ΤΕΥΧΟΣ 58 // 10.2017 // €1

tech Channel PARTNER

• Μην ξεχάσω να ζητήσω προσφορά για mobile λύσεις από την
Regate
www.regate.gr

VERO
το Tablet για τις δικές σου ανάγκες

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Άνθρωποι, προϊόντα και κανάλι

Με αφορμή την ανάληψη της ηγεσίας στην HP Inc. από τον Σπύρο Πετράτο, το TCP συναντήθηκε με τον νέο managing director της εταιρείας και σας μεταφέρει όλες τις εξελίξεις. **Σελ. 12**

oktabit

FOCUS ON

Thin & light laptops

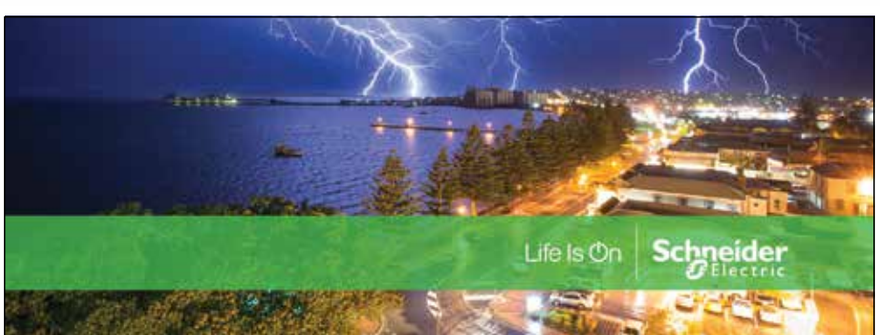
Δεν είναι καθόλου τυχαίο πως μεγάλο μερίδιο καταναλωτικού κοινού και επιχειρήσεων θεωρούν ως ιδανική επιλογή αγοράς νέου υπολογιστή κάποιο thin & light laptop. Πρόκειται για πολύ εντυπωσιακής σχεδίασης φορητά συστήματα με πανίσχυρα χαρακτηριστικά.
Σελ. 16

ΑΝΑΛΥΣΗ

Θετικές τάσεις στην αγορά των servers

Αν και το πρώτο τρίμηνο του 2017 η παγκόσμια αγορά των servers δεν τα πήγε και τόσο καλά, η τάση αυτή δεν συνεχίστηκε το δεύτερο τρίμηνο, παρουσιάζοντας τάσεις ανάκαμψης.
Σελ. 24

ΕΛΤΑ Hellenic Post
PRESS POST X+7 PRESS POST
ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ
Τοκ. Γραφείο ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ
Αριθμός Αδείας 01-0023
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ TECH CHANNEL PARTNER
SOCIAL HANDLERS, 01-0023
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 125, 115 24, ΑΘΗΝΑ
210-6980061



APC by Schneider Electric
Επίσημος Διανομέας Professional Services, www.profser.gr
Ναυπάκτου 18 15127 Μελίσσια, Τηλ.: 2108012207 / 2152157658 Fax: 2152151806 Email: info@profser.gr

REVIEW

Epson WorkForce Pro WF-3720
σελ. 28

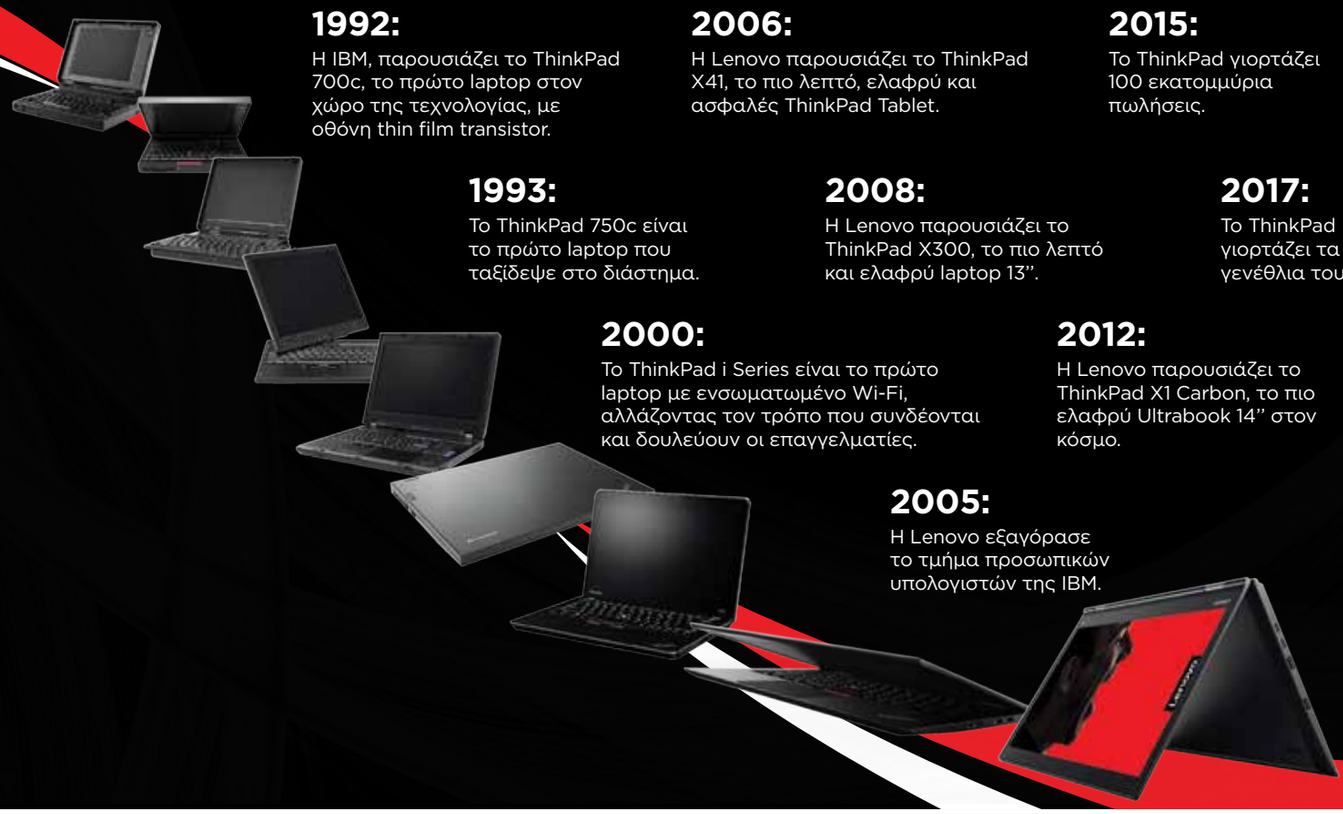
AVM Fritz!Box 7490
Σελ. 29

SAMSUNG Curved Monitor
Εντυπωσιακά κυρτή οθόνη
CF591 | CF391 | CF390
Μάθετε περισσότερα στο http://www.samsung.com/gr/consumer/it/monitor

• Πιο ξεκούραστη θέαση με μεγαλύτερη άνεση
• Εντυπωσιακά ζωντανά χρώματα
• Απεριόριστη συνδεσιμότητα
SAMSUNG

ThinkPad 25

25 Χρόνια ThinkPad



1992:
Η IBM, παρουσιάζει το ThinkPad 700c, το πρώτο laptop στον χώρο της τεχνολογίας, με οθόνη thin film transistor.

1993:
Το ThinkPad 750c είναι το πρώτο laptop που ταξίδεψε στο διάστημα.

2000:
Το ThinkPad i Series είναι το πρώτο laptop με ενσωματωμένο Wi-Fi, αλλάζοντας τον τρόπο που συνδέονται και δουλεύουν οι επαγγελματίες.

2005:
Η Lenovo εξαγόρασε το τμήμα προσωπικών υπολογιστών της IBM.

2006:
Η Lenovo παρουσιάζει το ThinkPad X41, το πιο λεπτό, ελαφρύ και ασφαλές ThinkPad Tablet.

2008:
Η Lenovo παρουσιάζει το ThinkPad X300, το πιο λεπτό και ελαφρύ laptop 13''.

2012:
Η Lenovo παρουσιάζει το ThinkPad X1 Carbon, το πιο ελαφρύ Ultrabook 14'' στον κόσμο.

2015:
Το ThinkPad γιορτάζει 100 εκατομμύρια πωλήσεις.

2017:
Το ThinkPad γιορτάζει τα 25α γενέθλια του.

Lenovo™

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ LAPTOP. ΕΙΝΑΙ THINKPAD.

Με γνώμονα την απλότητα, τη λειτουργικότητα και την ικανοποίηση των αναγκών του χρήστη, οι μηχανικοί και οι σχεδιαστές των ThinkPad, από το 1992, φροντίζουν με απίστευτη προσήλωση κάθε μικροσκοπική λεπτομέρεια. Καθόλη τη διάρκεια της ραγδαίας εξέλιξης της τεχνολογίας, η Lenovo παρέμεινε πιστή στον στόχο της να παρέχει ό,τι χρειάζονται οι επαγγελματίες πελάτες της, διατηρώντας παράλληλα σε πρώτο πλάνο την εργονομία και την ομορφιά του σχεδιασμού. Και ακριβώς αυτή η ασταμάτητη αναζήτηση για τελειότητα έχει καταστήσει το ThinkPad τον νούμερο ένα φορητό υπολογιστή όλων των εποχών.

ΞΕΡΑΤΕ ΟΤΙ... :

- Ο σχεδιασμός του πρώτου ThinkPad, του 1992, είναι εμπνευσμένος από το όμορφο ιαπωνικό bento box.
- Η φωνή του Stephen Hawking βασίζεται στην Intel και το ThinkPad για αρκετά χρόνια. Εξοπλισμένος με το σωστό hardware και software, ένας από τους πιο σπουδαίους επιστήμονες της εποχής μας, συνεχίζει να μοιράζεται τις ιδέες του με τον κόσμο.
- Τα ThinkPad δουλεύουν σε συνθήκες μηδενικής βαρύτητας. Το πρώτο laptop στο διάστημα ήταν ThinkPad.

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

Lenovo, το λογότυπο της Lenovo και ThinkPad είναι εμπορικά σήματα της Lenovo. Microsoft και Windows είναι καταχωρημένα εμπορικά σήματα της Microsoft Corporation στις Η.Π.Α. ή / και σε άλλες χώρες. Άλλες επωνυμίες εταιρειών, προϊόντων ή υπηρεσιών ενδέχεται να είναι εμπορικά σήματα ή σήματα υπηρεσιών τρίτων. ©Lenovo 2017.

editorial

Η εμπειρία σκοτώνει την πρωτοτυπία...

ΑΝΤΩΝΗΣ ΡΟΥΣΕΛΙΩΤΑΚΗΣ
antony@socialhandlers.com

Πριν κάμποσο καιρό, είχα ακούσει την ατάκα του τίτλου σε μία παρουσίαση, από έναν φερόμενο μελλοντολόγο (futurologist στα ελληνικά) ή όπως κάποιοι ισχυρίζονται... μαϊντανό. Ξέρετε, από αυτούς που πετάνε ωραίες ατάκες, δεν έχουν τυπικές παρουσιάσεις και με κάποιον τρόπο σε καθηλώνουν με τις ρηξικέλευθες ιδέες τους (που συνήθως δεν είναι καν δικές τους), αλλά από την άλλη μεριά, αρνούνται να δουλέψουν σε πραγματική δουλειά, και φυσικά, ποτέ (μα ποτέ όμως), δεν έχουν δει να εφαρμόζονται στην πράξη τις θεωρίες τους.

