο κλάδος της φιλοξενίας αποτελεί έναν από τους πιο απαιτητικούς, αλλά και πλέον αναπτυσσόμενους τομείς, καθώς η τεχνολογία που τον αφορά, εξελίσσεται ραγδαίως, παράλληλα με τις αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών. Πρόκειται για έναν κλάδο, στον οποίο για να παραμείνει μια επιχείρηση πρωτοπόρα, χρειάζεται τεχνολογία που θα της επιτρέπει να διαχειρίζεται τα κόστη, ώστε να μπορεί να εστιάζει στην προσέλκυση περισσότερων και νέων πελατών.

Η **Epson**, έχοντας πολυετή εμπειρία και βαθύτερη κατανόηση για τα προβλήματα και τις απαιτήσεις της αγοράς, έχει σχεδιάσει προϊόντα σε προσιτές τιμές, που επιτρέπουν στους επαγγελματίες **να αυξάνουν τα κέρδη τους, βελτιώνοντας παράλληλα την εξυπηρέτηση των πελατών τους**.

Με λύσεις όπως οι **θερμικοί εκτυπωτές αποδείξεων** και κουζίνας για χώρους εστίασης και ξενοδοχεία, **Epson TM-T20II, TM-T70II** και **TM-T88V**, οι επαγγελματίες του χώρου της φιλοξενίας, μπορούν να βελτιώσουν την εμπειρία των πελατών και τους χρόνους αναμονής, χάρη στην υψηλή ταχύτητα εκτύπωσης. Η **αξιοπιστία** των θερμικών εκτυπωτών της Epson αποτελεί εγγύηση για την εύρυθμη λειτουργία ενός χώρου εστίασης, ακόμη και στα πιο αντίξοα περιβάλλοντα. Αποτελούν την ιδανική λύση, τόσο για τον μεταπωλητή εξαιτίας του **εύκολου integration** με το λογισμικό που χειρίζεται, όσο και για τον τελικό χρήστη, χάρη στην απρόσκοπτη λειτουργία τους σε απαιτητικά περιβάλλοντα. Επιπλέον, με τον εκτυπωτή **ColorWorks C3500**, μπορούν να παραχθούν, εύκολα και γρήγορα, ετικέτες με την **εξατομικευμένη παραγγελία** του πελάτη και να επικολληθούν στην αντίστοιχη συσκευασία. Πρόκειται για μια απλή, οικονομική και ευπαρουσίαστη λύση που δίνει την δυνατότητα στους υπαλλήλους να προσφέρουν εξατομικευμένες πληροφορίες, προκειμένου να αποφεύγονται λάθη στις παραγγελίες από απόσταση και να **ενισχύεται η ικανοποίηση και η θετική εμπειρία του πελάτη**.

Η δέσμευση της Epson να παρέχει καινοτόμες λύσεις δεν σταματά στην εύρυθμη λειτουργία μιας επιχείρησης, αλλά επεκτείνεται και σε προτάσεις που επιδιώκουν την εξέλιξη της με όχημα την **προσέλκυση της προσοχής των πελατών** με προβολές μεγάλης απήχησης και υπηρεσίες πρόσθετης αξίας. Η τεχνολογία Epson έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τους επαγγελματίες να μεταβιβάσουν το μήνυμά τους σε κάθε σημείο, όπου υπάρχει επαφή με τον πελάτη. Από τη διακόσμηση βιτρίνας έως το ταμείο, **στόχος της Epson είναι να μεταφέρει την επικοινωνία με τους πελάτες σε ένα νέο επίπεδο**.

Η σειρά **βιντεοπροβολέων Epson EB-W** αποτελεί ιδανική και οικονομική λύση για καφετέριες που θέλουν να προσελκύουν κόσμο στο κατάστημα τους με την προβολή σημαντικών αθλητικών γεγονότων σε μεγάλη οθόνη. Επιπλέον, η εγκατάσταση είναι πολύ απλή και ευέλικτη για τον μεταπωλητή. Οι επιλογές που προσφέρει η Epson ανταποκρίνονται σε κάθε ανάγκη και προϋπολογισμό και μπορούν να κάνουν ελκυστικό και προσοδοφόρο τον συνεδριακό χώρο ενός μικρού ή μεγάλου ξενοδοχείου. Οι σειρές βιντεοπροβολέων **Epson EB-G6** και **EB-Z** προσφέρουν απόλυτη ευελιξία στην τοποθέτηση και ενσωμάτωση σε control room και αποδίδουν εξαιρετική ποιότητα εικόνας.

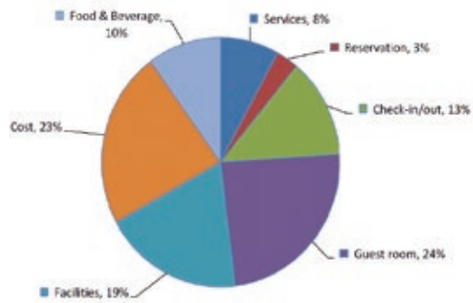
Ο κλάδος της φιλοξενίας βρίσκει ποικίλες, διαφορετικές και ποιοτικές εφαρμογές, ενσωματωμένες στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και λύσεων της Epson.

www.epson.gr

προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα στα ξενοδοχεία και στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουν στον φιλοξενούμενο. Συγκεκριμένα, αυξάνει την αποδοτικότητα του προσωπικού και μειώνει το χρόνο ανταπόκρισης, προκειμένου να ικανοποιήσει τα requests των πελατών. Επιπλέον, μεγεθύνεται η αποτελεσματικότητα των εστιατορίων (των καφέ, των μπαρ κ.ο.κ.) και των caterers, εξοικονομώντας πολύτιμο χρόνο, μειώνοντας τα ανθρώπινα λάθη και παρέχοντας υψηλότερης ποιότητας υπηρεσίες. Σημαντικό πλεονέκτημα, εξάλλου, είναι πως μειώνεται η συμφόρηση στη ρεσεψιόν, αφού είναι δυνατόν στους πελάτες να προχωρούν στο check in και check out πιθανώς ακόμα και μέσα από το δωμάτιό τους.

Υπηρεσίες όπως ο διαμοιρασμός Internet, το guest access σε όλους τους επισκέπτες on demand, έχει αρχίσει να γίνεται -και να θεωρείται- commodity. Ένα σύγχρονο τηλεφωνικό κέντρο για τις κρατήσεις δωματίων, για τη λήψη μηνυμάτων, αλλά και για την απρόσκοπτη επικοινωνία των πελατών με τη διεύθυνση, το room service αλλά και τον «έξω κόσμο» αποτελεί κάτι δεδομένο για την ομαλή λειτουργία μιας μονάδας. Η προσωποποιημένη τεχνολογία που επιτρέπει στον επισκέπτη του ξενοδοχείου να απολαμβάνει μια σειρά υπηρεσιών μέσα από την τηλεόραση του δωματίου του (online check out), αλλά ακόμα και σε κάποιες περιπτώσεις, την εκτύπωση των εισιτηρίων του μέσω ενός εκτυπωτή στο δωμάτιό του, δείχνει το μέλλον. Και εάν πλέον η παροχή ασύρματου Internet αποτελεί το δεδομένο που οι επισκέπτες απαιτούν από την επιχείρηση, τότε ο ανταγωνισμός μπορεί να περάσει σε ένα νέο επίπεδο ποικιλομορφίας με την παροχή ακόμα και συσκευών tablets στον πελάτη.

Από την άλλη πλευρά, η έννοια του service έχει και αυτή εξελιχθεί, καθώς ο παγκόσμιος ανταγωνισμός μεταλλάσει τον κλάδο. Η ποιότητα παίζει πλέον το πιο σημαντικό ρόλο τόσο στην προσέλκυση όσο και στο loyalty των πελατών: ο βαθμός ικανοποίησής τους από τις υπηρεσίες αποτελεί το σημαντικότερο παράγοντα διαφοροποίησης μιας επιχείρησης σε όλους τους επιμέρους τομείς του hospitality. Όμως, παρόλο που το service βρίσκεται στην κορυφή των προτιμήσεων των πελατών, τελικά δεν είναι και τόσοι πολλοί εκείνοι που επιχειρούν να καινοτομήσουν. Το service παγκοσμίου επιπέδου δεν είναι κάτι που απλά εύχεσαι και αυτόματα προκύπτει – η εκπαίδευση και η επένδυση είναι σημαντικοί παράγοντες στην προσφορά υπηρεσιών. Έχει επίσης αποδειχθεί πως η δημιουργία εμπιστοσύνης και η ποιότητα του relationship με τους πελάτες έχει ένα εξαιρετικά θετικό αποτέλεσμα στη συμπεριφορά τους, καθώς δημιουργεί ένα θετικό word of mouth.
Ως γενική αρχή, το customer satisfaction συνδέεται άμεσα με τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα. Οι πελάτες που βίωσαν ένα εξαιρετικής ποιότητας service θα ξοδέψουν πολύ περισσότερα χρήματα σε εναλλακτικές υπηρεσίες (εστιατόρια, room



Οι βασικές παράμετροι που επηρεάζουν το customer satisfaction είναι επτά, όπως δηλώνεται και στο γράφημα.

Πηγή: Cornell School of Hotel Administration

service, spa, ψυχαγωγικές δραστηριότητες κ.λπ.). Προφανώς, η ποιότητα του service συνδέεται αναγκαστικά με την τεχνολογία, καθώς τέσσερις θεωρούνται οι βασικές παράμετροι που επηρεάζουν την αξιολόγηση των πελατών: Το reservation ήταν ακριβές, το check in ολοκληρώθηκε εντός 5 τουλάχιστον λεπτών, δεν παρουσιάστηκαν θέματα κατά τη διάρκεια της διαμονής και, τέλος, δεν προέκυψαν καθόλου ζητήματα στις χρεώσεις. Οι πελάτες που δεν αντιμετώπισαν προβλήματα στους τέσσερις αυτούς παράγοντες, κατά πάσα πιθανότητα θα δώσουν και το μεγαλύτερο satisfaction rating στο ξενοδοχείο. Προκειμένου να διασφαλίσει η επιχείρηση όμως το ζητούμενο αυτό, οφείλει πρώτα να έχει επενδύσει στην υποδομή που θα το καταστήσει εφικτό – εκπαίδευση προσωπικού, αλλά και υποστηρικτική τεχνολογία hardware και software.