Anyway, αυτό μικρή σημασία έχει (το κατά πόσον οι μελλοντολόγοι είναι ή όχι χρήσιμοι και άξιοι θαυμασμού).
Το point μου είναι ότι αυτή η ατάκα μού τράβηξε έστω και για λίγο την προσοχή. Κατάλαβα βέβαια τι εννοούσε, αλλά δεν του έδωσα και μεγάλη σημασία. Ήταν κάτι μάλλον προφανές, αλλά στην πραγματικότητα, μέσα μου, δεν το πίστευα όσο νόμιζα. Ή για να είμαι ειλικρινής, δεν πίστευα ότι έχει τόσο μεγάλη επίδραση ή σημασία για μία επιχείρηση.

Τις προάλλες όμως, το θυμήθηκα και πάλι. Αφορμή μία συζήτηση για «να κάνουμε κάτι νέο, κάτι διαφορετικό» με έναν συνεργάτη μας. Αντιλαμβάνομαι λοιπόν ότι οι συνομιλητές μου, στην προσπάθειά τους να βρουν κάτι «νέο», προσπαθούν να θυμηθούν τι έχουν κάνει ή τι έχουν δει τα τελευταία χρόνια, ώστε να δημιουργηθεί ένα pool ιδεών (αρκετά ετερόκλητων είναι η αλήθεια) και έτσι να επιλέξουμε out of the box!
Όπως καταλαβαίνετε, αυτό είναι κυριολεκτικά αδύνατον!
Όσο όμορφα και αν καταγράψεις τι έχεις κάνει ή τι έχεις δει στο παρελθόν, το μόνο σίγουρο είναι πως δεν κάνεις τίποτα καινούργιο. Το καινούργιο, για να είναι πραγματικά... καινούργιο, θα πρέπει να είναι... ναι το μαντέψατε... καινούργιο!
Δύσκολη άσκηση, σωστά;

Η δυσκολία έγκειται στο ότι δεν μπορούμε να ξεφύγουμε από τον εαυτό μας. Είμαστε αυτοί που είμαστε, και επομένως για να κάνουμε κάτι διαφορετικό, θα πρέπει να στραφούμε και σε κάποιον τρίτο. Κάποιον άλλον, με άλλα μυαλά, με άλλες ιδέες, κάποιον που δεν τον έχουμε εκπαιδεύσει οι ίδιοι, ούτε επικρίνει για το πόσο «λάθος» σκέφτεται.

Βλέπετε, η εμπειρία, όντως σκοτώνει την πρωτοτυπία, αλλά αυτό δεν είναι πάντοτε κακό. Τις περισσότερες φορές δεν χρειάζεται, ούτε «πρέπει» να κάνουμε κάτι εντελώς διαφορετικό. Τι γίνεται όμως με τις φορές που όντως χρειάζεται;
Εδώ, η απάντηση είναι μία: Κάνουμε στην άκρη! Ναι, όπως το ακούτε. Κάνουμε στην άκρη και αφήνουμε άλλους, πολύ πιο νέους και με μικρότερη εμπειρία, να μας πουν την άποψή τους. Σίγουρα, θα πουν και λάθος ή ανεφάρμοστα πράγματα, αλλά όπως θα δείτε, θα σκέφτονται σε εντελώς διαφορετική κατεύθυνση. Μία κατεύθυνση την οποία η εμπειρία μας, δεν μας αφήνει καν να δούμε.
Αυτό είναι δείγμα ενός πραγματικού ηγέτη, όπως για παράδειγμα ο Bill Gates, ο οποίος αποχώρησε από τη Microsoft, ακριβώς επειδή καταλάβαινε το ότι η εμπειρία και η γνώση που την είχαν οδηγήσει σε αυτά τα μεγέθη, θα ήταν το βασικότερο πρόβλημα για τον όποιον μετασχηματισμό.

Σε πολύ μικρότερη κλίμακα από αυτή της Microsoft, κάτι ανάλογο έχουμε κάνει και εμείς στη Social Handlers, δουλεύοντας και ακούγοντας (πραγματικά όμως), νέους ανθρώπους. Το ίδιο σάς προτρέπω να πράξετε και εσείς. Το επόμενο «επαναστατικό» πλάνο σας, δοκιμάστε να το αφήσετε στους πραγματικούς επαναστάτες! Με δεδομένο ότι μπορείτε να κρατήσετε την τελική απόφαση, αλλά και ενθυμούμενοι ότι κάποιο ρίσκο θα πρέπει να το πάρετε, θα δείτε πως τα πράγματα είναι πιο απλά απ' ότι πιστεύετε.

Συνηθίζουμε να λέμε ότι όλα γύρω μας αλλάζουν, ότι μιλάμε για digital transformation κ.ο.κ. Εάν λοιπόν είναι όντως έτσι (που είναι), γιατί δεν κάνουμε λίγο πίσω ώστε να δούμε πως σκέφτονται αυτοί που όντως τον αλλάζουν; Ίσως κάποιος σοφός να είχε πράξει ακριβώς το ίδιο πριν μερικά χρόνια, ακούγοντας τις δικές μας ιδέες, έτσι δεν είναι;

tech Channel PARTNER

Διευθυντής έκδοσης:
Νίκος Τηλιακός

Αρχισυνταξία:
Γιώργος Αθανασιάδης
Διεύθυνση διαφήμισης:
Νίκος Μπάστας

Ειδικοί συνεργάτες:
Γιώργος Μαρκατάτος,
Φώτης Καραμπεσίνης
Παραγωγή:
Γραφικές τέχνες Graphica

Εκδότης:
Αντώνης Ρουσελιωτάκης
Ιδιοκτησία:
Social Handlers

social handlers

Το μηνιαίο έντυπο Tech Channel Partner (αρ. εντύπου 01-0023) κυκλοφορεί 11 μήνες το χρόνο από τη Social Handlers (Λ. Κηφισίας 125, 115 24, Αθήνα, Τηλ.: 210 6980 061, Fax. 210 6910044, email: sales@socialhandlers.com)
Copyright © 2017

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.

CyberPower®

- *Στην Πρώτη Τετράδα Παραγωγών UPS, PDU & Inverter του Πλανήτη.*
- *20+ χρόνια διεθνή παρουσία με δίκτυο που αριθμεί τις 100+ χώρες.*
- *10+ χρόνια παρουσία στη Ελλάδα.*
- *200+ Πατέντες Ευρεσιτεχνίας σε τομείς Τεχνολογίας και Σχεδίου.*

www.cyberpower.com

Inverter
UPS-PDU

Προκαλεί τον Ανταγωνισμό!

Βρείτε μας σε όλη την Ελλάδα από τα δίκτυα πωλήσεων των:
Oktabit AE (www.oktabit.gr), ***Westnet AE*** (www.mywestnet.com)
Πανελλαδικό *Service* από την ***Power Sales AE*** (www.powersales.gr)

login

Κάποια πράγματα είναι σαν το μεγάλο δάχτυλο του ποδιού μας…

ΝΙΚΟΣ ΤΗΛΙΑΚΟΣ
nick@socialhandlers.com

Διαβάζοντας τη συνέντευξη του Σπύρου Πετράτου, του νέου επικεφαλής της HP για Ελλάδα και Κύπρο, πρόσεξα μία φράση: «Εάν υπάρχει ένας φόβος, αυτός αφορά σε όσα δεν μπορούμε να ελέγξουμε. Όλα τα υπόλοιπα όμως, αυτά που είναι στο χέρι μας, θα πρέπει να τα αντιμετωπίσουμε αποφασιστικά και με σχέδιο.»

Αυτή η φράση μού θύμισε την ατάκα ενός marketing manager σε μεγάλο (τεράστιο) retailer: «Κάποια πράγματα είναι σαν το μεγάλο δάχτυλο του ποδιού μας. Δεν είναι στο χέρι μας!»

Μοιάζει ίσως προφανές κάτι τέτοιο, αλλά τελικά δεν είναι! Η φράση του κ. Πετράτου, εμπεριέχει δύο μεγάλες αλήθειες. Η πρώτη είναι ότι όντως υπάρχουν πράγματα πέρα από τον έλεγχό μας (και έχω δει αμέτρητους CEOs να προσπαθούν να ελέγξουν ακόμη και την ανατολή του ηλίου), και η δεύτερη είναι ότι σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να αφήσουμε αυτά τα πράγματα (αυτά που δεν ελέγχουμε), να μας καταβάλλουν και να προεξοφλήσουν τις ενέργειές μας για όλα τα υπόλοιπα, αυτά που μπορούμε να διαμορφώσουμε.

Θα έλεγα μάλιστα, πως κατά τη σημερινή εποχή, όπου στοιχεία όπως αυτά που διαμορφώνονται σε πολιτικό, νομικό, οικονομικό και φορολογικό επίπεδο, είναι σαφώς εκτός του ελέγχου μας (και ίσως εκτός ελέγχου γενικά…), το μήνυμα είναι πιο επίκαιρο από ποτέ. Όσο δύσκολη και αν φαίνεται μία κατάσταση, θα πρέπει να αναλάβεις δράση.
Και όταν λέμε «αναλαμβάνω δράση», δεν σημαίνει απλά αντιδρώ σε γεγονότα και ερεθίσματα. Σημαίνει ότι κάθομαι και βάζω κάτω τα δεδομένα, αναγνωρίζω δυσκολίες αλλά και ευκαιρίες, και καταστρώνω ένα σχέδιο. Δεν μένω όμως εκεί. Σχέδια -και ειδικά στην Ελλάδα- μπορεί να κάνουμε πολλά (επί χάρτου). Το θέμα είναι, πρώτον να αρχίσεις να τα εκτελείς, και δεύτερον να τα παρακολουθείς και να τα αξιολογείς διαρκώς. Δεν είναι ούτε ντροπή, ούτε κακό το να δεις εάν κάτι δουλεύει ή όχι και να σταματήσεις ένα λάθος εν τη γενέσει του. Το αντίθετο μάλιστα.

Βεβαίως, όλα αυτά για να γίνουν, θέλουν κάποια πειθαρχία και κυρίως, απαιτούν αποφασιστικότητα. Και αυτή η αποφασιστικότητα μπορεί να οδηγηθεί μόνο από τη διοίκηση και κανέναν άλλον. Όχι τόσο επειδή δεν θα υπάρχει κάποιος ικανός για να εκτελέσει οποιοδήποτε πλάνο, αλλά διότι εάν αυτό δεν εκπορεύεται και κυρίως, δεν υποστηρίζεται φανερά και έντονα, από το top management, στην πράξη δεν εκτελείται ποτέ. Δεν εκτελείται διότι δεν γίνεται πιστευτό. Δεν εκτελείται γιατί δεν υπάρχει πίεση προς όλους τους εμπλεκόμενους. Δεν εκτελείται, σε τελική ανάλυση, γιατί προφανώς είναι μία θεωρητική άσκηση και όχι κάτι στο οποίο η εταιρεία πιστεύει και έχει επενδύσει.

> **“Σχέδια -και ειδικά στην Ελλάδα- μπορεί να κάνουμε πολλά (επί χάρτου). Το θέμα είναι, πρώτον να αρχίσεις να τα εκτελείς, και δεύτερον να τα παρακολουθείς και να τα αξιολογείς διαρκώς.”**

Κλείνω με μία μικρή συμβουλή, εφόσον όλα τα παραπάνω πληρούνται:
Μην είστε ανυπόμονοι. Μπορεί να είστε γρήγοροι αλλά όχι βιαστικοί.
Μπορεί να είστε ακόμη και ολίγον πρόχειροι σε κάποια θέματα (δεν είναι ανάγκη να γίνουν όλα τέλεια), αλλά σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να είστε ανυπόμονοι.
Δώστε λίγο χρόνο στις αλλαγές να δουλέψουν, διατηρήστε λίγη υπομονή για να αλλάξετε κάποια πράγματα, και θυμηθείτε πως το status quo δεν δημιουργήθηκε σε μία μέρα, αλλά σε χρόνια. Επομένως, η επένδυση λίγου χρόνου είναι απαραίτητη αλλά και αναπόφευκτη.

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 :-)

BusinessNow

HP sure start: Η μοναδική λειτουργία ασφαλείας του BIOS

Το HP Sure Start είναι μια μοναδική και καινοτόμος προσέγγιση που θα προσφέρει εξελιγμένη προστασία τύπου «Below the OS» στην client συσκευή, με στόχο την ενίσχυση του hardware, προκειμένου να διασφαλίσει πως το σύστημα θα εκκινήσει αποκλειστικά με το αυθεντικό HP BIOS. Επιπρόσθετα, εφόσον το HP Sure Start ανιχνεύσει πως κάποιος προσπαθεί να παρέμβει στο HP BIOS, διαθέτει τη δυνατότητα ανάκτησης του αυθεντικού HP BIOS χρησιμοποιώντας ένα προστατευμένο αντίγραφο backup.

Το HP Sure Start Gen3 στα γρήγορα…

Το εργαλείο αυτό έχει φτάσει πλέον στην 3η γενιά και περιλαμβάνει τις βασικές δυνατότητες που γνωρίσαμε στις προηγηθείσες εκδόσεις του HP Sure Start. Ταυτόχρονα προσφέρει και νέα χαρακτηριστικά που ανεβάζουν σημαντικά τον «πήχη» όσον αφορά την αναβαθμισμένη προστασία, την ανίχνευση απειλών και την επαναφορά του HP firmware.

Ας δούμε όμως αναλυτικότερα τα δύο βασικά χαρακτηριστικά που έχουν προστεθεί:

Runtime Intrusion Detection (RTID)

Αυτό που κάνει το εν λόγω feature είναι να διασφαλίσει πως κατά την εκκίνηση, ο επεξεργαστής δεν πρόκειται να ξεκινήσει να εκτελεί κώδικα firmware που έχει καθ' οιοδήποτε τρόπο μεταλλαχθεί ή τροποποιηθεί. Ως εκ τούτου, το HP Sure Start εξασφαλίζει ότι το σύστημα του χρήστη θα κάνει boot αποκλειστικά με το αυθεντικό HP firmware που με τη σειρά του θα ρυθμίσει το hardware της client συσκευής όπως απαιτείται για να εκκινήσει με ασφάλεια και το λειτουργικό σύστημα.

Προστασία ρυθμίσεων BIOS

Το HP Sure Start θα επαληθεύσει την ακεραιότητα και την αυθεντικότητα του κώδικα HP BIOS. Οι ρυθμίσεις προστασίας θα προσφέρουν τη δυνατότητα παραμετροποίησης του συστήματος, έτσι ώστε το HP Sure Start hardware να χρησιμοποιηθεί για το back-up και τον έλεγχο ακεραιότητας όλων των ρυθμίσεων του BIOS που προτιμώνται από τον χρήστη.
Κάθε φορά που το feature αυτό ενεργοποιείται στην πλατφόρμα, όλες οι ρυθμίσεις πολιτικής που χρησιμοποιούνται από το BIOS αυτόματα γίνονται backup και εκτελείται έλεγχος ακεραιότητας σε κάθε εκκίνηση, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι δεν έχει τροποποιηθεί καμία από τις ρυθμίσεις του BIOS. Στην περίπτωση που ανιχνευθεί κάποια αλλαγή, το σύστημα χρησιμοποιεί το υπάρχον backup του HP Sure Start για να επαναφέρει αυτόματα τις καθορισμένες από τον χρήστη ρυθμίσεις.

HP Sure View: Για τα μάτια σας μόνο

Δεδομένου πως ένα ολοένα και μεγαλύτερο ποσοστό εργαζομένων παγκοσμίως παίρνουν τη δουλειά τους εκτός γραφείου ή εργάζονται εν κινήσει, προκύπτουν αυτόματα αρκετά ζητήματα ασφαλείας που έχουν να κάνουν με το απόρρητο. Το HP Sure View αποτελεί τη λύση. Ας δούμε πώς.

Το HP Sure View είναι μια λειτουργία προστασίας οθόνης που θα βοηθήσει τους χρήστες να εργαστούν με ασφάλεια, χωρίς τον κίνδυνο να εκθέσουν τη δουλειά τους σε μάτια αγνώστων. Εάν έχετε ποτέ βρεθεί σε ένα πολύβουο καφέ ή χρησιμοποιείτε το laptop σας σε ένα αεροπλάνο με κάποιον καθισμένο δίπλα σας ή πίσω σας, τότε θα έχετε και εσείς την εμπειρία αυτή.
Μια απλή λύση είναι το απλό φίλτρο προστασίας που θα κάνει την οθόνη σας σχεδόν αδύνατον να διαβαστεί από οποιαδήποτε γωνία. Το μειονέκτημα είναι πως θα πρέπει να κουβαλάτε μαζί σας ένα μεγάλου μεγέθους αντικείμενο για το σκοπό αυτόν. Παράλληλα, το αποτέλεσμα είναι η οθόνη σας να γίνεται δυσανάγνωστη και για εσάς, ακόμα και εάν βρίσκεστε ακριβώς μπροστά της.
Η λύση σε αυτό έρχεται με την προστασία οθόνης HP Sure View. Στην ουσία πρόκειται για την πρώτη παγκοσμίως privacy screen που ενσωματώνεται σε επαγγελματικά laptops και συγκεκριμένα στα μοντέλα HP EliteBook 840 G3 και HP EliteBook 1040 G3.
Το Sure View βασίζεται στην τεχνολογία της 3M και αποτελείται από ένα πολωμένο φίλτρο προστασίας που έχει ενσωματωθεί στην ίδια την οθόνη και μπορεί να ενεργοποιηθεί και να απενεργοποιηθεί κατά βούληση.

Εφόσον παρατηρήσετε πως κάποιος περίεργος έχει στρέψει την προσοχή του στο laptop σας, μπορείτε να ενεργοποιήσετε το Sure View πατώντας το συνδυασμό πλήκτρων Fn+F2. Αυτόματα, οι πλευρές της οθόνης σας θα εμφανίζονται σκοτεινές σε όποιον δεν κάθεται ακριβώς μπροστά από το laptop σας, περιορίζοντας την ορατότητα στις 35 μοίρες, μπλοκάροντας ταυτόχρονα το 95% του φωτός.
Στη συνέχεια, μπορείτε να προσαρμόσετε το επίπεδο φωτεινότητας κατά βούληση πατώντας το πλήκτρο Fn και τα πλήκτρα φωτεινότητας. Εάν πατήσετε ακόμα μια φορά τα πλήκτρα Fn+F2 θα αποκατασταθεί η ορατότητα της οθόνης σας στο κανονικό.

Αν θέλαμε να συγκεφαλαιώσουμε τα πλεονεκτήματα του HP Sure View θα στεκόμασταν στα εξής:

- Πάντα παρούσα λύση που ενσωματώνεται στη οθόνη σας και δεν χρειάζεται ποτέ αντικατάσταση
- Εύχρηστη στην ενεργοποίηση/ απενεργοποίησή της, με το πάτημα εντός πλήκτρου
- Εύκολος διαμοιρασμός περιεχομένου οθόνης με τους συναδέλφους, χωρίς την ανάγκη αφαίρεσης οποιουδήποτε εξωτερικού φίλτρου προστασίας

PUBLI

Reinvent the way you work

Ο GDPR είναι προ των πυλών. Η checklist της HP

Στις 25 Μαΐου 2018, ο κανονισμός «General Data Protection Regulation» πρόκειται να αντικαταστήσει όλους τους προηγούμενους κανονισμούς προστασίας δεδομένων εντός της Ευρώπης. Ο GDPR επιτυγχάνει δύο πράγματα: Προστατεύει τα δικαιώματα των Ευρωπαίων πολιτών σε ότι αφορά τα ψηφιακά τους δεδομένα, και ταυτόχρονα το απόρρητό τους. Έχοντας αυτά υπόψη, η HP προσφέρει κάποιες ενδιαφέρουσες συμβουλές που πρέπει να γνωρίζετε πριν την καταληκτική ημερομηνία.

1ο Στάδιο: Εκτίμηση της κατάστασης

- Εκτιμήστε ρεαλιστικά την τρέχουσα κατάστασή σας, προκειμένου να γνωρίζετε πόσο και τι θα χρειαστεί να αλλάξετε, ώστε να συμμορφωθείτε με τους νέους κανονισμούς:
- Βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε πού βρίσκονται τα δεδομένα σας, ποιος έχει πρόσβαση σε αυτά και σε ποιες συσκευές
- Βεβαιωθείτε πως κάθε service partner -αποθήκευση cloud, SaaS κ.ο.κ.- που έχει πρόσβαση στα δεδομένα σας συμμορφώνεται επίσης με το GDPR
- Ελέγξτε όλες τις εγκεκριμένες και μη συσκευές που έχουν πρόσβαση στα προσωπικά δεδομένα

2ο Στάδιο: Έλεγχος πρόσβασης

Έλεγχος πρόσβασης στα δεδομένα της επιχείρησης, ώστε να γνωρίζετε ποιος έχει πρόσβαση, αποτρέποντας κάποια παραβίαση που θα προσφέρει πρόσβαση στα πάντα:

- Βεβαιωθείτε πως τα προνόμια admin έχουν δοθεί σε επιλεγμένα άτομα, ώστε να περιορίσετε τον κίνδυνο ανεξέλεγκτης πρόσβασης στο δίκτυο
- Έλεγχος πρόσβασης στα δεδομένα, βάσει του χρήστη, της συσκευής και του δικτύου από το οποίο προέρχεται το αίτημα
- Διασφαλίστε πως μπορείτε να ανακτήσετε και να διαγράψετε τα δεδομένα από όλες τις συσκευές με πρόσβαση στα προσωπικά δεδομένα, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις απώλειας ή κλοπής

3ο Στάδιο: Πρόβλεψη, updates, εκπαίδευση

Το τελικό στάδιο είναι η υλοποίηση επαρκούς ασφάλειας για την ανίχνευση και την ανταπόκριση σε κενά ασφαλείας. Η αποτροπή είναι η ιδεατή κατάσταση, αλλά σπάνια ρεαλιστική προοπτική:

- Οι παραδοσιακές δικτυακές άμυνες -antivirus antimalware και firewall- δεν είναι απαραίτητα «αλεξίσφαιρες», αν και σημαντικές. Τα συχνά updates είναι σημαντικά
- Ασφαλίστε τα endpoints σας με πρακτική ανταπόκριση σε πραγματικό χρόνο, βάζοντας σε καραντίνα ή απενεργοποιώντας διεργασίες και συσκευές. Συμπεριλάβετε κάποιο εργαλείο Security Information and Event Management (SIEM)
- Ενεργοποιήστε διαδικασίες training ώστε να αποτρέψετε βασικά λάθη, όπως το άνοιγμα αγνώστων συνημμένων

Εκτός από την πρόβλεψη ασφάλειας, οι ακόλουθες ενέργειες θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε συμμόρφωση με τους κανονισμούς του GDPR:

- Αναφέρετε παραβίαση δεδομένων μέσα σε 72 ώρες και δώστε προσοχή στην αποτροπή τους
- Το δικαίωμα στη λήθη: Διαγράψτε όλα τα προσωπικά δεδομένα των πολιτών της Ε.Ε. όταν και εφόσον σας ζητηθεί
- Φορητότητα δεδομένων: Προσφέρετε όλα τα προσωπικά δεδομένα ενός πολίτη της Ε.Ε. σε μορφή προσβάσιμη από αυτούς
- Διεθνείς συναλλαγές: Διασφαλίστε πως τα δεδομένα σας θα καταλήξουν με ασφάλεια σε άλλους συμβατούς με το GDPR οργανισμούς και επιχειρήσεις

HP Sprocket: Η HP βάζει έναν εκτυπωτή στο τσεπάκι μας

Το HP Sprocket Photo Printer είναι ένας μικρός, κομψός και βολικός εκτυπωτής, σχεδιασμένος για να εκτυπώνει από smartphone και tablet. Μπορεί να χωρέσει στην τσέπη σας και συνδέεται με συσκευές iOS ή Android μέσω Bluetooth. Ας δούμε αναλυτικότερα τα χαρακτηριστικά του.