Ένας ακόμα βασικός παράγοντας στην εξέλιξη του hospitality είναι εκείνος της ασφάλειας. Δεδομένων των σύγχρονων συνθηκών, πρόκειται για έναν τομέα στον οποίο δίνεται ιδιαίτερη σημασία από το παγκόσμιο κοινό επισκεπτών που απαιτεί συνθήκες ασφάλειας κατά τη διαμονή του σε μια χώρα και μια μονάδα. Το physical security με τη μορφή καμερών παρακολούθησης στους κοινόχρηστους χώρους είναι πλέον κάτι κοινό και προσφέρει στους πελάτες αυξημένη αίσθηση ασφάλειας. Προφανώς, θεωρείται εξίσου δεδομένο και το αυξημένο επίπεδο ασφάλειας στις όποιες χρηματο-οικονομικές συναλλαγές λαμβάνουν χώρα μεταξύ της επιχείρησης και των πελατών. Αυτές ξεκινούν από τις όποιες χρεώσεις για υπηρεσίες, την ασφάλεια των συναλλαγών με πιστωτικές κάρτες, ακόμα και τη φύλαξη χρημάτων ή πολύτιμων αντικειμένων των πελατών. Ζούμε πλέον σε έναν κόσμο που η έννοια της ασφάλειας για τον επισκέπτη μιας άλλης χώρας ξεκινάει από την άφιξή του στο αεροδρόμιο, συνεχίζεται με τη μεταφορά του προς τον προορισμό του και ολοκληρώνεται με ανάλογες συνθήκες ασφάλειας κατά τη διαμονή του σε μια μονάδα.

Hospitality και κανάλι

Η αναλυτική παρουσίαση των παραγόντων της εξέλιξης του hospitality στις σύγχρονες συνθήκες της ελληνικής και παγκόσμιας πραγματικότητας, είχε ένα βασικό σκοπό: Να δείξει με τη σαφήνεια που τα στοιχεία μας προσφέρουν, πως ο κλάδος του hospitality είναι ένα σημαντικό πεδίο δραστηριοποίησης για το κανάλι συνεργατών. Συγκεκριμένα οι τομείς των υπηρεσιών, της τεχνολογίας και της ασφάλειας, όπως τις αναδείξαμε προηγουμένως, προσφέρουν η καθεμιά δυναμικές προοπτικές για όσους τολμηρούς σπεύσουν να εκμεταλλευτούν τη συγκυρία.

Κάθε δυναμική αγορά -και το hospitality ίσως είναι η πιο δυναμική, δεδομένης της θέσης της Ελλάδας στον τουριστικό χάρτη- θα έχει πάντα ανάγκη καινοτόμων λύσεων. Μιας και όπως είδαμε το ζητούμενο είναι η ποιότητα των υπηρεσιών, οι συνεργάτες θα πρέπει να προτείνουν λύσεις που θα είναι πρωτότυπες, πλήρως εναρμονισμένες με τις ανάγκες των πελατών τους και, ταυτόχρονα, θα τους προσφέρουν κάτι διαφορετικό, ποιοτικότερο και ίσως και πιο οικονομικό. Μάλιστα, οι λύσεις αυτές μπορεί να βασίζονται στο ταχύτερο deployment από εκείνο του ανταγωνισμού, ευνοώντας την ταχύτερη απόσβεση της αρχικής επένδυσης.

Ο εξοπλισμός και γενικότερα η τεχνολογική υποδομή στο hardware και στο software θα βρεθούν αναπόφευκτα στο επίκεντρο των προτάσεων που θα κάνουν οι συνεργάτες, προκειμένου να επιτύχουν τις λύσεις αυτές προς όφελος των πελατών τους. Ο εξοπλισμός αυτός θα προσφέρει την απαραίτητη ευελιξία και το ζητούμενο customer satisfaction – μια συνολική λύση CRM, ένα αποτελεσματικό σύστημα κρατήσεων, στο οποίο θα μπορεί να έχει πρόσβαση ο πελάτης, αποτελούν εκείνα τα σημεία διαφοροποίησης που θα εξασφαλίσουν το μέλλον μιας επιχείρησης στον κλάδο του hospitality.

Ο κόσμος αλλάζει με ταχείς ρυθμούς, και το ίδιο ισχύει για την τουριστική βιομηχανία. Το hospitality έχει περάσει από το παραδοσιακό επίπεδο της... τηλεφωνικής επικοινωνίας των προηγούμενων δεκαετιών σε εκείνο των online κρατήσεων, του rating των επιχειρήσεων, της προσφοράς πρόσθετων ψηφιακών διευκολύνσεων και της αυξημένης ασφάλειας. Τα πεδίο είναι λοιπόν ανοικτό για τους συνεργάτες που θα προσφέρουν την τεχνογνωσία και τις λύσεις σε μια αγορά «διψασμένη» για καινοτομία. TCP

ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΣΥΝΔΕΣΙΜΟΤΗΤΑΣ & ΨΥΧΑΓΩΓΙΑΣ

Η Samsung παρουσιάζει μια Νέα Εμπειρία Φιλοξενίας

Η Samsung επαναπροσδιορίζει την εμπειρία φιλοξενίας προσφέροντας προϊόντα και τεχνολογίες υψηλής συνδεσιμότητας. Οι τηλεοράσεις δωματίων Samsung, που συνδέονται με έξυπνες συσκευές μέσω του Screen Mirroring, επιτρέπουν στους πελάτες σας να απολαμβάνουν video, εικόνες και μουσική σε όλες τις συνδεδεμένες συσκευές. Ανακαλύψτε πώς μπορείτε κι εσείς να μεταμορφώσετε την εμπειρία των πελατών σας στο **www.samsung.com/gr/business.**

SAMSUNG
BUSINESS

Xerox: Ο μετασχηματισμός ενός ηγέτη

Το μεγαλύτερο στοίχημα για κάθε επιχείρηση, είναι η αλλαγή και ο μετασχηματισμός αυτής, όταν οι συνθήκες και οι εξελίξεις το επιβάλλουν. Μία από τις πλέον επιτυχημένες τέτοιες περιπτώσεις είναι η Xerox, με την εταιρεία να μετασχηματίζεται σε έναν οργανισμό υπηρεσιών, διατηρώντας παράλληλα τη σύνδεσή της με το παρελθόν. Το πώς, καθώς και τη "νέα Xerox", μάς παρουσιάζει ο Βασίλης Ραμπάτ, διευθύνων σύμβουλος της Xerox Hellas.

Η συζήτηση με τον κ. Ραμπάτ ξεκίνησε κατευθείαν από την ουσία των αλλαγών και το κατά πόσον η Xerox είναι «απλά» μία εταιρεία εκτυπωτών. Ο επικεφαλής της Xerox Hellas ήταν εξαιρετικά σαφής: «*Κατ' αρχήν, σε έναν βαθμό φυσικά και είμαστε μία εταιρεία εκτυπωτών και διαχείρισης εγγράφων. Δεν απαρνιόμαστε το παρελθόν μας! Παρ' όλα αυτά, τα τελευταία 5 χρόνια η Xerox έχει μετεξελιχθεί αποτελώντας πλέον περισσότερο μία εταιρεία υπηρεσιών και λιγότερο μία εταιρεία τεχνολογίας hardware.*

Για να είμαι πιο ακριβής, θα έλεγα ότι είμαστε μία εταιρεία τεχνολογίας, της οποίας το 'go-to-market' γίνεται κυρίως μέσω των υπηρεσιών. Και το 'κυρίως' το εννοώ κυριολεκτικά, αφού πλέον οι υπηρεσίες αντιπροσωπεύουν το 55% των εσόδων μας.»

Ένας νέος κόσμος υπηρεσιών

Βέβαια, λέγοντας «υπηρεσίες», το μυαλό των περισσότερων ίσως πηγαίνει στα κλασικά συμβόλαια συντήρησης και τις υπηρεσίες MPS (Managed Print Services), αλλά όπως μάς εξηγεί ο κ. Ραμπάτ, αυτές αποτελούν πλέον τη βάση για νέες προτάσεις. «*Εκτελούμε έργα που οι περισσότεροι ούτε καν φαντάζονται αυτήν τη στιγμή*» σημειώνει ο κ. Ραμπάτ. «*Έργα, που ίσως δεν περιμένατε ότι θα είχαν υλοποιηθεί από τη Xerox Hellas. Για παράδειγμα, έχουμε αναλάβει όλο το σύστημα διαχείρισης ηλεκτρονικών λογαριασμών για μεγάλη ΔΕΚΟ, και έτσι, επιπρόσθετα με τις εκτυπώσεις των έντυπων λογαριασμών, παρέχουμε πλέον και την online λειτουργικότητα για τους ηλεκτρονικούς.*

Αντίστοιχα, στην Ολυμπία δημιουργήσαμε ένα μοναδικό έργο για την Επιτροπή Ολυμπιακών Αγώνων, αναπτύσσοντας μία πλατφόρμα (σ.σ. βασίζεται στη λύση DocuShare) που περιέχει το αρχείο των Ολυμπιακών Αγώνων.

Επί της ουσίας, προσφέρουμε τρεις μεγάλες κατηγορίες υπηρεσιών στην ελληνική αγορά:

1.Τις υπηρεσίες που αφορούν στα έγγραφα και τη διαχείρισή τους (π.χ. MPS αλλά και MPS νέας γενιάς).

Βασίλης Ραμπάτ,
Διευθύνων Σύμβουλος της Xerox Hellas.

2.Τις υπηρεσίες CMS (Communication Marketing Services), κατά τις οποίες αναλαμβάνουμε την παραγωγή του συνόλου των επικοινωνιακών και marketing υλικών ενός οργανισμού. Μεγάλος τηλεπικοινωνιακός φορέας στην Ελλάδα, στηρίζεται στη Xerox Hellas για την παραγωγή απλών marketing brochures έως το ντύσιμο των καταστημάτων του!".

3.Τις υπηρεσίες που αφορούν στις επιχειρηματικές διαδικασίες, μη συνδεδεμένες απαραίτητα με τα έγγραφα (BPO - Business Process Outsourcing), και στις οποίες περιλαμβάνονται υπηρεσίες HR και payroll για το τμήμα προσωπικού, invoicing, call center και help desk κ.α. Αυτές αναμένονται να μπορούν να προωθηθούν και στην Ελλάδα στο μεσοπρόθεσμο μέλλον.»