Εκ πρώτης, ο Sprocket είναι μια κομψή σε μέγεθος τσέπης λεία συσκευή με στρογγυλεμένες άκρες, που ζυγίζει μόλις 170 γραμμάρια. Ενσωματώνει μια επαναφορτιζόμενη μπαταρία, η οποία θα επιτρέψει στον χρήστη να εκτυπώσει μέχρι και 30 φωτογραφίες σε κάθε φόρτιση.
Τα κουμπιά ελέγχου του εκτυπωτή είναι τα ελάχιστα δυνατά, ενώ το κουμπί Power είναι το μοναδικό που διαθέτει η συσκευή. Επιπλέον, θα βρείτε μια θύρα micro USB Type-B για τη φόρτιση και ένα φως ένδειξης για τις διαφορετικές καταστάσεις λειτουργίας. Ο Sprocket μπορεί να συνδεθεί σε ένα smartphone ή tablet που χρησιμοποιεί iOS ή Android λειτουργικό σύστημα, ενώ οι εκτυπώσεις ελέγχονται μέσω του HP Sprocket app, το οποίο μπορείτε να κατεβάσετε από το App Store ή το Google Play αντίστοιχα.

Για να ξεκινήσετε να εκτυπώνετε, θα πρέπει να κάνετε πρώτα pair (ζεύξη) τη mobile συσκευή σας στο Sprocket μέσω Bluetooth και στη συνέχεια να εκκινήσετε το HP Sprocket app. Μπορείτε να τραβήξετε μια φωτογραφία και μετά να εκτυπώσετε το αποτέλεσμα, να εκτυπώσετε μια φωτογραφία από τους social media λογαριασμούς σας (υποστηρίζονται τα Facebook, Flickr και Instagram) ή τα φωτογραφικά άλμπουμ της συσκευής σας. Δεν θα χρειαστεί να περάσετε τα στοιχεία του λογαριασμού σας παρά την πρώτη φορά – μετά θα αποθηκευτούν αυτόματα.

Ο Sprocket χρησιμοποιεί χαρτί Zink (από το Zero Ink), το οποίο ενσωματώνει ειδική τεχνολογία θερμότητας για να ενεργοποιήσει τους ειδικούς κρυστάλλους που περιέχει και να προκαλέσει την εμφάνιση χρώματος. Το χαρτί Zink είναι διαθέσιμο σε συγκεκριμένα μεγέθη και το Sprocket χρησιμοποιεί αποκλειστικά χαρτί 2x3 ιντσών (5 x 7,6 εκατοστά). Απλά τοποθετήστε μέχρι και 10 φύλλα και ξεκινήστε τις εκτυπώσεις σας.

Οι φωτογραφικές εκτυπώσεις διακρίνονται για τα ζωντανά τους χρώματα, ενώ είναι ανθεκτικές στη διάβρωση, ανθεκτικές στο νερό αλλά και στα σκισίματα. Εν ολίγοις, ο Sprocket είναι μια απόλυτα φορητή, ευέλικτη και σίγουρα διασκεδαστική συσκευή που σας ακολουθεί παντού.

Με μια ματιά

ΑΡΧΙΜΗΔΗΣ

Επίσημος διανομέας των εκτυπωτών Brother

Η εταιρεία Αρχιμήδης, μέλος του ομίλου Θεοδώρου αναλαμβάνει την επίσημη διανομή των εκτυπωτικών λύσεων της Brother για την Ελλάδα. Η συνεργασία των δύο εταιριών περιλαμβάνει τη διανομή των εκτυπωτών γραφείου inkjet και laser της Brother, όπως επίσης και τα αναλώσιμά τους. Σημειώνουμε ότι τα περισσότερα μοντέλα είναι ετοιμοπαράδοτα. Επιπλέον, η Αρχιμήδης προσφέρει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που περιλαμβάνουν τεχνική υποστήριξη, υπηρεσίες εγκατάστασης, εκπαίδευσης, κ.λπ.

Info: Αρχιμήδης, 210-6047000

EPSILON NET

Νέα γραφεία στην Αθήνα

Οι ραγδαίοι ρυθμοί ανάπτυξης και αύξησης του προσωπικού τα τελευταία χρόνια δημιούργησαν έντονα την ανάγκη για την μετεγκατάσταση της Epsilon Net σε μεγαλύτερα γραφεία. Τα νέα γραφεία της εταιρείας βρίσκονται πλέον στη διεύθυνση Λεωφόρος Συγγρού 350 στην Καλλιθέα.

Οι εγκαταστάσεις της εταιρείας στην Λεωφόρο Συγγρού 120 παραμένουν στην κυριότητα της Epsilon Net και αναβαθμίζονται σε υπερσύγχρονο εκπαιδευτικό κέντρο της Epsilon Net Training αλλά και του νεοσύστατου Epsilon Net College.

Info: Epsilon Net, 211-5007000

SINGULARLOGIC

Αναλαμβάνει τη μισθοδοσία της Jumbo

Η εταιρεία Jumbo Trading που εδρεύει στην Κύπρο, επέλεξε την εφαρμογή Human Capital Management της SingularLogic, η οποία περιλαμβάνει τις εφαρμογές μισθοδοσίας και ωρομέτρησης. Αρχικός στόχος της εταιρείας είναι να παρακολουθεί τους 600 εργαζόμενους που απασχολεί στα πέντε καταστήματα που διαθέτει στην Κύπρο και να υπολογίζει τη μισθοδοσία.

Info: SingularLogic, 210-6266500

KONICA MINOLTA HELLAS

Η πρώτη ημερίδα καινοτομίας

Στις 21 Σεπτεμβρίου 2017, η Konica Minolta διοργάνωσε το πρώτο Innovation Day στο Grand Resort Lagonissi Athens. Με κεντρικό τίτλο «Transition to the Digital Workplace» η ημερίδα ήταν αφιερωμένη στην παραγωγικότητα και μείωση του χρόνου εργασίας με τη βοήθεια αυτοματοποιημένων διαδικασιών.

Ο Αλέξανδρος Ζοβόλιας, διευθυντής marketing της Konica Minolta Hellas μας θύμισε ότι η εταιρεία είναι μία από τις τέσσερις σε όλο τον κόσμο που κατασκευάζει εξοπλισμό πλανηταρίων, ενώ επίσης πρωτοπορεί στην κατασκευή προϊόντων ιατρικής απεικόνισης και εξειδικευμένων οργάνων μέτρησης. Επιπλέον ασχολείται με το φωτισμό OLED, αλλά και με την κατασκευή οπτικών.

Πέρα από το printing

Ο Milan S. Lakhani, senior client principal του τμήματος Business Innovation Center (BIC) της Konica Minolta παρουσίασε το όραμα της εταιρείας για το εργασιακό περιβάλλον του μέλλοντος μέσα από καινοτομικές τεχνολογίες οι οποίες αναπτύσσονται στα ερευνητικά εργαστήρια της εταιρείας. Τα προϊόντα και οι τεχνολογίες που σε λίγα χρόνια θα αλλάξουν το εργασιακό περιβάλλον, περιλαμβάνουν λύσεις ασφαλούς εισόδου με τη βοήθεια έξυπνων καμερών σε συνεργασία με την εταιρεία Mobotix, την εικονική ρεσεψιονίστ Alice, λύσεις digital signage και smart authentication.

Επιπλέον, η Konica Minolta ασχολείται και με την επαυξημένη πραγματικότητα έχοντας κατασκευάσει και τα δικά της έξυπνα γυαλιά που βρίσκονται ήδη στο στάδιο των δοκιμών.

Στο πλαίσιο του Innovation Day πραγματοποιήθηκαν δύο σεμινάρια, Το πρώτο είχε τίτλο "Εισαγωγή στο paperless office" και παρουσίασε τον τρόπο με τον οποίο με τις λύσεις της Konica Minolta επιτυγχάνεται ο εξορθολογισμός του workflow μέσα από ψηφιοποίηση εγγράφων και διαδικασίες αυτοματισμού. Το δεύτερο σεμινάριο ήταν αφιερωμένο στο content management και συγκεκριμένα με τη λύση Enterprise Search της Konica Minolta.

Η ημερίδα έκλεισε με δοκιμή των έξυπνων γυαλιών augmented reality και για τους πιο τυχερούς με test drive του ηλεκτρικού μοντέλου i3 της BMW.

Info: Konica Minolta Hellas, 210-2896600

DATA COMMUNICATION

Γίνεται 30 και το γιορτάζει!

Με αισιοδοξία για τα επόμενα βήματα, αλλά και νοσταλγική διάθεση για μοναδικές στιγμές 30 χρόνων πορείας, η Data Communication γιόρτασε την Πέμπτη, 21 Σεπτεμβρίου 2017, τα γενέθλιά της, από την ίδρυση της, το 1987. Στον κήπο του Glyfada Golf Gardens πραγματοποιήθηκε μία ξεχωριστή δεξίωση πλημμυρισμένη με χρώμα, ήχους και διάθεση την οποία τίμησαν με την παρουσία τους πλήθος πελατών, συνεργατών και φίλων της εταιρείας και, βέβαια, όλοι οι εργαζόμενοι.

Οι οικοδεσπότες της βραδιάς και ιδρυτές της Data Communication, Παναγιώτης Βασιλειάδης και Ζωή Δουζένη, επέλεξαν να προσδώσουν στη βραδιά όχι τον χαρακτήρα μίας τυπικής εταιρικής εκδήλωσης, αλλά να αναδείξουν το πνεύμα συνεργασίας και συντροφικότητας που επικρατεί μέσα στην εταιρεία. Μίλησαν από καρδιάς για την ίδρυση, την πορεία, τα επιτεύγματα και τις όμορφες στιγμές που έζησαν μαζί με τα στελέχη της εταιρείας, τους συνεργάτες και τους πελάτες της όλα αυτά τα χρόνια.

Το επιστέγασμα της βραδιάς ήταν η βράβευση έντεκα στελεχών, που έχουν στο ενεργητικό τους πάνω από 20 χρόνια εργασίας στον οργανισμό, σε αναγνώριση της συμβολής τους στο να γίνει η Data Communication αυτό που είναι σήμερα.

Info: Data Communication, 211-1080000

LENOVO

Το ThinkPad γίνεται 25 χρονών

Η Lenovo γιορτάζει ένα τέταρτο του αιώνα από την κυκλοφορία του laptop ορόσημου με την κυκλοφορία του Limited Edition ThinkPad Anniversary Edition 25. Πιο συγκεκριμένα, σε μία ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα Yamato Labs στην Ιαπωνία - εκεί που δημιουργήθηκε το ThinkPad – η εταιρία ανακοίνωσε ένα περιορισμένης κυκλοφορίας συλλεκτικό μοντέλο που σηματοδοτεί 25 χρόνια καινοτομίας σχεδιασμού και design. Το ThinkPad Anniversary Edition 25 είναι η μοντέρνα αναβίωση του κλασικού design και περιλαμβάνει «ρετρό» χαρακτηριστικά, όπως το keyboard 7 σειρών με οπίσθιο φωτισμό, πλήκτρα ήχου, πολλά status LEDs και πολύχρωμο logo.
Εκτός από τα κλασικά χαρακτηριστικά του, το ThinkPad Anniversary Edition 25 είναι ένα πλήρως σύγχρονο laptop διαθέτοντας επεξεργαστή Intel Core i7-7500U, κάρτα γραφικών Nvidia GeForce 940MX και full HD οθόνη αφής 14 ιντσών.
Σχεδιασμένο από τον Richard Sapper και κατασκευασμένο από τα εργαστήρια Yamato Labs στην Ιαπωνία, το αυθεντικό ThinkPad 700C παρουσιάστηκε στις 5 Οκτωβρίου 1992. Εμπνευσμένο από το παραδοσιακό Ιαπωνικό bento box, το 700C ήταν η αρχή μιας εκπληκτικής διαδρομής. Μέσα σε λίγους μόνο μήνες κέρδισε πάνω από τριακόσια βραβεία και έγινε σύμβολο status για προέδρους και CEOs εταιρειών. Με 130 εκατομμύρια τεμάχια σε πωλήσεις έκτοτε, το ThinkPad αποτελεί ορόσημο της βιομηχανίας ηλεκτρονικών υπολογιστών.
Info: Lenovo Hellas, 213-0087200

Με μια ματιά

LG

82% αύξηση κερδών για το Q3

Πριν δημοσιευθούν τα αναλυτικά στοιχεία ανά κλάδο, η LG Electronics έδωσε στη δημοσιότητα τα προκαταρκτικά οικονομικά της αποτελέσματα για το τρίτο τρίμηνο του 2017. Τα εκτιμώμενα ενοποιημένα έσοδα για το τρίτο τρίμηνο του 2017 ανέρχονται στα 15,2 τρισ. KRW ενώ τα λειτουργικά κέρδη ανέρχονται στα 516,1 δισ. KRW. Τα έσοδα αναμένεται να είναι υψηλότερα κατά 15,2% και τα λειτουργικά κέρδη υψηλότερα κατά 82,2% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016.
Info: LG Hellas, 210-4800500

Enterprise Mobility Partner

Ο έμπιστος σύμβουλός σας

Η... μακαρονάδα του Enterprise Mobility

Σήμερα ο IT Manager, ο IT Expert και γενικά το κανάλι, καλείται να μαθαίνει όλο και περισσότερα ακρωνύμια που αφορούν στο Enterprise Mobility. Πολλά νέα έρχονται καθημερινά να προστεθούν ξεκινώντας από τα 5G, IoT, AI, BI, κ.ο.κ. Οι εταιρείες που παραδοσιακά εξυπηρετούν το δίκτυο, καλύπτουν αυτούς τους όρους επεκτείνοντας τα συστήματά τους. Έτσι λοιπόν αρχίζουμε και βλέπουμε υβριδικά συστήματα, που συνδέουν δυο διαφορετικούς κόσμους κάτω από μια κοινή ομπρέλα, στο βωμό της ευκολίας της κατανόησης όλων αυτών των όρων που μας περικλείουν. Μήπως όμως, αυτή η ευκολία, μας κάνει να προτείνουμε λάθος λύσεις στα προβλήματα;

Άρθρο του Γιώργου Μαρκατάτου, founder & CEO της Regate

CRM, SFA, παραγγελιοληψία, EXVAN...
Η αποσαφήνιση των όρων του κάθε ακρωνύμιου, απαιτεί εξειδίκευση και πολλές ώρες μελέτης και ανάλυσης, αλλά κυρίως κοινή λογική. Στο ερώτημα εάν ο πελάτης θέλει φορητή παραγγελιοληψία ή EXVAN, το δίκτυο, καλύτερα από όλους, γνωρίζει πότε απαιτείται το ένα ή το άλλο. Πρόκειται για δυο διακριτά συστήματα, τα οποία μπορούν να δουλέψουν συνδυαστικά εφόσον το απαιτεί η ανάγκη του τελικού πελάτη.
Στην αντίπερα όχθη, ο όρος CRM, τώρα τελευταία συγχέεται με την ανάγκη φορητής παραγγελιοληψίας. Ένα σύστημα CRM καλύπτει τις ανάγκες σχέσης της επιχείρησης με τους πελάτες και τους προμηθευτές της, ενώ ένα σύστημα παραγγελιοληψίας καλύπτει μόνο τις παραγγελίες πελατών. Η παραγγελία είναι μια πιθανή ενέργεια που μπορεί να αποτυπωθεί σε ένα CRM, αλλά αυτό το κάνει και το ERP καλύτερα (ως παραστατικό τύπου παραγγελίας). Όταν ο πελάτης έχει ανάγκη παραγγελιοληψίας και εγκατεστημένο ήδη ένα από τα ελληνικά εμπορολογιστικά προγράμματα, τότε γιατί για την κάλυψη της ανάγκης του ο συνεργάτης προτείνει ένα CRM; Μήπως είναι σοφότερο να μπει μια απλή φορητή παραγγελιοληψία; Εφόσον η ανάγκη απαιτεί CRM, τότε χρειάζεται περισσότερη ανάλυση των διαδικασιών του πελάτη. Και τελικά ίσως καταλήξουμε να του προσφέρουμε ένα Sales Force Automation σύστημα.
Ένα τυπικό CRM έχει ένα όμορφο outlook calendar, ο πωλητής ορίζει τα ραντεβού του, και αποτυπώνει τα αποτελέσματα. Ο πωλητής του χρωματοπωλείου, του mini market, της κάβας ή του supermarket, ούτε ραντεβού κλείνει με τους πελάτες, ούτε αποτυπώνει leads και opportunities. Στο 99% των περιπτώσεων εισπράττει και καταχωρεί παραγγελίες σε εντατικό ρυθμό. Απαιτεί αυτοματοποίηση που του τη δίνει ένα σύστημα αυτοματοποίησης πωλήσεων (Sales Force Automation) και όχι ένα desktop CRM.
Η διαφορά του desktop CRM με ένα mobile CRM πολλές φορές δεν τονίζεται, αλλά είναι σημαντική. Ένα desktop CRM απευθύνεται κυρίως σε στελέχη που λειτουργούν εντός των τειχών μιας επιχείρησης. Διακρίνεται από τον thick client (συνήθως Windows client) και την αδυναμία του να λειτουργήσει σε smartphones και tablets. Ένα mobile CRM λειτουργεί μέσω browser και τα πιο σύγχρονα προσφέρουν HTML5 responsive interface καθώς και mobile clients σχεδιασμένους για την κάθε συσκευή. Απευθύνεται σε στελέχη που λειτουργούν στο πεδίο, και παρέχει την ευελιξία μέσω ενός browser να λειτουργήσουν και στον χώρο εργασίας τους το ίδιο αποδοτικά.
Το εύλογο ερώτημα που προκύπτει είναι εάν ένα desktop CRM μπορεί να καλύψει τις ανάγκες ενός τεχνικού τμήματος μιας επιχείρησης. Μήπως όμως και εδώ ένα εξειδικευμένο field service σύστημα, κάνει τη δουλειά πιο ολοκληρωμένα και με σωστή αποτύπωση και απεικόνιση των διαδικασιών;

Με μια ματιά

LOGICOM

Συνεργάτης στο Oracle Cloud MSP

Η Logicom Public Group, Platinum μέλος του Oracle PartnerNetwork (OPN), ανακοίνωσε τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα Oracle Cloud Managed Service Provider (MSP). Ως MSP, η εταιρεία θα προσφέρει μια συνολική λύση πλήρους διαχείρισης για φόρτους εργασίας Oracle και μη που βασίζονται σε τεχνολογίες Oracle Platform as a Service (PaaS) και Infrastructure as a Service (IaaS), ως μοναδικό σημείο επαφής με τον πελάτη.

Info: Logicom, 210-2883600

ENTERSOFT

Νέα εγκατάσταση για το Business Suite

Η εταιρεία "Μενέλαος Φρούτα", η μεγαλύτερη εγκατάσταση της κεντρικής αγοράς Αθηνών, η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο του εμπορίου φρούτων και λαχανικών σε Ελλάδα και εξωτερικό επέλεξε το Entersoft Business Suite για τις εταιρείες του ομίλου. Το σύστημα, αποτελεί πλέον ενιαίο περιβάλλον οργάνωσης και διαχείρισης της οικονομικής δραστηριότητας της εταιρείας, της διαχείρισης προμηθειών και αποθεμάτων καθώς και της εμπορικής δραστηριότητας, με ισχυρές αυτοματοποιημένες δυνατότητες σχηματισμού εμπορικών και πιστωτικών πολιτικών.
Την εγκατάσταση πραγματοποίησε η Ergologic πιστοποιημένος platinum συνεργάτης της Entersoft.

Info: Entersoft, 211-1015000

CPI

Ημερίδα συνεργατών της OKI

Το Σάββατο 7 Οκτωβρίου πραγματοποιήθηκε από τη CPI η ετήσια συνάντηση των OKI Partner Νοτίου Ελλάδος. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκε το νέο portfolio έγχρωμων εκτυπωτών, πολυμηχανημάτων και λύσεων της OKI. Στην εκδήλωση έλαβαν μέρος 71 συνεργάτες από 46 εταιρείες της Νοτίου Ελλάδος.

Info: CPI, 210-4805800

ACTIVE COMPUTER SYSTEMS

Συνεργασία Active Computer Systems με Kyocera

Η Active Computer Systems ανακοίνωσε την εμπορική της συμφωνία με την Kyocera Document Solutions,

για την διάθεση και τεχνική υποστήριξη όλων των προϊόντων της Kyocera στην ελληνική αγορά. Πιο συγκεκριμένα, η εμπορική συμφωνία περιλαμβάνει την πώληση εκτυπωτικών μηχανών & πολυμηχανημάτων (A4 & A3), την παροχή λύσεων Managed Document Services (MDS, MPS), την τεχνική κάλυψη service και τη διάθεση ανταλλακτικών και αναλωσίμων.

Η Kyocera Document Solutions διαθέτει μια μεγάλη γκάμα laser εκτυπωτών και MFPs μονόχρωμων και έγχρωμων A4 και A3, καλύπτοντας κάθε ανάγκη της σύγχρονης επιχείρησης, από το μικρό γραφείο, μέχρι τη μεγάλη εταιρεία. Επιπροσθέτως, η λύση Kyocera MDS (Managed Document Solutions) αποτελεί την τέλεια επιλογή κάθε επιχείρησης, για την πιο αποτελεσματική, οικονομική και φιλική διαχείριση των εκτυπωτικών της μηχανών και της συνολικής διαχείρισης των παραγόμενων εγγράφων της. Πρόκειται για μια ολοκληρωμένη λύση, που βελτιστοποιεί ολόκληρη την λειτουργία μιας επιχείρησης, ανεξάρτητα από τον κατασκευαστή των εκτυπωτών και των πολυμηχανημάτων που διαθέτει.

Info: Active Computer Systems, 210-6577900

PROFESSIONAL SERVICES

Environmental monitoring & access control με την αξιοπιστία της APC

Μια γενική παραδοχή που ισχύει είναι ότι η ισχυρή προστασία ενός κέντρου δεδομένων βασίζεται σε τρεις άξονες: στο περιβάλλον την προσβασιμότητα και στην επιτήρηση. Για μια ολοκληρωμένη λύση environmental monitoring λοιπόν, η APC έρχεται να δώσει μια πολύ ισχυρή και οικονομικά προσιτή λύση. Τα Netbotz της APC είναι συσκευές δικτύου σχεδιασμένες έτσι ώστε να προσφέρουν πλήρη παρακολούθηση των εγκαταστάσεων προκειμένου να μπορεί να επιτευχθεί έγκαιρη προστασία ενάντια σε απειλές που μπορούν να προκληθούν από φυσικές καταστροφές ή από ανθρώπινους παράγοντες. Μια σειρά από αισθητήρες δίνουν τη δυνατότητα στενής παρακολούθησης όλων των ειδών των εγκαταστάσεων που μπορεί να αποτελούν στόχο κάποιας απειλής. Οι συσκευές αυτές λοιπόν σε συνδυασμό με τους αισθητήρες, μπορούν να λειτουργήσουν τόσο προληπτικά όσο και αντιδραστικά σε ένα περιβάλλον εγκατάστασης έτσι ώστε να υπάρχει ταχύτατη ανταπόκριση του συστήματος σε περίπτωση συναγερμού.