Το μυστικό πίσω από τον μετασχηματισμό

Το ερώτημα βέβαια, είναι το πως προέκυψε ένας τέτοιος μετασχηματισμός. Τι είναι αυτό που ώθησε την εταιρεία (και συνακόλουθα τους συνεργάτες της που μπορούν να επωφεληθούν τα μέγιστα από αυτές τις αλλαγές) σε μία τέτοια στρατηγική;

«*Η ιδέα πίσω από τη στρατηγική είναι απλή" μάς απαντά ο κ. Ραμπάτ. "Αφού μέχρι τώρα ήμασταν οι έμπιστοι σύμβουλοι των πελατών μας, τόσο με την τεχνολογία μας, όσο και με τις υπηρεσίες μας, γιατί να μην επεκτείνουμε αυτήν την εμπιστοσύνη και σε άλλους τομείς; Πρακτικά, το value proposition για τον πελάτη είναι καταλυτικό: 'Αφιερώσου στο business σου, και άσε τη Xerox με τους συνεργάτες της να ανησυχούν για όλα τα υπόλοιπα'.*

Το αποτέλεσμα είναι εξαιρετικό και για τα δύο μέρη. Από τη μία μεριά, οι πελάτες μας έχουν πολύ πιο εύκολη διαχείριση όλων των διαδικασιών τους και παράλληλα με συγκεκριμένες προδιαγραφές και όρους σε ό,τι αφορά την ποιότητα, ενώ από την άλλη, η Xerox και οι συνεργάτες της απευθύνονται σε μία αγορά άνω των 500 δις δολαρίων και όχι απλά των 150-200 δις στην οποία βρισκόμασταν μέχρι πριν περίπου 5 χρόνια.

Αυτή η νέα πραγματικότητα δίνει ακόμα μεγαλύτερη δυναμική στο κανάλι των συνεργατών μας αλλά και σε όσους θα ήθελαν να συνδέσουν το μέλλον μαζί μας. Η μακρά και σταθερή διαδρομή των συνεργατών μας για πάνω από 25 έτη, έχει ενισχυθεί σημαντικά με την πρόταση υπηρεσιών MPS και τώρα με τα MPS νέας γενιάς. Οι αντιπρόσωποι και οι συνεργάτες μας έχουν προτάσεις που προσθέτουν αξία στις επιχειρήσεις και γνωρίζουν ότι αυτές οι προτάσεις θα εμπλουτίζονται συνεχώς με νέες στο μέλλον ισχυροποιώντας τη θέση τους στην αγορά. Τονίζω ότι στην διάρκεια της τελευταία πενταετούς κρίσης στη χώρα μας το δίκτυο των συνεργατών μας παρέμεινε αλώβητο και δυνατό.»

Συνέντευξη με τον Βασίλη Ραμπάτ

Η αλήθεια για την ηγεσία στο MPS

Μιλώντας για MPS, ζητήσαμε από τον κ. Ραμπάτ να μας διευκρινίσει τη θέση της Xerox (η εταιρεία γιόρτασε τα 100 συμβόλαια εν Ελλάδι πριν από 2 χρόνια), αφού δεν είναι λίγοι αυτοί που ισχυρίζονται ότι διαθέτουν κάποιου είδους πρωτιά στην εν λόγω αγορά.

«*Θα σας μιλήσω με αποδείξεις και όχι θεωρητικά*» μάς απαντά ο κ. Ραμπάτ. «*Η Xerox είναι με μεγάλη διαφορά ο ηγέτης στις υπηρεσίες MPS, τόσο σε παγκόσμιο, όσο και σε τοπικό επίπεδο. Βρισκόμαστε στη θέση του ηγέτη στις μελέτες όλων των γνωστών οίκων όπως η Gartner, η IDC και η Quocirca. Παράλληλα, διαθέτουμε το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς (market share) σε υπηρεσίες MPS στον κόσμο, με τον δεύτερο να βρίσκεται πίσω με σχεδόν το μισό!*

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας για την ελληνική αγορά, αλλά και με βάση το πελατολόγιό μας (πρόσφατα ξεπεράσαμε τα 220 συμβόλαια σε μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις), θεωρώ ότι σε αξία τζίρου συμβολαίων κατέχουμε μερίδιο της τάξης του 50% στην τοπική αγορά, εάν όχι μεγαλύτερο. Είναι χαρακτηριστικό ότι εάν πάρει κανείς τις τοπ 100 επιχειρήσεις στην Ελλάδα, η Xerox Hellas έχει μερίδιο σχεδόν 60%, ευρισκόμενη σχεδόν σε κάθε τράπεζα, ασφαλιστική και όχι μόνο.

Θα ήθελα πάντως να επισημάνω και το εξής: Στην πλειονότητα του ο ανταγωνισμός μας, μετά την παροχή των βασικών υπηρεσιών MPS σταματάει. Η Xerox δίνει πολύ μεγάλο βάθος και προοπτική στη συνεργασία (και αντίστοιχη ευκαιρία για τους συνεργάτες της) παρέχοντας μία σειρά πρωτοποριακών υπηρεσιών γύρω από το έγγραφο (και όχι μόνο) και τη διαχείρισή του. Οι υπηρεσίες CMS που προανέφερα είναι ένα μόνο παράδειγμα.

Πρακτικά, δίνουμε στους πελάτες μας μοναδικά πλεονεκτήματα όπως μείωση κόστους, εξαιρετική ποιότητα, αύξηση παραγωγικότητας, ease of mind κ.λπ., χωρίς καμία αρχική επένδυση! Μπορείτε να το φανταστείτε αυτό; Και όλα αυτά, έχοντας απέναντί του μία μεγάλη εταιρεία που μπορεί να εμπιστευθεί και φυσικά να θεωρήσει υπόλογη ανά πάσα στιγμή. Με μια κουβέντα, ο πελάτης αφενός 'ησυχάζει', αφετέρου γνωρίζει εκ των προτέρων τι θα πληρώσει. Και αυτό για μία σύγχρονη επιχείρηση είναι ανεκτίμητο.»

Ο ρόλος της τεχνολογίας

Μην ξεχνώντας βέβαια τις βαθιά τεχνολογικές της ρίζες, η Xerox εξακολουθεί να δίνει έμφαση στα προϊόντα και στις λύσεις της, επενδύοντας στην καινοτομία και στη διαφοροποίηση. Ο κ. Ραμπάτ αναφέρθηκε και σε αυτόν τον τομέα, ξεχωρίζοντας κάποια σημαντικά στοιχεία:

«*Μία από τις πλέον σημαντικές καινοτομίες μας είναι η πλατφόρμα ConnectKey. Πρόκειται για μία ανοικτή πλατφόρμα και μέσω αυτής, τόσο οι πελάτες, όσο και οι συνεργάτες μας μπορούν να σχεδιάσουν και να προσφέρουν επιπλέον λύσεις και υπηρεσίες, δημιουργώντας μία νέα αγορά. Ειδικά στη σύγχρονη εποχή του cloud και του mobility, τέτοιες λύσεις δεν είναι απλά ευπρόσδεκτες, αλλά αναγκαίες, και η πλατφόρμα ConnectKey τις κάνει εφικτές, με απλό και οικονομικό τρόπο.*

Επιπρόσθετα, πέρα από την ποιότητα και την παραγωγικότητα που περνάνε σε νέα επίπεδα, δεν ξεχνάμε την ασφάλεια, η οποία έχει αναχθεί σε εξαιρετικά σοβαρό ζήτημα, ειδικά στην εποχή της απομακρυσμένης πρόσβασης και διαχείρισης. Ουσιαστικά, η τεχνολογία ConnectKey άλλαξε εντελώς το παιχνίδι, δίνοντας νέες διαστάσεις και προοπτικές στις υπηρεσίες MPS.

Η νέα εποχή του MPS στην οποία μπήκαμε ήδη, ονομάζεται Next Gen MPS, και περνάει το κλασικό MPS από τη λογική του 'assess & optimize' στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών, στην εγγενή ασφάλεια σε κάθε βήμα (σ.σ. μέσω συνεργασιών με τη Cisco και την McAfee), στην αξιολόγηση του workflow κ.ά.

Τέλος, θα ήταν λάθος να μιλήσω για την τεχνολογία Xerox χωρίς να αναφερθώ στην Solid Ink. Πρόκειται για μία τεχνολογία εκτύπωσης στερεάς μελάνης που μόνο η Xerox προσφέρει, η ποιότητα και η απόδοση της οποίας την έχουν καταστήσει μονόδρομο σε εξειδικευμένες αγορές, όπως αυτή της ιατρικής.

Παράλληλα, χαρακτηρίζεται από '0 waste' αποτελώντας μία εξαιρετικά φιλική προς το περιβάλλον τεχνολογία, ενώ δίνει τη δυνατότητα για μοναδικές υπηρεσίες. Για παράδειγμα, στα συστήματα solid ink προσφέρουμε 3 διαφορετικούς μετρητές χρώματος! Έτσι, η χρέωση είναι διαφορετική εάν μιλάμε για εκτυπώσεις με λίγο, αρκετό ή πλήρες χρώμα, διαφοροποιούμενοι σημαντικά από τον ανταγωνισμό που χρεώνει ως έγχρωμες (full color) ακόμη και απλές μικτές εκτυπώσεις.»

Η «μπάλα» στους συνεργάτες

Συνεχίζοντας τη συζήτηση με τον κ. Ραμπάτ, περάσαμε στο θέμα του δικτύου συνεργατών, και το πως η εταιρεία βλέπει το μέλλον της μέσω αυτών.

«Επενδύουμε διαρκώς στο κανάλι μας» σημειώνει ο κ. Ραμπάτ, «*και μάλιστα, παρά το γεγονός ότι έχουμε πολύ μεγάλη διείσδυση σε large accounts που πολλές φορές απαιτούν απευθείας συνεργασία με τον κατασκευαστή, πάνω από το 60% των εσόδων της Xerox Hellas πραγματοποιούνται μέσω συνεργατών.*

Είμαστε επίσης, η μοναδική εταιρεία με το δικό μας δίκτυο αποκλειστικών συνεργατών (σ.σ. γνωστοί και ως concessionaires), οι οποίοι είναι mono-brand, διαθέτουν δηλαδή μόνο προϊόντα Xerox. Αυτό είναι απίστευτο και μη αντιγράψιμο επίτευγμα, το οποίο βασίζεται στη μοναδική σχέση της εταιρείας με τους συνεργάτες της. Ξεκίνησε εδώ και πάνω από 30 χρόνια, αποτελώντας ουσιαστικά ένα career path για πρώην εργαζόμενους Xerox! Είναι χαρακτηριστικό ότι το δίκτυο των mono-brand resellers μας, παρέμεινε αλώβητο από την κρίση, και φυσικά αποτελεί εξαιρετικό όπλο στα χέρια της Xerox αφού επί της ουσίας επεκτείνει το brand και την υποστήριξη που προσφέρουμε στους πελάτες μας, σε ολόκληρη την επικράτεια.