Με τον 19" σχεδιασμό του το Netbotz είναι κατάλληλο για τοποθέτηση εντός του εγκατεστημένου rack και είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να δουλεύει με ενσύρματους αισθητήρες όπως θερμοκρασίας, υγρασίας, καπνού και διαρροής. Επίσης υπάρχει η δυνατότητα για σύνδεση με κάμερες, αισθητήρες κίνησης, door contacts, glass break sensors και αισθητήρες δόνησης έτσι ώστε να μπορεί να προφυλαχθεί το rack ακόμα και από αθέμιτες ανθρώπινες ενέργειες.

Έτσι, τα Netbotz προσφέρουν μια οικονομικά προσιτή και πλήρη παρακολούθηση της εγκατάστασης σε πραγματικό χρόνο, ενώ διαχειρίζονται άψογα και το access control για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους.

Info: Professional Services, 210-8012207

SOFT1 SERIES 5

Η SoftOne παρουσίασε την επόμενη γενιά του Soft1 ERP

Σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, η SoftOne παρουσίασε τη νέα σειρά λογισμικού Soft1 Series 5. Πλήθος εκπροσώπων του δικτύου των συνεργατών της SoftOne, καθώς και άνθρωποι από το χώρο της πληροφορικής έδωσαν το "παρών" στην παρουσίαση, έχοντας την ευκαιρία να γνωρίσουν πρώτοι το Soft1 Series 5 που αποτελεί την επιτομή της εξέλιξης του ERP και δημιουργεί νέα δεδομένα στην ελληνική αγορά επιχειρηματικού λογισμικού.
Με νέο UI που τοποθετεί την εμπειρία χρήσης σε πρώτο πλάνο και state-of-the-art τεχνολογικές δυνατότητες επιχειρηματικής ευφυίας και τεχνητής νοημοσύνης, το Soft1 Series 5 αλλάζει την παραδοσιακή λειτουργία ενός συστήματος ERP, καθοδηγώντας πλέον το χρήστη στην εκτέλεση των καθημερινών του εργασιών.
Στο πλαίσιο της παρουσίασης, αναδείχθηκαν οι διευρυμένες δυνατότητες που προσφέρει η νέα σειρά σε ότι αφορά το cloud και το enterprise mobility και ανακοινώθηκε η διάθεση της νέας mobile εφαρμογής Soft1 SFA (Sales Force Automation). Ταυτόχρονα, υπήρξε ενημέρωση για σημαντικές καινοτομικές εξελίξεις που αφορούν το σύνολο των προϊόντων της SoftOne όπως η πλήρης τραπεζική διασύνδεση και η ενσωμάτωση δυνατοτήτων conversational user interface.
Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την τελετή βράβευσης των συνεργατών της SoftOne που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους το περασμένο έτος, σε επιμέρους κρίσιμες κατηγορίες απόδοσης.
Info: SoftOne, 211-1022222

XEROX HELLAS

Το μέλλον του εργασιακού χώρου

Στις 19 Οκτωβρίου στο πλαίσιο της εκδήλωσης με τίτλο "The Future of Work" η Xerox Hellas παρουσίασε κι επίσημα στην Ελλάδα το μεγαλύτερο προϊοντικό λανσάρισμα στην ιστορία των 110 χρόνων της. Ο λόγος για τις δύο νέες σειρές επαγγελματικών εκτυπωτών VersaLink και AltaLink, που ενσωματώνουν την τεχνολογία ConnectKey της Xerox. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο software business manager της Xerox, υπεύθυνος για λύσεις λογισμικού σε περισσότερες από 30 χώρες, Alexander Nozdrin, μίλησε για το μέλλον της ψηφιακής εργασίας και παρουσίασε τις νέες τεχνολογίες που μεταμορφώνουν τον τρόπο που οι άνθρωποι συνδέονται, επικοινωνούν και εργάζονται. Ιδιαίτερα στάθηκε στην τεχνολογία ConnectKey η οποία επιτρέπει σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις να διαχειριστούν με καλύτερο τρόπο τις καθημερινές τους απαιτήσεις. Επίσης, δεν παρέλειψε να αναφερθεί στα υψηλά πρότυπα ασφαλείας που διαθέτουν τα νέα μοντέλα.
Από την πλευρά του ο κ. Βασίλης Ραμπάτ, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Xerox Hellas αναφέρθηκε στο πώς η Xerox θα βοηθήσει τους πελάτες της στο δρόμο προς τον ψηφιακό μετασχηματισμό τους.
Οι λύσεις που προσφέρει η εταιρεία αλλάζουν την οργάνωση των επιχειρήσεων, διασφαλίζοντας μεγάλη αποτελεσματικότητα και ευελιξία.

Οι σειρές VersaLink και AltaLink
Η οικογένεια των νέων προϊόντων περιλαμβάνει μια μεγάλη ποικιλία μεγεθών, ταχυτήτων και δυνατοτήτων, προκειμένου να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των μικρών, των μεσαίων, αλλά και των μεγάλων επιχειρήσεων, προσφέροντας μια ενιαία εμπειρία στους χρήστες. Πιο

συγκεκριμένα, η νέα σειρά VersaLink περιλαμβάνει 19 εκτυπωτές και MFPs, τα οποία είναι σχεδιασμένα για μικρές επιχειρήσεις και μικρές ομάδες εργασίας. Η σειρά AltaLink περιλαμβάνει 10 πολυμηχανήματα (MFPs) είναι σχεδιασμένα για μεγαλύτερες επιχειρήσεις και για ανάγκες μεγαλύτερου όγκου.

Έξυπνοι βοηθοί εργασίας
Όλα τα νέα μοντέλα έχουν σχεδιαστεί για να μεταμορφώσουν τον τρόπο που εργαζόμαστε σήμερα, παρέχοντας ολοκληρωμένη ασφάλεια και μεγαλύτερη παραγωγικότητα. Χάρη στην τεχνολογία ConnectKey, μετατρέπονται σε έξυπνους «βοηθούς εργασίας», που καλύπτουν με επιτυχία τις εξελισσόμενες ανάγκες των σημερινών επιχειρήσεων.
Η πρόσβαση σε χρήσιμες εφαρμογές μέσα από το Xerox App Gallery, οι νέες οθόνες που μοιάζουν με αυτές των tablets, η δυνατότητα εξατομίκευσης της ροής εργασιών, η πρόσβαση στο cloud με το πάτημα ενός κουμπιού, καθώς και τα πολυεπίπεδα χαρακτηριστικά ασφαλείας προστίθενται στις γνωστές λειτουργίες της εκτύπωσης, της αντιγραφής, της σάρωσης και του φαξ.
Info: Xerox Hellas, 210-9307000

Με μια ματιά

WIFI4EU

Δωρεάν Wi-Fi σε δημόσιους χώρους

Στο πλαίσιο του προγράμματος "WiFi4EU" το οποίο εγκρίθηκε από το συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θα δημιουργηθούν σημεία δωρεάν ασύρματης δικτυακής πρόσβασης σε δημόσιους χώρους. Έτσι, οι δήμοι, τα νοσοκομεία και άλλοι φορείς του δημοσίου θα μπορούν να αιτούνται χρηματοδότηση για την εγκατάσταση νέων σημείων ασύρματης πρόσβασης όταν δεν υπάρχει υφιστάμενη παρόμοια ιδιωτική ή δημόσια διαδικτυακή σύνδεση. Η διαδικασία αίτησης θα είναι απλή (θα υπάρχει ειδική διαδικτυακή πλατφόρμα την οποία θα διαχειρίζεται η επιτροπή) και η στήριξη της ΕΕ θα ανέρχεται έως και στο 100% των επιλέξιμων δαπανών. Ωστόσο, ο δημόσιος φορέας θα πρέπει να αναλάβει τη συντήρηση της νέας σύνδεσης για τουλάχιστον 3 έτη.
Info: http://bit.ly/2gR1NH5

IBM

Συνεργασία με την Hortonworks

Η IBM και η Hortonworks επεκτείνουν διεθνώς τη συνεργασία τους με στόχο την ευρύτερη διάθεση των λύσεων IBM Data Science Experience και Machine Learning σε developers και σε όλο το οικοσύστημα Apache Hadoop. Οι δύο εταιρείες συνδυάζουν την πλατφόρμα Hortonworks Data Platform με τα IBM Data Science Experience και IBM Big SQL σε μια νέα ολοκληρωμένη λύση ειδικά σχεδιασμένη να βοηθήσει τους επαγγελματίες να αναλύσουν και να διαχειριστούν καλύτερα τους αυξανόμενους όγκους δεδομένων και να επιταχύνουν την λήψη αποφάσεων.
Info: IBM Hellas, 210-6801300

OFFICE LINE

Office 365 στην Celestyal Cruises

Η Office Line ανέλαβε και υλοποίησε έργο Active Directory Domain Services & Office 365 email migration για την Celestyal Cruises. Η υλοποίηση ικανοποίησε την ανάγκη της Celestyal Cruises για κάλυψη των αυξημένων απαιτήσεων της για collaboration κι ευελιξία επικοινωνίας καθώς και για βελτιστοποίηση της παραγωγικότητας της επιχείρησης.
Info: Office Line, 210-9760200

Συνέντευξη με τον Σπύρο Πετράτο

Άνθρωποι, προϊόντα και κανάλι που κάνουν τη διαφορά!

Με τον διαχωρισμό της HP σε δύο εταιρείες να μοιάζει πλέον μακρινό παρελθόν, και με αφορμή την ανάληψη της ηγεσίας στην HP Inc. από τον Σπύρο Πετράτο, το Tech Channel Partner συναντήθηκε με τον νέο managing director της εταιρείας και σας μεταφέρει όλες τις εξελίξεις.

Η συζήτηση με τον κ. Πετράτο ξεκίνησε από την ίδια την είδηση της ανάληψης των νέων του καθηκόντων. Σε τελική ανάλυση, αυτή η εξέλιξη έρχεται σε μία εποχή γεμάτη προκλήσεις για το επιχειρείν (και όχι μόνο).

Χωρίς να διστάσει καθόλου, ο κ. Πετράτος, μάς απαντά ευθέως ξεκινώντας από την ίδια την ομάδα της HP. *"Έχουμε μία εξαιρετική ομάδα, οι οποίοι εκτός από έμπειροι και ικανοί επαγγελματίες, βρίσκονται μαζί εδώ και πολλά χρόνια. Αυτό δεν είναι κάτι απλό ή συνηθισμένο. Η ομάδα λοιπόν είναι εξαιρετικά ικανή και πιστεύω ότι σήμερα περισσότερο από ποτέ, οι άνθρωποι μπορούν να κάνουν τη διαφορά.*

Θεωρώ μάλιστα, πως συνολικά διαθέτουμε πολύ υψηλή ποιότητα στελεχών, και αυτό φαίνεται για παράδειγμα από τους regional ρόλους που έχουν αναλάβει αρκετοί Έλληνες συνάδελφοι (σ.Σ. θυμίζουμε πως το τοπικό γραφείο έχει ευθύνη για την αγορά της Ελλάδος και της Κύπρου, αλλά στη χώρα μας έχουν την έδρα τους και αρκετά στελέχη με ευθύνη για ευρύτερες περιοχές).