Αυτή η πολιτική μάς επιτρέπει άλλωστε να κατεβαίνουμε σε έργα που άλλοι δεν μπορούν καν να καλύψουν.

Η στρατηγική μας όμως μιλά και για το channel expansion και είναι στόχος μας. Επιζητούμε ανάπτυξη του καναλιού μας με έξυπνο τρόπο και με συνεργάτες που μπορούν να κάνουν τη διαφορά. Οι Xerox Accredited Resellers αποτελούν για εμάς ένα σημαντικό κανάλι για ανάπτυξη. Πρόκειται για επιλεγμένους μεταπωλητές IT υπηρεσιών και Hardware όπου διαβλέπουμε την προοπτική διεύρυνσης της συνεργασίας μας. Είμαστε απολύτως ανοιχτοί σε όσους θέλουν να κερδίσουν μαζί με την Xerox, επενδύοντας στο μέλλον μαζί μας.

Και το μέλλον φαίνεται λαμπρό, αφού κατά τη διάρκεια της κρίσης τα τελευταία 5 χρόνια, η Xerox αύξησε τα μερίδιά της, ενώ για το 2014 έκλεισε τη χρονιά με σταθερά έσοδα και σημαντικά αυξημένα κέρδη χάρη στη δραστική μείωση των επισφαλειών και φυσικά, την αύξηση των εσόδων από υπηρεσίες.» **TCP**

> **Αυτό που λέμε στους συνεργάτες μας, είναι να έρθουν και να δουν από κοντά την πρότασή μας, να εκμεταλλευτούν όλα μας τα εργαλεία (ένα από τα σημαντικότερα είναι αυτό της χρηματοδοτικής υποστήριξης που δεν απαντάται αλλού) και να κερδίσουν μαζί με τη Xerox, επενδύοντας στο μέλλον μαζί μας.**

Disaster Recovery μέσω του cloud

Συνεχίζοντας το αφιέρωμά μας στο Azure, επανερχόμαστε με το πρώτο από τα 3 σενάρια που όπως έχουμε αναφέρει ξεκλειδώνει τον πελάτη - εφόσον «γλυκαθεί», είναι σίγουρο ότι θα έχει πιο... ευήκοα ώτα στις επόμενες προτάσεις σας, οι οποίες θα περιλαμβάνουν τις cloud υπηρεσίες της Microsoft.

Έχοντας ξεπεράσει (έτσι δεν είναι;) το ζήτημα της πιστωτικής κάρτας για το trial, μπορούμε να συνεχίσουμε στα πρώτα βήματα που είναι σίγουρο ότι θα δώσουν σημαντικές λύσεις στους πελάτες σας. Ένα τελευταίο σχόλιο όσον αφορά στο κομμάτι της πιστωτικής κάρτας, ώστε να είστε σίγουροι ότι δεν θα έχετε καμία μορφή χρέωσης: Ενώ όλες, σχεδόν, οι web υπηρεσίες που παρέχουν δοκιμαστικές περιόδους με τη χρήση πιστωτικής, αρχίζουν να χρεώνουν την κάρτα αν ο χρήστης δεν κάνει opt-out, στην περίπτωση του Azure, ο χρήστης θα πρέπει να κάνει opt-in για τη συνέχεια της υπηρεσίας, διαφορετικά με την πάροδο του μήνα (ή την κατανάλωση των 150€ - όποιο προκύψει πρώτο) η υπηρεσία κόβεται αυτόματα.

Το πρώτο σενάριο που μπορείτε να συζητήσετε με τον πελάτη σας για να ξεκινήσει η μετάβαση στο cloud, είναι το disaster recovery. Μην σας ακούγεται καθόλου trivial, μιας και αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους πόνους των πελατών σας, καθώς – ειδικά σε μεγάλες εταιρείες – διατηρούν μια παράλληλη υποδομή για να έχουν ήσυχο το κεφάλι τους. Αν αυτό το CAPEX κόστος μπορεί να μετατραπεί σε OPEX, το οποίο μάλιστα θα είναι με τη λογική της συνδρομής, είναι δεδομένο ότι πολλοί από αυτούς (και αν όχι τα τμήματα IT, αλλά οι CFOs) θα το δεχτούν πολύ θετικά.

Η λειτουργία των υπηρεσιών Recovery του Azure παρέχει στην ουσία τη δυνατότητα να αντιγράψετε μια σειρά από virtual machines, τα οποία υπάρχουν στο on-premise data center του πελάτη σας, στο Azure. Η διαδικασία αυτή πραγματοποιείται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Στην περίπτωση που το data center του πελάτη αντιμετωπίσει κάποιο πρόβλημα, γίνεται μετάπτωση στο Azure και το business συνεχίζεται ως usual. Και όλα αυτά, με ένα εξαιρετικά χαμηλό μηνιαίο κόστος που αφορά στη φύλαξη των virtual machines και επιπλέον χρέωση χρήσης για το χρόνο που απαιτεί η συνδρομή τους μέχρι την επαναφορά του on-premise συστήματος. Οι τιμές είναι εξαιρετικά δελεαστικές και έχετε και το extra benefit της επιλογής τού

πού θα βρίσκεται το backup site – έτσι, ακόμα και εταιρείες που διατηρούν ευαίσθητα δεδομένα πελατών δεν θα έχουν προβλήματα συμμόρφωσης.

Peoplecert: Αναβάθμιση υπηρεσιών μέσω cloud

Για πάνω από μια δεκαετία, η Peoplecert δημιουργεί και συντηρεί ένα οικοσύστημα εφαρμογών για Windows, Mac και iOS εξυπηρετώντας εκατομμύρια υποψηφίους σε πάνω από 140 χώρες. Η εταιρεία έχει επενδύσει σημαντικά ποσά σε καινοτόμες λύσεις σάρωσης εγγράφων, άμεσης διόρθωσης και διάθεσης εξετάσεων online. Η συνεργασία με την Microsoft της δίνει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει κορυφαίες λύσεις cloud, αναβαθμίζοντας σημαντικά τις διαδικασίες αξιολόγησης που έχει υλοποιήσει η εταιρεία. Ο Παναγιώτης Φιαμπόλης, διευθυντής έρευνας και ανάπτυξης προϊόντων, ανέφερε πιο συγκεκριμένα: «Έχουμε μετακινήσει την παροχή των υπηρεσιών μας στο cloud, με αποτέλεσμα να έχουμε αναβαθμίσει σημαντικά τις διαδικασίες και τη δυνατότητα κλιμάκωσης.»

Ο Κωνσταντίνος Κεσεντές, γενικός διευθυντής του ομίλου Peoplecert ανέφερε: «Η Peoplecert συνεχίζει να εξελίσσεται και να μεγαλώνει οργανικά, επιλέγοντας να χρησιμοποιήσει τις τεχνολογίες Microsoft Azure, οι οποίες έχουν επιλεγεί από την πλειονότητα των εταιρειών του Fortune 500. Στόχος μας είναι να προφέρουμε εξαιρετικές υπηρεσίες σε καθέναν από τους πελάτες μας ξεχωριστά και με τη μετάβασή μας στο cloud, συνεχίζουμε να αναβαθμίζουμε αυτό το χαρακτηριστικό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε από τον ανταγωνισμό. Αυτή η μετάβαση ενισχύει περαιτέρω την επιχειρησιακή μας συνέχεια και κάνει την βασική μας αρχιτεκτονική πιο ανθεκτική από ποτέ. Είμαστε περήφανοι που βρισκόμαστε σε αυτή τη θέση και τα πλεονεκτήματα γίνονται ήδη αισθητά στους συνεργάτες και τους πελάτες μας.»

Λίγα λόγια για την εταιρεία:

Ο όμιλος Peoplecert είναι ένας ταχύτατα αναπτυσσόμενος επιχειρηματικός όμιλος παροχής υπηρεσιών που δραστηριοποιείται στο χώρο της πιστοποίησης προσόντων ανθρώπινου δυναμικού. Με ηγετική θέση στην Ελληνική αγορά και δυναμική παρουσία διεθνώς, προσφέρει προγράμματα πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων και δεξιοτήτων με παγκόσμια αναγνώριση και καταξίωση.

Azure Trial

Αν όλα τα παραπάνω σας έπεισαν, το μόνο που χρειάζεται είναι να επισκεφτείτε τη διεύθυνση: http://bit.ly/1JHbRfH για τη δωρεάν trial. Για μια πιο εμπεριστατωμένη πρώτη γεύση, δείτε και το video Azure Virtual Machines Webinar στα Ελληνικά: http://bit.ly/1JHc1Uk

BizTech Update

Rebranding για τους Atom

powered by intel

Το εργαλείο της Intel για να καθιερωθεί ακόμη περισσότερο στην αγορά των smartphones και των tablets είναι η επόμενη γενιά Atom, με την κωδική ονομασία Cherry Trail, που θα συναντήσουμε σε λίγους μήνες στις πρώτες συσκευές.

Η κατασκευάστρια εταιρεία θέλει να εξαφανίσει -στο βαθμό που είναι δυνατόν- διαδικασίες που δυσκολεύουν τη χρήση του tablet, όπως είναι η ανάγκη ύπαρξης καλωδίων και η πληκτρολόγηση passwords, με τα νέα της chips Atom X5 και X7. Τα tablets που θα στηρίζονται στη νέα γενιά επεξεργαστών Atom (με την κωδική ονομασία Cherry Trail) αναμένονται σε τιμές που θα ξεκινούν από τα $119 και θα φτάνουν τα $499 και θα διαθέτουν μέγεθος οθόνης από 7 ως και 10.1 ίντσες. Εταιρείες με προεξέχουσες τις Asus, Lenovo, Acer, Dell, Toshiba και Hewlett Packard, έχουν ανακοινώσει την παρουσίαση νέων μοντέλων, τα οποία μάλιστα αναμένεται να εμφανιστούν μέσα στο πρώτο εξάμηνο του έτους.

Οι νέοι Atom θα διαθέτουν τις ονομασίες X3, X5 και X7, σε αντιστοιχία με τους Core i3, i5 και i7. Το νέο σχήμα ονομασίας θα επιτρέψει στην εταιρεία να έχει μια συνεπή εικόνα και στους χρήστες που δεν είναι εξοικειωμένοι με τους επεξεργαστές της Intel για PC. Την προηγούμενη φορά που η εταιρεία παρουσίασε μια αντίστοιχη ονομασία αντιμετπισε κάποια αντίδραση στην αρχή, αλλά η πορεία έδειξε ότι οι ονομασίες έγιναν αποδεκτές από όλους. Αν μάλιστα σκεφτεί κανείς τις ήδη υπάρχουσες ονομασίες των επεξεργαστών Atom, αντιλαμβάνεται ότι μια τέτοια κίνηση είναι προς τη σωστή κατεύθυνση.

Οι νέες συσκευές θα μπορούν να τρέξουν τόσο Windows όσο και Android, διαθέτοντας ταχύτερες επιδόσεις, αλλά και καλύτερη διαχείριση ενέργειας σε σχέση με τα μοντέλα που βρίσκονται στην ήδη υπάρχουσα γενιά μηχανημάτων. Όπως συνέβη ακριβώς στην περίπτωση των PCs, η Intel εισάγει νέα μοντέλα χρήστης για τα tablets μέσω των ονομασιών X5 και X7. Για παράδειγμα, το χαρακτηριστικό True Hey παρέχει τη δυνατότητα στους χρήστες να συνδέονται στις συσκευές τους με τη βοήθεια βιομετρικής πιστοποίησης, όπως είναι η αναγνώριση προσώπου ή δακτυλικών αποτυπωμάτων. Σύμφωνα με την Intel, η εν λόγω τεχνολογία μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πιστοποίηση του χρήστη τόσο σε λογαριασμούς email όσο και σε τραπεζικούς.

Στόχος της εταιρείας είναι να αντικαταστήσει τις συνήθεις κάμερες δυο διαστάσεων που περιλαμβάνονται στα tablets, με τη νέα της πρόταση με την ονομασία RealSense 3D, η οποία μπορεί να αντιληφθεί το βάθος και φέρνει νέα δεδομένα στην αλληλεπίδραση με τη φωτογραφία και το video. Η τεχνολογία είναι στα πρώτα στάδια, αλλά μπορεί να κάνει ακόμη πιο ενδιαφέρουσες τις συνομιλίες μέσω Skype, αλλάζοντας το background. Σε αντιστοιχία με τα ανθρώπινα μάτια, η κάμερα RealSence μπορεί να ανιχνεύσει το βάθος, να αναγνωρίσει αντικείμενα και να δώσει πληροφορίες, όπως είναι η απόσταση ανάμεσα σε αντικείμενα, σε τρισδιάστατες εικόνες. Τα tablets που θα

είναι εξοπλισμένα με την αντίστοιχη τεχνολογία, θα μπορούν να σαρώσουν τρισδιάστατα αντικείμενα, τα οποία θα είναι δυνατόν να τυπωθούν σε τρισδιάστατους εκτυπωτές.

Μια σειρά από ασύρματες τεχνολογίες για τη φόρτιση των laptops, τη μεταφορά δεδομένων και τη σύνδεση με οθόνες παρουσιάζονται στα tablets με Cherry Trail. Αν οι οθόνες των tablets είναι μικρές, η τεχνολογία της Intel παρέχει τη δυνατότητα ασύρματης σύνδεσης με οθόνες και projectors, κάτι ιδιαίτερα χρήσιμο ειδικά σε αίθουσες συνεδριάσεων.

Η διάρκεια ζωής της μπαταρίας των tablets δεν αναμένεται να αλλάξει σε σχέση με τα σύγχρονα μοντέλα, αλλά η απόδοση στα γραφικά όσο και στις εφαρμογές αναμένεται ότι θα αυξηθεί σημαντικά. Για παράδειγμα, οι Atom X7 θα έχουν 2 φορές ταχύτερα γραφικά σε σχέση με τα chips Bay Trail. Οι κατασκευαστές έχουν τη δυνατότητα να συνδυάσουν και χαρακτηριστικά ασύρματης σύνδεσης 3G ή LTE με τους Atom X5 και X7.

Η Intel μπαίνει ήδη δυναμικά στην αγορά των tablets, έχοντας στείλει πάνω από 40 εκατομμύρια επεξεργαστές το 2014. Η εταιρεία αναμένεται να συνεχίσει να κινείται ιδιαίτερα δυναμικά στο χώρο, αν και η σχετικά επίπεδη αγορά αναμένεται να έχει τις συνέπειές της.

Και το κανάλι πάει... cloud

Οι σημαντικές αλλαγές που πραγματοποιούνται στην αγορά μας ελέω cloud αλλά και mobility, είναι κάτι που επηρεάζει σημαντικά το κανάλι. Με ποιο τρόπο πρέπει να μετασχηματιστούν οι συνεργάτες ώστε, όχι μόνο να μη χάσουν την ευκαιρία, αλλά να είναι επίκαιροι και την επόμενη μέρα; Τις απαντήσεις μας δίνει ο Γιώργος Βρέλλος, channel sales lead της Microsoft Hellas.

Η συζήτησή μας με τον Γιώργο Βρέλλο ξεκίνησε από το πώς αντιμετωπίζει η αγορά την ανάγκη για μετάβαση στο cloud.
Ο channel sales lead της Microsoft μας είπε «Αυτό που βλέπουμε ότι έχει αλλάξει σημαντικά είναι οι προσωποποιημένες ανάγκες των πελατών μας, είτε πρόκειται για μεγάλους πελάτες μας είτε για εταιρείες που ανήκουν στην αγορά των μικρομεσαίων.

Η πρώτη ανάγκη είναι το cloud, το οποίο έρχεται στο προσκήνιο, καθώς οι πελάτες αναζητούν λύσεις για τη μετατροπή του CAPEX σε OPEX, θέλουν το μοντέλο pay as you go, θέλουν πρόσβαση στις πλέον πρόσφατες εκδόσεις των εφαρμογών της Microsoft με την καλύτερη δυνατή τιμή και επειδή έχει ήδη υπάρχει ένα εξαιρετικά μεγάλο δίκτυο συνεργατών το οποίο μπορεί να τους στηρίξει.
Η δεύτερη μεγάλη ανάγκη των πελατών είναι το mobility, καθώς θέλουν να βγάλουν τους πωλητές τους έξω, καθώς το ζητούμενο όλων των εταιρειών είναι να πουλήσουν. Αυτό, άλλωστε, είναι και το ζητούμενο του ιδιοκτήτη μιας εταιρείας.

Με το cloud παρέχουμε σε αυτόν μια καλύτερη διαχείριση εσόδων – εξόδων λόγω τιμολογιακού μοντέλου, δίνοντάς του έτσι την ευκαιρία να δημιουργήσει ένα καλύτερο PnL. Με αυτό τον τρόπο μπορεί πιο εύκολα και το mobility με τις προτάσεις της Microsoft να κουμπώσει στις ανάγκες του.»

Γιώργος Βρέλλος, channel sales lead της Microsoft Hellas

Κάτι παραπάνω από ένα trend

Συνεχίζοντας τη συζήτησή μας, αναφερθήκαμε στο πόσο η ζήτηση λύσεων cloud από την πλευρά των εταιρειών είναι αποτέλεσμα πραγματικής ανάγκης ή προκύπτει από το trend και το hype. Ο κύριος Βρέλλος μας είπε: «Οι λύσεις αυτές έχουν ξεπεράσει πλέον το στάδιο των trends. Άλλωστε το οικονομικό μοντέλο των επιχειρήσεων στην ελληνική πραγματικότητα είναι πλέον εξαιρετικά πρακτικό, καθώς βρισκόμαστε και σε ένα ιδιαίτερο momentum. Οπότε, σε καμιά περίπτωση, κανείς δεν μπαίνει σε μια διαδικασία επένδυσης λόγω κάποιου trend. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε άλλωστε ότι το cloud και στην Ελλάδα πλέον έχει μια ιστορία 6 αν όχι περισσότερων ετών. Αν ο Έλληνας επιχειρηματίας-πελάτης δεν έβλεπε την αξία στον οργανισμό του, στους ανθρώπους και τελικά στα λογιστικά του από τις λύσεις cloud είναι δεδομένο ότι δεν θα το συνέχιζε. Και αυτό που βλέπω από τα ραντεβού που πραγματοποιούμε πάντα με τους συνεργάτες μας, είναι ότι οι Έλληνες πελάτες είναι πλήρως συνειδητοποιημένοι για το τι είναι cloud και τι να ζητήσουν. Άρα και οι ίδιοι ψάχνουν μόνοι τους τις λύσεις, έχοντας δει την πραγματική αξία του cloud, που είναι μείωση κόστους με αύξηση της παραγωγικότητας, χωρίς επενδύσεις που είναι αχρείαστες. Οι πελάτες είναι έτοιμοι, αντίστοιχα και το δίκτυο είναι εκεί για να υποστηρίξει αυτή την ανάγκη και υπό κανονικές συνθήκες είναι ένα σενάριο, το οποίο μπορεί να λειτουργήσει win-win. Από τη μια το δίκτυο, που προσφέρει τέτοιου είδους υλοποιήσεις και παίρνει το δικό του μερίδιο κέρδους, πραγματοποιεί εκ νέου επενδύσεις εσωτερικά, για να συνεχίσει να επεκτείνει τις λύσεις που διαθέτει. Από την άλλη ο πελάτης, βλέπει ότι το μοντέλο λειτουργεί από την πρώτη στιγμή, με ασφαλή και παραγωγικό τρόπο, και με θετικό πρόσημο όσον αφορά την επένδυσή του.»

Ευκαιρίες και μετασχηματισμός

Στη συζήτησή μας τέθηκε το ζήτημα τι είναι τελικά αυτό που πουλάει το κανάλι στο cloud και ποιο είναι το προϊόν που πρέπει να δώσει ιδιαίτερη

Συνέντευξη με τον Γιώργο Βρέλλο

Το consumption των υπηρεσιών είναι το πλέον σημαντικό element της πώλησης του cloud. Η πώληση του cloud τελειώνει όταν ο πελάτης εγκαταστήσει και χρησιμοποιήσει τις λύσεις που αγοράσει.

έμφαση; Ο Γιώργος Βρέλλος μας είπε: «Αυτό που πρέπει να γίνει σαφές είναι ότι δεν έχει νόημα ο συνεργάτης να βγει και να πουλήσει ένα προϊόν. Πουλάει λύσεις παραγωγικότητας για την εταιρεία με Office 365 και Yammer, πουλάει λύσεις επικοινωνίας και διαμοιρασμού περιεχομένου, όπως ο Lync Server (Skype for Business, σε λίγο) και ο SharePoint Server.