Παράλληλα με τους ανθρώπους της HP, νοιώθουμε εξαιρετικά ισχυροί και με τους συνεργάτες μας. Υπάρχει εξαιρετικά υψηλός βαθμός loyalty, βρισκόμαστε σε διαρκή συνεργασία και επικοινωνία, ενώ βλέπουμε ότι ακούνε με προσοχή ό,τι νέο έχουμε να παρουσιάσουμε και να προτείνουμε. Φυσικά, όλα αυτά συνοδεύονται από μοναδικά προϊόντα, από υποστήριξη πολύ υψηλού επιπέδου, αλλά και νέες ιδέες σε κάθε επίπεδο. Αυτές οι νέες ιδέες είναι και ένας από τους τομείς που έχουμε επιταχύνει σημαντικά σε σχέση με το παρελθόν, καθώς η HP είναι πιο ευέλικτη και γρήγορη σε αποφάσεις και κινήσεις. Σε επίπεδο αλλαγών που πρέπει να γίνουν και φυσικά καινοτομίας, βρισκόμαστε σε εξαιρετικά υψηλό επίπεδο, και αυτό γίνεται αντιληπτό τόσο από τους συνεργάτες μας, όσο και από την ίδια την αγορά και τους πελάτες μας σε κάθε segment.

Σπύρος Πετράτος, managing director της HP Inc για Ελλάδα και Κύπρο.

> **Το 2017 «κυλάει» σε πολύ καλό ρυθμό, αφού και on track βρισκόμαστε για τους στόχους μας, αλλά και μερίδια αγοράς κερδίζουμε. Αυτό δείχνει, ότι όλα όσα κάνουμε και σχεδιάζουμε, αποδίδουν και δεν είναι απλά ένα θεωρητικό σχέδιο.**

Θα ήθελα επίσης να τονίσω ότι το 2017 κυλάει σε πολύ καλό ρυθμό, αφού και on track βρισκόμαστε για τους στόχους μας, αλλά και μερίδια αγοράς κερδίζουμε. Αυτό δείχνει, ότι όλα τα παραπάνω αποδίδουν και δεν είναι απλά μία δήλωση. Και επειδή πιστεύω ότι ένα ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο ενός καλού manager είναι η δυνατότητα που έχει να κάνει τους συνεργάτες του να αισθάνονται ασφαλείς, θα πρέπει να σημειώσω πως και σε επίπεδο μητρικής έχουμε μία τέτοια υποστήριξη, και μάλιστα στην πράξη όπως αποδείχθηκε όταν χρειάστηκε, όπως για παράδειγμα κατά την εποχή των capital controls. Άλλωστε, η ομάδα μας είναι από τις μεγαλύτερες της περιοχής, άλλο ένα δείγμα της εμπιστοσύνης της HP στη χώρα και στην επένδυση που πραγματοποιεί σε αυτήν".

Περνώντας στο πιο εμπορικό κομμάτι της συζήτησης, ο κ. Πετράτος αναφέρθηκε στο PC και printing business της εταιρείας. Ξεκινώντας από το printing, το συνολικό business της HP Inc στην Ελλάδα κινείται θετικά, με περίπου 6% αύξηση για το σύνολο (συσκευές και αναλώσιμα), ενώ αξίζει να σημειώσουμε πως είμαστε πλέον στο 5ο συνεχόμενο τρίμηνο ανάπτυξης, με την HP να βρίσκεται στην πρώτη θέση παγκοσμίως.

Μάλιστα, η αγορά του printing προβλέπεται ακόμη πιο συναρπαστική και πολλά υποσχόμενη για την HP, αφού εφέτος είναι η χρονιά που θα δοθεί έμφαση στην αγορά του A3 printing. Αφενός πρόκειται για μία αγορά στην οποία η HP έχει πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης (υπολογίζεται περίπου στα 55 δις δολάρια παγκοσμίως), αφετέρου δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι βρίσκεται υπό εξέλιξη και η εξαγορά του τμήματος printing της Samsung που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα.

Η εν λόγω αγορά είναι σημαντική και σε επίπεδο συνεργατών, αφού από τη μία μεριά ανοίγει ένα νέο κανάλι εσόδων, και από την άλλη, είναι σημαντικά πιο επικερδής. Χαρακτηριστικά να αναφέρουμε ότι ενώ οι εκτυπωτές A3 αντιπροσωπεύουν περίπου το 6% των πωλήσεων σε επίπε-

δο shipments, αντιστοιχούν σχεδόν στο ήμισυ σε επίπεδο τζίρου. Συνολικά, το "momentum" της εν λόγω αγοράς, μοιάζει εξαιρετικό, αφού συνολικά φαίνεται να διανύουμε μία περίοδο που "από το transactional business, περνάμε στην εποχή των υπηρεσιών" όπως σημειώνει ο κ. Πετράτος.
Μία επίσης σημαντική τάση που η HP φαίνεται να εστιάζει πρώτη, είναι η ανάγκη του καταναλωτή να εκτυπώνει φωτογραφίες, όσο το δυνατόν πιο απλά και εύκολα. *"Θέλουμε να βοηθήσουμε τον κόσμο να εκτυπώνει χωρίς καν να το σκέφτεται"* μας εξηγεί ο κ. Πετράτος, *"και ένας από τους καλύτερους τρόπους που έχουμε ήδη παρουσιάσει, είναι το HP Sprocket. Θεωρώ πως πρόκειται για ένα πολύ σημαντικό προϊόν και σίγουρα είναι μία από τις τάσεις στις οποίες θα εστιάσουμε στο printing."*
Ο κ. Πετράτος αναφέρθηκε όμως και στο παραδοσιακό PC Business της HP, όπου τα πράγματα επίσης είναι θετικά: *"Κερδίζουμε διαρκώς μερίδια και οι πωλήσεις μας αυξάνονται"* μάς εξηγεί ο κ. Πετράτος. *"Για το τρίμηνο που έληξε τον Ιούνιο για παράδειγμα, το μερίδιο αγοράς έφτασε το 35%, και μάλιστα με υγιή ανάπτυξη, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό. Παρεμπιπτόντως, εξαιρετική ήταν και η επίδοση στο printing, η οποία με έντονη ανάπτυξη οδήγησε σε μερίδιο της τάξης του 72%.*
Στο PC Business βλέπουμε μία πολύ σημαντική τάση που διαμορφώνεται, και η οποία αφορά στη λογική του as-a-Service που βλέπουμε διαρκώς. Και σε αυτήν την αγορά λοιπόν, οδεύουμε προς μία προσέγγιση DaaS (Device as a Service), κάτι που παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, τόσο συνολικά για την αγορά, όσο και για το δίκτυο των συνεργατών.
Στον τομέα των υπολογιστών, δύο πολύ σημαντικές τάσεις στις οποίες επενδύουμε τη νέα χρονιά, είναι αυτή των 'premium υπολογιστών' (σ.Σ.: πρόκειται ουσιαστικά για συσκευές με κόστος άνω των 800 Ευρώ), αλλά και αυτή του gaming. Πρόκειται για αγορές με σημαντική αύξηση, αφού αυτή των premium PCs αυξάνεται κατά 16% (πολύ πιο έντονα από το σύνολο της αγοράς), *ενώ αυτή των gaming PCs κινείται ακόμη πιο ψηλά, περίπου στο +40% με +45%. Αυτό σημαίνει ότι από εκεί που η αγορά των gaming PCs αντιπροσώπευε περίπου το 5% του συνόλου σε επίπεδο εσόδων, τώρα ήδη προσεγγίζει το 10%, ενώ έρευνες δείχνουν ότι μπορεί να φθάσει το 30%. Ήδη λοιπόν, αποτελεί μία εξαιρετική ευκαιρία και μία σημαντική αγορά.*
Μάλιστα, και μέσα σε αυτήν την αγορά υπάρχουν επιμέρους τάσεις που την οδηγούν, όπως για παράδειγμα η τεχνολογία VR (σ.Σ. υπολογίζεται ότι αφορά περίπου στο 1/3 των πωλήσεων στο gaming), *όπου η HP παρουσιάζει καινοτόμες λύσεις όπως το Omen Compact που συνδυάζει εξαιρετική απόδοση και εικονική πραγματικότητα σε μία μικρή και μεταφέρσιμη μορφή."*

No1 στην ικανοποίηση του καναλιού

Το κανάλι αποτελεί παραδοσιακά τη δύναμη της HP, μίας καθαρά «καναλοκεντρικής» εταιρείας, και αυτό είναι κάτι που ενδυναμώνεται περαιτέρω. Όπως σημειώνει ο κ. Πετράτος: *"Θέλουμε να βοηθήσουμε τους συνεργάτες μας όσο το δυνατόν περισσότερο, και είμαστε εξαιρετικά ικανοποιημένοι με το δίκτυό μας. Για αυτόν τον λόγο, έχουμε κάνει όλα μας τα καναλικά προγράμματα πιο εύκολα, πιο απλά και πιο κερδοφόρα για τους συνεργάτες μας. Έχουμε επίσης μικρότερο lead time* (σ.Σ.: άλλο ένα πλεονέκτημα της ευελιξίας που χαρίζει το νέο σχήμα), *όλα τα προγράμματα είναι global, ενώ η επένδυση που κάνουμε στο κανάλι είναι πραγματικό πολύ υψηλή.*
Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι όλα αυτά αναγνωρίζονται από το ίδιο το κανάλι, και σε σχετική έρευνα ικανοποίησης συνεργατών που διενήργησε η γνωστή στον χώρο του δικτύου, Canalys, η HP αναδείχθηκε το vo1 brand.".

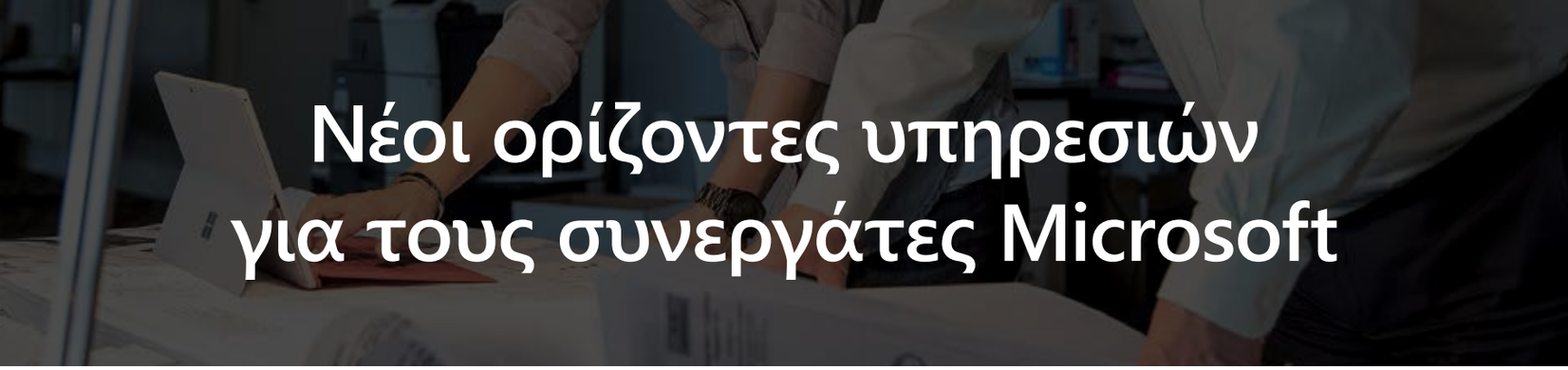
Προσήλωση στην εξέλιξη, διάθεση για το επόμενο βήμα

Συζητώντας το παραδοσιακό πλέον θέμα των δυσκολιών της ελληνικής αγοράς, ο κ. Πετράτος σημειώνει πως κάθε χρονική στιγμή είχε και θα έχει τις δυσκολίες και τις προκλήσεις της. Το θέμα δεν είναι απλά το πρόβλημα. Το θέμα είναι τι κάνεις για να το ξεπεράσεις, η διάθεση που έχει κάθε επιχείρηση να εξελιχθεί και να προσαρμοστεί, η διάθεση να κάνει το επόμενο βήμα κάθε φορά.
"Εάν υπάρχει ένας φόβος, αυτός αφορά σε όσα δεν μπορούμε να ελέγξουμε" σημειώνει χαρακτηριστικά. *"Όλα τα υπόλοιπα όμως, αυτά που είναι στο χέρι μας, θα πρέπει να τα αντιμετωπίσουμε αποφασιστικά και με σχέδιο. Και αυτό ακριβώς κάνει η HP".*
Τέλος, ζητώντας από τον κ. Πετράτο να μας δώσει κάποιο μήνυμα για το κανάλι και τους πελάτες της HP, ο επικεφαλής της εταιρείας ήταν σαφής: *"Έχουμε αποδείξει ότι είμαστε δικαιωματικά αυτό που ονομάζουμε «vendor of choice» και αυτό συμβαίνει γιατί πραγματικά νοιαζόμαστε! Νοιαζόμαστε, αγχωνόμαστε και προσπαθούμε διαρκώς για το business των πελατών μας και των συνεργατών μας. Δεν σταματάμε. Άλλωστε, μεγαλώσαμε μαζί!"* TCP

HP Omen X Compact - Προηγμένο gaming PC με τρία mode λειτουργίας: desktop, VR και couch.