Το δεύτερο που πουλάει είναι διαχείριση της υποδομής IT και πιο συγκεκριμένα το Azure. Δηλαδή εννοούμε το backup, το disaster recovery και το management αυτών των λύσεων, με τον καλύτερο τρόπο ασφάλειας που είναι το Azure Rights Management και με κορωνίδα το Microsoft System Center. Ειδικά το τελευταίο, είναι ένα προϊόν -είτε on premises, είτε στο cloud- που έχει απογειωθεί, καθώς δίνει λύσεις που δένουν ιδανικά με τις ανάγκες διαχείρισης της υποδομής, δίνοντας έμφαση στο κόστος. Κάθε ένα από αυτά τα τέσσερα σενάρια έχει όφελος για το συνεργάτη.

Φέρνει πρώτα από όλα τζίρο λόγω της πώλησης, έχει βέβαια ένα περιθώριο κέρδους και έχει κερδοφορία από τις υπηρεσίες υλοποίησης. Όσο πιο εξειδικευμένος είναι ο συνεργάτης πάνω στις λύσεις cloud δικαιούται και έξτρα οικονομοτεχνικά οφέλη από το πρόγραμμα συνεργατών της Microsoft. Το κανάλι, άλλωστε, έκανε το ίδιο πράγμα on premise, αλλά με ένα εξαιρετικά μεγάλο upfront κόστος. Αυτό πλέον δεν υπάρχει ούτε στην ελληνική αγορά, αλλά ούτε και στη διεθνή. Η κουβέντα αλλάζει όταν λες στον πελάτη ότι θα πάρει μια λύση που την πληρώνει όπως τη χρειάζεται και για όσο τη χρειάζεται.

Τα νέα προϊόντα αλλάζουν και τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζουμε τον πελάτη. Μέχρι πριν λίγα χρόνια πουλούσαμε στον άνθρωπο του IT. Πλέον οι νέες λύσεις αναδεικνύουν την αξία που δίνουν στην επιχείρηση, και σε αυτή την περίπτωση ο business owner είναι αυτός που θέλει να ακούσει το κατάλληλο story και όχι να του πούμε μια σειρά από features και πόσο συμβατά είναι αυτά με την υπάρχουσα υποδομή του. Οι άνθρωποι αυτοί περιμένουν να ακούσουν τα επιχειρησιακά επιχειρήματα. Για πάνω από 20 χρόνια, η αγορά προσέγγιζε την πώληση μέσα από το τμήμα IT της επιχείρησης, χωρίς μάλιστα να απευθύνεται στον CIO. Τα δεδομένα έχουν αλλάξει. Εδώ και περίπου 5-6 χρόνια προσπαθούμε και εμείς να αλλάξουμε το DNA μας και να το μεταφέρουμε και αυτό στο κανάλι που είναι ο αρωγός μας σε αυτό τον αγώνα, προκειμένου να φτάσουμε στον τελικό μας πελάτη. Μάλιστα, μπορώ να πω, ότι εμείς αισθανόμαστε ικανοποιημένοι από την ταχύτητα αποδοχής των νέων δεδομένων. Και για να είμαι πιο σαφής, φέραμε ένα καινούργιο όραμα, το οποίο "αφουγκράστηκε" το κανάλι και το λάνσαρε στους τελικούς χρήστες.

Τα τελευταία χρόνια, στην ελληνική αγορά, τα προϊόντα cloud έχουν μια ανάπτυξη της τάξης του 300% και δεν μιλάμε μόνο για το πρώτο έτος. Για να συνεχίσουν να μεγαλώνουν με αυτό το ρυθμό, υπάρχει ένα κανάλι που το δουλεύει πολύ καλά και το δίνει στους πελάτες που το αποζητούν. Αυτή τη στιγμή έχουμε 500 συνεργάτες της Microsoft που πουλούν proactively λύσεις cloud. Το σύνολο των συνεργατών της Microsoft είναι 1700, αλλά δεν είναι εφικτό να πουλήσουν όλοι λύσεις cloud. Κάποιοι από αυτούς αντιστέκονται στην αλλαγή και έχουν μάθει σε ένα συγκεκριμένο. Θα είναι όλοι αυτοί στο πρόγραμμα συνεργατών και στο μέλλον, όντας συμβατοί με τη στρατηγική μας; Μπορεί ναι, μπορεί και όχι. Είμαστε σε φάση αναζήτησης ενός νέου είδους συνεργάτη που είναι εναλλακτικός σε σχέση με το τι υπήρχε μέχρι σήμερα; Η απάντηση είναι "Ναι". Στόχος μας είναι οι συνεργάτες που πουλούν λύσεις cloud να φτάσουν τους 800. Αυτός ο αριθμός συνεργατών θα πρέπει να καλύψει τους 800 χιλιάδες εταιρικούς χρήστες Office 365 που έχουμε ως πελάτη και αυξάνονται συνεχώς.

Ακόμα και έτσι όμως, θα πρέπει να γίνει σαφές ότι το cloud δεν είναι υποχρέωση, είναι επιλογή. Ο συνεργάτης μπορεί να επιλέξει αν θα γίνει cloud – only ή θα ακολουθήσει ένα υβριδικό μοντέλο ή αν θα βάλει στο mix προσφορών του και τα tablets και τα smartphones. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε άλλωστε και τις λύσεις BI, που σε πολλές περιπτώσεις είναι on premise είτε σε κάποιο υβριδικό μοντέλο.»

Το επόμενο θέμα που έπεσε στο «τραπέζι» της συζήτησης αφορούσε στη δυσκολία πώλησης των διαφόρων λύσεων. Ο channel sales lead της Microsoft μας ανέφερε: «Ξεκινώντας ανάποδα, θα πρέπει να πούμε ότι το Office 365 είναι η πιο εύκολη πώληση. Ο λόγος είναι ότι περιλαμβάνει εξαιρετικά γνωστά προϊόντα, τα οποία έχουν αναγνωρισμένη επιχειρηματική αξία και στους business owners, οι οποίοι τα εκτιμούν ακόμη περισσότερο λόγω των νέων δυνατοτήτων που φέρνει το cloud αλλά και του νέου τιμολογιακού μοντέλου. Η δεύτερη κατά σειρά εύκολη πώληση είναι το Azure καθώς οι προσφερόμενες λύσεις είναι ήδη γνωστές στο IT προσωπικό του πελάτη. Μέχρι σήμερα υλοποιούσε λύσεις backup και disaster recovery με επιπλέον υποδομή, ενώ τώρα παρέχεται μέσω του cloud. Η πιο δύσκολη πώληση είναι οι business applications στο cloud. Οι λόγοι είναι πολλοί και σχετίζονται τόσο με την οικονομική συγκυρία στην Ελλάδα όσο και με τη λογική της good enough λύσης. Πολλές εταιρείες είχαν προχωρήσει σε ιδιαίτερα ακριβές υλοποιήσεις ERP, τις οποίες όλο το οικοσύστημα βλέπει αυτή τη στιγμή μπροστά του. Αν σε αυτό συμπεριλάβουμε και το ότι οι πελάτες έχουν βολευτεί με τις λύσεις που έχουν, η αντίσταση από την πλευρά τους είναι δεδομένη.»

Η πώληση δεν σταματά στην... πώληση

Μπορεί να ακούγεται κάπως αυτοαναφορικός ο τίτλος, αλλά πρόκειται για ένα από τα βασικότερα σημεία της συνέντευξης. Ο κύριος Βρέλλος πιο συγκεκριμένα μας είπε: «Το consumption των υπηρεσιών είναι το πλέον σημαντικό element της πώλησης του cloud. Η πώληση του cloud τελειώνει όταν ο πελάτης εγκαταστήσει και χρησιμοποιήσει τις λύσεις που αγοράσει. Δεν υπάρχει πιο ξεκάθαρος ορισμός επιτυχίας για το κανάλι όσον αφορά την πώληση, από το να διασφαλίσει ότι αυτό που πούλησε χρησιμοποιήθηκε. Αν κάποιος πελάτης μείνει ευχαριστημένος από το αποτέλεσμα της λύσης που αγόρασε, είναι δεδομένο ότι θα αγοράσει και πάλι ή θα αγοράσει και κάποια άλλη επιπλέον υπηρεσία. Αυτό είναι βασική στρατηγική κατεύθυνση που θέτουμε στους συνεργάτες μας. Και αυτό προσπαθούμε να το περάσουμε στο κανάλι, με κάθε δυνατό τρόπο.

Για παράδειγμα, όσοι είναι cloud εξειδικευμένοι συνεργάτες επιβραβεύονται και με επιπλέον χρηματοοικονομικά benefits και για την υλοποίηση και για τη χρήση των λύσεων που έχουν πουλήσει στον πελάτη. Επειδή όμως όλοι οι συνεργάτες μας δεν έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν τις απαραίτητες επενδύσεις – κινήσεις ώστε να γίνουν cloud competent, για τώρα και τους επόμενους 4 μήνες, θα βγάλουμε στην αγορά κίνητρα υλοποιήσεων. Με αυτό τον τρόπο στηρίζουμε ακόμη περισσότερο την υλοποίηση και χρήση των λύσεών μας. Ο βασικότερος λόγος είναι ότι είμαστε πραγματικά αφιερωμένοι στην ικανοποίηση του πελάτη και κάτι τέτοιο γίνεται μόνο αν χρησιμοποιήσουν τις λύσεις cloud που διαθέτουμε. Όμως κάτι που θα πρέπει να μπει καλά στο μυαλό όλων, είναι ότι η υλοποίηση αποτελεί το Α και το Ω για το cloud. Δεν υπάρχει καμία περίπτωση να αφήσουμε το κανάλι να το ξεχάσει αυτό, και δεν συμφέρει κανέναν, προφανώς, γιατί τα χρήματα βρίσκονται εκεί.» TCP

Data Communication: Δυνατά, στην αγορά του hospitality

Ο τουρισμός αποτελεί τη βαριά βιομηχανία της χώρας μας. Στηριγμένη σε αυτό το γεγονός, η Data Communication παρουσιάζει το DC Hotel, μια νέα πρόταση της εταιρείας που θα διατίθεται μέσα από το δίκτυο των εξειδικευμένων συνεργατών της.

Προκειμένου να μπορέσουμε να δούμε τις δυνατότητες που παρέχει η εταιρεία στην αγορά με το DC Hotel, πραγματοποιήσαμε μια συνέντευξη με τον Πέτρο Κοραλή, business unit manager, data communication solutions της Data Communications.

Channel Partner: Ποια είναι η ευκαιρία που είδε η Data Communication στην αγορά του Hospitality και παρουσίασε τη λύση DC Hotel;

Πέτρος Κοραλής: Η ανάγκη για επιπλέον επενδύσεις προς βελτίωση, διαφοροποίηση και προώθηση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος αποτελούν στην παρούσα φάση κοινή διαπίστωση και εισήγηση όλων των ενδιαφερόμενων μερών, γεγονός που επιβεβαιώνει τη δυναμική του ως προνομιακό πεδίο επιχειρηματικής δράσης. Η ευκαιρία βέβαια που εμείς εντοπίσαμε αφορά κυρίως στο κρίσιμο ποσοστό των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων μικρής και μεσαίας δυναμικότητας, που δεν διαθέτουν ακόμα σύγχρονα συστήματα μηχανογράφησης, συνθέτοντας έτσι ένα σημαντικό πεδίο δυνητικών πελατών. Πρόκειται για επιχειρήσεις που προκειμένου να γίνουν πιο ανταγωνιστικές στο ιδιαίτερα απαιτητικό διεθνές τουριστικό τοπίο και να διευρύνουν το πελατολόγιό τους, έχουν ανάγκη από σύγχρονες και cost effective λύσεις πληροφορικής που θα τις βοηθήσουν να εξοικονομήσουν κόστη, να βελτιώσουν ουσιαστικά την οργάνωση τους και να αναβαθμίσουν παράλληλα τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους.

Channel Partner: Ποια είναι τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της λύσης;

Π.Κ.: Το DC Hotel είναι η ολοκληρωμένη λύση που ανέπτυξε η Data Communication αξιοποιώντας την 28 ετών εμπειρία της και τεχνογνωσία της στην ανάπτυξη εφαρμογών πληροφορικής. Επιτρέπει την πλήρη παρακολούθηση των δραστηριοτήτων του ξενοδοχείου - από τις Κρατήσεις, τη Reception, τη Main Courante, τη Διαχείριση Ιστορικού Πελατών, τη Διαχείριση Χρεωστών, μέχρι την αυτόματη ενημέρωση στη Γενική Λογιστική ή τα Έσοδα Έξοδα. Έχει υψηλή λειτουργικότητα, ενσωματώνει πληθώρα λειτουργιών και είναι πλήρως παραμετροποιήσιμη, ούτως ώστε να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις κάθε ξενοδοχειακής επιχείρησης. Διαθέτει ένα φιλικό και εύχρηστο περιβάλλον εργασίας, χωρίς να προϋποθέτει από το χρήστη εξειδικευμένες γνώσεις πληροφορικής. Ωστόσο, βασικό πλεονέκτημα του DC Hotel αποτελεί η δυνατότητα σύνδεσής του με το εκάστοτε σύστημα Online Κρατήσεων που η επιχείρηση ήδη χρησιμοποιεί, αυτοματοποιώντας και απλοποιώντας την όλη διαδικασία διαχείρισης των κρατήσεων. Το DC Hotel επίσης συνδυάζεται με τη λύση μισθοδοσίας για ξενοδοχεία της Data Communication, το Premium HRM Hotel, για ένα ακόμα πιο πλήρες πακέτο διαχείρισης. Υπενθυμίζω εδώ ότι η επιλογή του DC Hotel, αλλά και κάθε εφαρμογής μας, συνοδεύεται από τις κορυφαίες υπηρεσίες υποστήριξης της Data Communication, που έχουν προσφάτως διακριθεί στα Ελληνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών του ΕΙΕΠ (Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών) και στα European Business Awards.

Πέτρος Κοραλής, business unit manager, data communication solutions της Data Communications.

Channel Partner: Ποιο θα είναι το μοντέλο διάθεσης της λύσης; Απευθείας ή και μέσω συνεργατών; Ποιο είναι το target group πελατών ανά περίπτωση;

Π.Κ.:Η διάθεση του DC Hotel γίνεται αποκλειστικά μέσω του Δικτύου Συνεργατών της Data Communication, οι οποίοι καλύπτοντας όλες τις περιοχές της Ελλάδας, βρίσκονται κυριολεκτικά δίπλα στους πελάτες μας, παρέχοντας άμεσα άριστη εξυπηρέτηση. Έχοντας επιλεχθεί με αυστηρά κριτήρια και έχοντας λάβει εξειδικευμένη εκπαίδευση προκειμένου να πιστοποιηθούν από εμάς για την τεχνογνωσία τους, είναι σε θέση να προσφέρουν ολοκληρωμένη τεχνική και συμβουλευτική υποστήριξη. Οι πελάτες στους οποίους στοχεύουμε για την προώθηση του DC Hotel μέσω του Δικτύου των Συνεργατών μας είναι το σύνολο των μικρών και μεσαίων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, σε όλη την Ελλάδα, που επιθυμούν να «επιταχύνουν», να γίνουν πιο ανταγωνιστικές και να επεκτείνουν το εύρος της επιχειρηματικής τους δράσης, αξιοποιώντας τις δυνατότητες της πληροφορικής.

Channel Partner: Ποιες είναι οι δυνατότητες cross-sell ή up-sell για τους συνεργάτες;

Π.Κ.: Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων στις οποίες απευθυνόμαστε δεν χρησιμοποιούν συστήματα μηχανογράφησης, ενδεχομένως γιατί δεν γνωρίζουν καν τις πολλαπλές δυνατότητες που το σύνολο των σύγχρονων τεχνολογικών μέσων μπορεί να τους εξασφαλίσει σήμερα. Αυτό συνεπάγεται ότι διαμορφώνεται για τους συνεργάτες μας ένα πεδίο για επιπλέον προτάσεις πώλησης, το οποίο θα χαρακτήριζα ως αρκετά ευρύ, λόγω της μεγάλης γκάμας ηλεκτρονικών & ψηφιακών προϊόντων και λύσεων που πλέον διατίθενται για τουριστικές επιχειρήσεις. Ενδεικτικά αναφέρω τα συστήματα online κρατήσεων που σήμερα συνιστούν τη σημαντικότερη τάση στην ξενοδοχειακή αγορά, την εγκατάσταση σύγχρονων υποδομών Internet και τη δημιουργία site, τα retail συστήματα για τα καταστήματα του ξενοδοχείου, τα συστήματα διαχείρισης εστιατορίων/bar, τις λύσεις μισθοδοσίας, όπως το Premium HRM Hotel της Data Communication, καθώς και τα σύγχρονα τηλεφωνικά κέντρα και τις ταμειακές μηχανές. Η ευκαιρία επιπλέον πώλησης για το συνεργάτη προκύπτει από τη σωστή χαρτογράφηση των ανά περίπτωση αναγκών και δυνατοτήτων, για τη διαμόρφωση μιας ολοκληρωμένης και στοχευμένης πρότασης ενός πλήρους πακέτου λύσεων τεχνολογίας, που θα έχει ως τελικό στόχο την βελτιστοποίηση των υπηρεσιών της ξενοδοχειακής επιχείρησης. TCP

Info Quest
TECHNOLOGIES

Bitmore WTab1001: "2 σε 1" Windows Tablet με τη σφραγίδα της Info Quest Technologies

Παντρεύοντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την παραγωγικότητα ενός laptop και τη φορητότητα ενός tablet, το WTab1001 απαντά στις ανάγκες του σύγχρονου χρήστη.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι τα tablets ήρθαν για να μείνουν και έχουν ήδη μεταμορφώσει τις τεχνολογικές συνήθειες των καταναλωτών. Ταυτόχρονα, όμως, μεταμορφώνονται και τα ίδια αφού από απλές συσκευές περιήγησης στο Διαδίκτυο, εξελίσσονται σταδιακά σε ολοκληρωμένους υπολογιστές. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της κατηγορίας είναι και το πρώτο "2 σε 1" Windows Tablet της Info Quest Technologies, το Bitmore WTab1001.

Το WTab1001 εκπροσωπεί μια νέα γενιά συσκευών που συνδυάζει tablet και laptop σε μια πρόταση. Με αυτόν τον τρόπο, οι χρήστες έχουν την ευκαιρία να δουλεύουν σαν να βρίσκονται μπροστά στον υπολογιστή τους, χωρίς να θυσιάζουν τη φορητότητα που προσφέρει ένα tablet. Το ολοκληρωμένο πληκτρολόγιο με Touchpad που συνοδεύει το WTab1001 μετατρέπει στη στιγμή το tablet σε έναν εύχρηστο φορητό υπολογιστή, ιδανικό για όσες εφαρμογές απαιτούν πληκτρολόγηση, αυξάνοντας κατακόρυφα την παραγωγικότητα. Το WTab1001 διαθέτει μεγάλη IPS οθόνη των 10,1", Windows 8.1 με Bing και τετραπύρηνο επεξεργαστή Intel Atom χρονισμένο στα 1.8 GHz, και θα δώσει από την πρώτη στιγμή στον χρήστη, που είναι εξοικειωμένος με το περιβάλλον των Windows 8, την αίσθηση ότι εργάζεται με ένα κανονικό laptop. Επιπλέον μαζί με τη συσκευή παρέχεται εντελώς δωρεάν για ένα έτος το Office365 Personal, με όλες τις γνωστές εφαρμογές γραφείου, Word, Excel, Power Point, OneNote, Outlook, Access & Publisher, μετατρέποντας έτσι το WTab1001 σε ένα ολοκληρωμένο κέντρο εργασίας και παραγωγικότητας. Μαζί με αυτά ο χρήστης έχει δωρεάν χώρο αποθήκευσης 1TB στο One Drive και 60 λεπτά Skype world το μήνα δωρεάν για κλήσεις σε σταθερά τηλέφωνα σε 60 χώρες.

"Το WTAB 1001 είναι χαρακτηριστικό παράδειγμα της νέας γενιάς tablets που αποτελούν ολοκληρωμένες υπολογιστικές συσκευές."

Σε τελική ανάλυση, το Bitmore WTab1001 αποτελεί συνδυασμό από τα καλύτερα στοιχεία δύο κόσμων, των laptops και των tablets. Και γι' αυτόν ακριβώς το λόγο μπορεί να καλύψει με άνεση τις ανάγκες διασκέδασης, παραγωγικότητας και φορητότητας του σύγχρονου χρήστη χωρίς την παραμικρή έκπτωση σε κανέναν από τους παραπάνω τομείς.

channel manager

Ταξίδια, ταξίδια, ταξίδια!

Για την Νατάσσα Γεωργίου, κάθε μέρα στη δουλειά είναι διαφορετική και προσφέρει νέες προκλήσεις.

Περίγραψε εν συντομία την πραγματική φύση της δουλειάς σου. Κατά πόσο ανταποκρίνεται στον επίσημο τίτλο σου;
Το βασικό σημείο αναφοράς στη δουλειά μου είναι τα προϊόντα της εταιρείας που απευθύνονται στις κάθετες αγορές, όπως οι βιντεοπροβολείς, POS, business εκτυπωτές και σαρωτές. Οτιδήποτε έχει να κάνει με αυτές τις κατηγορίες προϊόντων είναι μέρος της καθημερινότητας μου, κυρίως οι πωλήσεις, αλλά και το marketing project και product management, κ.ο.κ.

Αγαπάς τη δουλειά σου γιατί...
...δεν έχει καθόλου ρουτίνα! Κάθε μέρα είναι διαφορετική και προσφέρει καινούργιες προκλήσεις. Βρίσκομαι συνεχώς σε εγρήγορση...

Δεν αγαπάς τη δουλειά σου γιατί...
...δεν τελειώνει ποτέ!

Ποια ήταν η πρώτη σου επαγγελματική εμπειρία; Πώς αισθανόσουν για τα λεφτά που έπαιρνες;
Τα πρώτα μου επαγγελματικά βήματα στο τελευταίο έτος του πανεπιστημίου ήταν στον Οικονομικό Ταχυδρόμο του ΔΟΛ, ως συντάκτης στο χρηματοοικονομικό ρεπορτάζ, στη χρυσή εποχή του χρηματιστηρίου. Εξαιρετική εμπειρία, ενδιαφέροντες άνθρωποι και συνεχείς προκλήσεις. Ο μισθός ήταν ικανοποιητικός, οπότε δεν είχα παράπονο.

Πώς μπήκες στην αγορά του IT; Θα επέλεγες κάποια άλλη και, αν ναι, ποια;
Ξεκίνησα το 2000 στην Unisys στο Αμστερνταμ, σε τμήμα ανάλυσης πωλήσεων. Ίσως ήταν η καλύτερη περίοδος για εμένα, καθώς μου πρόσφερε πολλά «μαθήματα» ζωής και επαγγελματισμού που κουβαλάω ως τώρα. Μετά από 15 χρόνια στο χώρο δεν θα άλλαζα νομίζω εύκολα.

Σε ποιες εταιρείες δεν θα δούλευες;
Σε εταιρείες με κακό περιβάλλον εργασίας και απουσία αξιών, όπως η εντιμότητα και η ειλικρίνεια.

Bill Gates, Larry Ellison, Steve Jobs. Αν μπορούσες να είσαι κάποιος από αυτούς, ποιον θα επέλεγες και γιατί;
Νομίζω θα επέλεγα τον Bill gates γιατί θαυμάζω το φιλανθρωπικό του έργο. Δημιούργησε, πέτυχε τα μέγιστα και τώρα προσφέρει και αποτελεί έμπνευση για τους μεταγενέστερους.

Τι πιστεύεις ότι νιώθουν πιο έντονα οι συνεργάτες σου για σένα; Τι θα ήθελες να νιώθουν;
Για το τι νιώθουν για μένα, είναι καλύτερα να ρωτήσετε τους ίδιους. Αυτό που θα ήθελα να νιώθουν είναι εμπιστοσύνη και το ίδιο πάθος που νιώθω και εγώ για αυτή τη δουλειά και για κάθε μικρό ή μεγάλο έργο που διαχειριζόμαστε.

Νατάσσα Γεωργίου, corporate channel manager, Epson.

Έχεις χτυπήσει ποτέ κάποιον και, αν ναι, γιατί;
Όχι. Ούτε έντομο δεν σκοτώνω...

Ποια είναι τα τρία πιο σημαντικά χόμπι σου;
Ταξίδια, ταξίδια, ταξίδια. Μου αρέσει πολύ να γνωρίζω άλλους πολιτισμούς και να αποκτώ διαφορετικά βιώματα και ερεθίσματα.

Μπίρα, ούζο, κρασί, σαμπάνια ή κάτι άλλο;
Μπύρα και κρασί. Έχουμε, μαζί με ένα φίλο, μια από τις μεγαλύτερες συλλογές μπουκαλιών μπύρας από όλον τον κόσμο.

Ποδόσφαιρο, μπάσκετ, βόλεϊ ή κάτι άλλο; Επίσης, στο γήπεδο ή από τον καναπέ με φίλους;
Ποδόσφαιρο στο Old Trafford και πλέον Formula 1, αυτήν από τον καναπέ μέχρι στιγμής. Χορηγοί, γαρ...

Ποια εταιρεία (εκτός αυτής που δουλεύεις) θεωρείς ότι έχει τη μεγαλύτερη επίδραση στην ελληνική αγορά του software και ποια σε αυτή του hardware;
Στο software η Microsoft, στο Hardware η Intel. Δεν μπορώ όμως να μην αναφέρω ότι η Epson παράγει καινοτομίες που αν και δεν είναι γνωστές στον τελικό καταναλωτή, ενσωματώνονται σε πληθώρα άλλων λύσεων (π.χ. ρομποτικά συστήματα).

Ανάφερε τρία πρόσωπα από την ελληνική αγορά τεχνολογίας, τα οποία θαυμάζεις, καθώς και το λόγο
Εκτιμώ τους «ιδιοκτήτες» των τριών διανομέων μας: Θ.Φέσσα της InfoQuest, Αδελφοί Δ. και Α. Παπαιωάννου της Oktabit και Ν. Παπαδόπουλο του Ιάσωνα. Οι λόγοι είναι διαφορετικοί, αλλά καταλήγουν στην αποτελεσματική διοίκηση των εταιρειών που δημιούργησαν ή/και μεγάλωσαν.

Ανάφερε μία προσωπική επιτυχία για την οποία είσαι πραγματικά πολύ υπερήφανη
Είμαι περήφανη για το έργο του Υπ. Παιδείας που αφορά στην εισαγωγή διαδραστικών συστημάτων στα σχολεία, καθώς η διαχείρισή του απαιτούσε υπομονή, μεθοδικότητα, ειλικρίνεια και αγωνία... κι επειδή βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη, ας μην πούμε τίποτα περισσότερο και το γρουσουζέψουμε.

Ποια ήταν η φράση ή η πράξη για την οποία έχεις μετανιώσει πραγματικά;
Μετανιώνω για την απόφαση μου να φύγω από την Epson το 2009, παρόλο που επέστρεψα μόλις ενάμιση χρόνο μετά. Οφείλω, όμως, να πω ότι αυτός ο ενάμισης χρόνος ήταν μεγάλο σχολείο.

Πες μας κάτι που σου είπε ο πατέρας σου ή η μητέρα σου και σε έχει βοηθήσει είτε στην επαγγελματική είτε στην προσωπική σου ζωή.
Θα έλεγα ότι η ίδια η στάση ζωής και το παράδειγμα της μητέρας μου με έχει εξοπλίσει με θάρρος και δύναμη να μην το βάζω ποτέ κάτω.

Κατά πόσο θυσιάζεις τον προσωπικό σου χρόνο και αυτόν με φίλους και αγαπημένα πρόσωπα; Είσαι ικανοποιημένη;
Δυστυχώς, πολλές φορές ξεχνάω ότι η μέρα έχει μόνο 24 ώρες. Δεν είμαι ικανοποιημένη με την τρέχουσα ισορροπία προσωπικού-επαγγελματικού χρόνου, αλλά δεν έχω βρει ακόμα τον τρόπο να το αλλάξω.

Ποιο ήταν (μέχρι στιγμής) το όνειρο ή η επιθυμία που πραγματοποιήθηκε και που ποτέ δεν πίστευες ότι θα μπορούσε να συμβεί;
Έχω ταξιδέψει σε 60 χώρες στον κόσμο. Είμαι ευτυχισμένη που έχω δει από τους καταρράκτες της Βικτόρια στη Ζάμπια μέχρι το Ανκορ Βατ στην Καμπότζη, ενώ έχω ταξιδέψει με ψαρόβαρκα στην Νικαράγουα, με Cessna στην Ναμίμπια, τζιπ σε δυσπρόσιτα βουνά του Κυργκυστάν και άλλα απίθανα μέσα μεταφοράς σε Ευρώπη, Ασία και Αμερική. Είμαι ευτυχισμένη που κάθε καλοκαίρι γεμίζω με νέες εμπειρίες και νέους φίλους.

VERO

intel inside™

W8i

από 139€

W10i

Ανακαλύψτε νέους τρόπους
για να μάθετε και να μείνετε συνδεδεμένοι με Intel Inside®

Τώρα με το νέο επεξεργαστή Intel® Atom™ Z3735

IPS PREMIUM DISPLAY | 1280x800 HIGH RESOLUTION | QUAD CORE | UP TO 1.83GHz | GLASS TOUCH

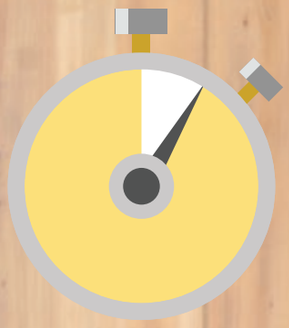
Γραμμή επικοινωνίας: **80.111.40.111** | **www.oktabit.gr** | **forum.oktabit.gr**

oktabit

B612

Intel, the Intel logo, Intel Atom and Intel Atom Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. Other company and product names maybe trademarks or registered trademarks of the respective companies with which they are associated. All rights reserved. Οι φωτογραφίες είναι ενδεικτικές. Η τιμή μπορεί να αλλάξει χωρίς προειδοποίηση.

14 Ιουλίου 2015
Λήξη υποστήριξης Windows Server 2003



Βοήθησε τους πελάτες σου να εκσυγχρονιστούν!

- Μάθε περισσότερα: *www.microsoft.com/hellas/ws2003/*
- Παρακολούθησε μια δωρεάν τεχνική εκπαίδευση για τη διαδικασία της αναβάθμισης: *www.microsoft.com/hellas/events/*

  Πάτρα 5/3 • Λάρισα 12/3 • Αθήνα 18/3 • Ηράκλειο 2/4 • Θεσσαλονίκη 23/4

Windows Server

Microsoft