> **Έχουμε αποδείξει ότι είμαστε δικαιωματικά αυτό που ονομάζουμε «vendor of choice» και αυτό συμβαίνει γιατί πραγματικά νοιαζόμαστε! Νοιαζόμαστε, αγχωνόμαστε και προσπαθούμε διαρκώς για το business των πελατών μας και των συνεργατών μας. Δεν σταματάμε. Άλλωστε, μεγαλώσαμε μαζί!**

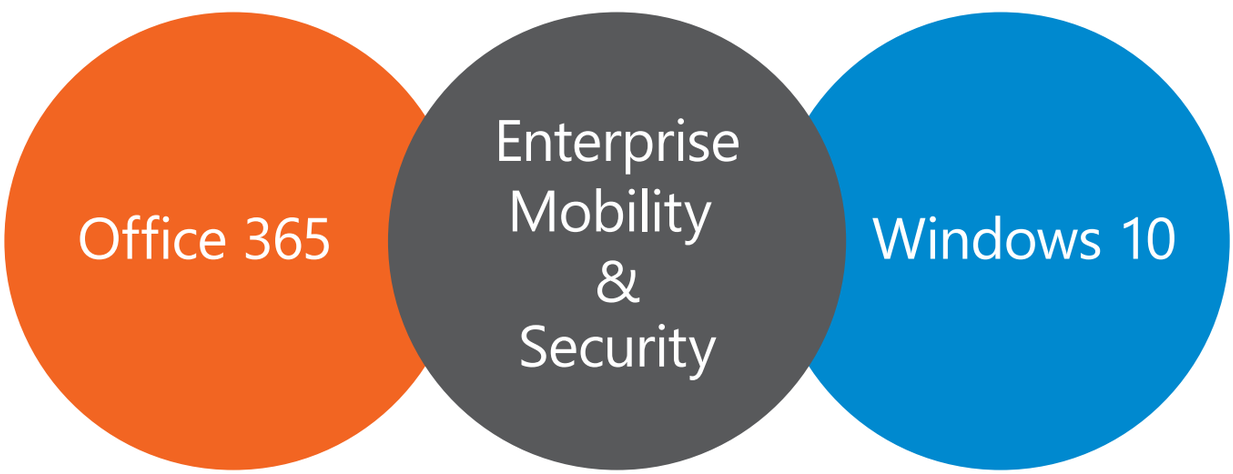
HP Sprocket - Ασύρματος εκτυπωτής τσέπης τεχνολογίας Zink



Νέοι ορίζοντες υπηρεσιών για τους συνεργάτες Microsoft

Microsoft 365

Μια ολοκληρωμένη λύση που συμβάλει στην ασφάλεια, τη δημιουργικότητα και τη συνεργασία συνδυάζοντας 3 δημοφιλείς λύσεις:



Το Microsoft 365 βοηθάει τις επιχειρήσεις να:

- αναγνωρίζουν και να προστατεύονται από τις σύγχρονες απειλές
- αυξάνουν την παραγωγικότητα των υπαλλήλων με τη χρήση των κατάλληλων εργαλείων
- επιταχύνουν τις διαδικασίες συμμόρφωσης με το νέο νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο (GDPR)

Το Microsoft 365 προσφέρει μοναδική προστιθέμενη αξία στους πελάτες σας και ταυτόχρονα αποτελεί ευκαιρία για νέες υπηρεσίες.

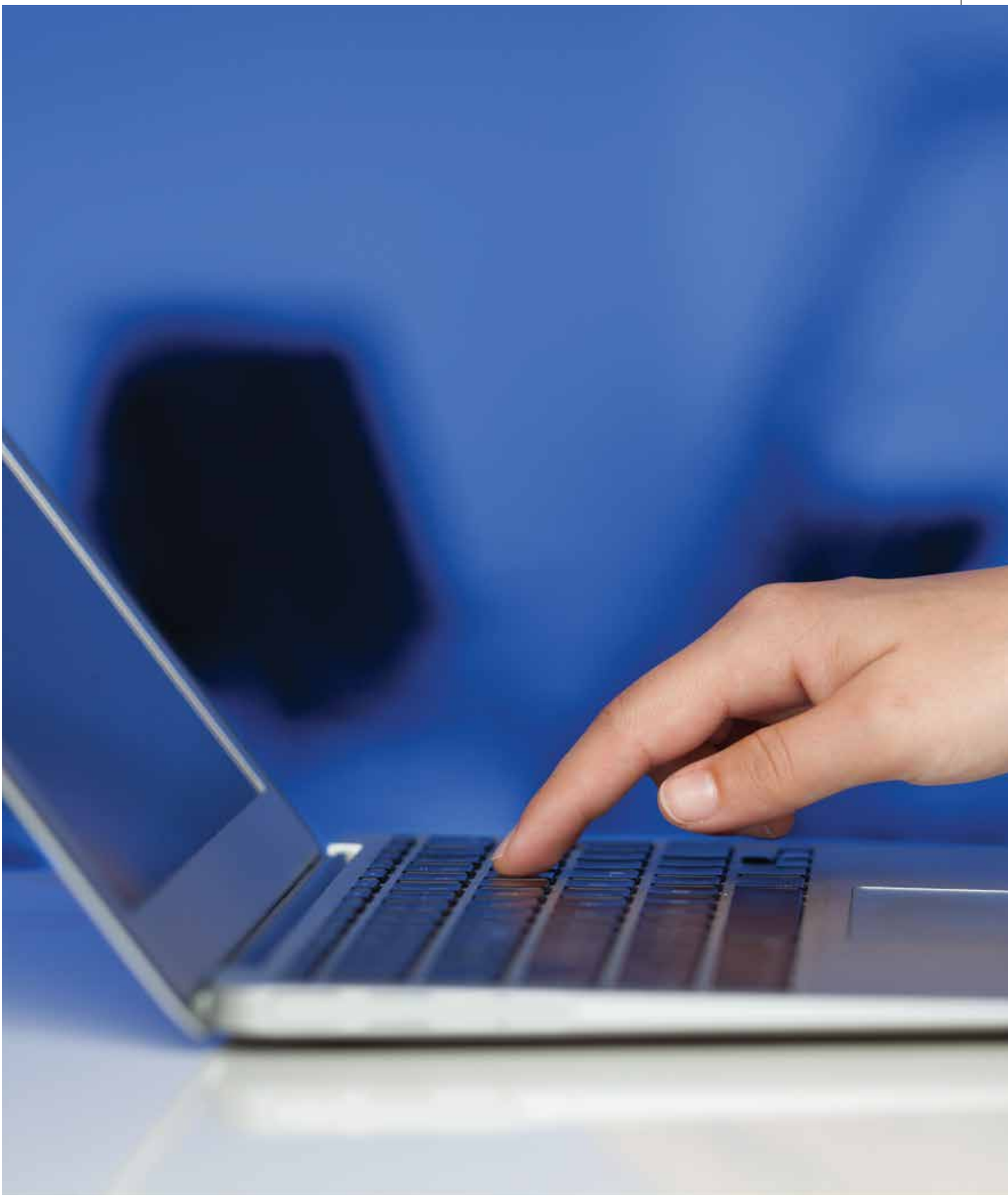
Microsoft

transform/microsoft.com

Είστε έτοιμοι για τις 25 Μαΐου;

Microsoft

bit.ly/GDPR_GR



Η... ultra-θαυμαστή αγορά των laptops!

Δεν είναι καθόλου τυχαίο πως μεγάλο μερίδιο καταναλωτικού κοινού και επιχειρήσεων θεωρούν ως ιδανική επιλογή αγοράς νέου υπολογιστή κάποιο thin & light laptop (ή Ultrabooks όπως είναι πιο γνωστά) και οι λόγοι είναι σαφείς και απόλυτα λογικοί: Πρόκειται για πολύ εντυπωσιακής σχεδίασης φορητά συστήματα με πανίσχυρα χαρακτηριστικά. Επιπλέον, μιας και πρόκειται για υπολογιστές που απευθύνονται σε χρήση εκτός γραφείου, οι κατασκευαστές δίνουν πλέον ιδιαίτερο βάρος στη σχεδίαση και στην εμφάνιση, υιοθετώντας νέα υλικά και πρωτότυπες χρωματικές επιλογές.
Η συγκεκριμένη κατηγορία μάλιστα αποτελεί τον ιδανικό business υπολογιστή για το πολυάσχολο στέλεχος που επιθυμεί να έχει μαζί του ένα αξιόπιστο μηχάνημα για να εργάζεται από απόσταση. Ζητήματα, όπως η αυτονομία της μπαταρίας, η δυνατότητα εκτέλεσης πολλαπλών εφαρμογών και η συνδεσιμότητα έχουν πλέον λυθεί και ένα thin & light laptop αποτελεί πια ένα αξιόπιστο σύστημα με ελάχιστο βάρος, δίσκο SSD και μια σειρά από προηγμένες τεχνολογίες για να μπορεί να προσφέρει στον επαγγελματία ό,τι χρειάζεται και όπου το χρειάζεται.

Τα thin & light laptops (ευρύτερα γνωστά και ως Ultrabooks) έκαναν κάποια στιγμή την εμφάνισή τους στα τέλη του 1990 και στις αρχές του 2000. Στον επιχειρηματικό κόσμο, αντιστοιχούν σε μεγάλο ποσοστό της αγοράς των laptops, δεδομένου πως διαθέτουν ό,τι χρειάζεται προκειμένου να αντέξουν τη γνωστή «πενταετία» που υποτίθεται πως προηγείται προτού οι εταιρείες προχωρήσουν στην αντικατάστασή τους με νεότερα μοντέλα. Τα επαγγελματικά thin & light laptops ενσωματώνουν τις νεότερες γενιές επεξεργαστών Intel Core, δίσκους SSD ή συνδυασμό υβριδικών λύσεων SSD και σκληρού δίσκου, καθώς και άλλα εξελιγμένα χαρακτηριστικά, τα οποία έχουν τοποθετηθεί εντός ενός εξαιρετικά λεπτού, ελαφριού και φορητού περιβλήματος.

Τα business Ultrabooks ποικίλουν με μοντέλα που απευθύνονται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και διαφοροποιούνται σε ελάχιστα features σε σχέση με τα πιο mainstream consumer laptops. Ταυτόχρονα, τα επιπέδου enterprise thin & light laptops διαθέτουν πιστοποίηση Intel vPro και εξειδικευμένα features που τα κάνουν ακόμα πιο ελκυστικά στο IT προσωπικό. Στα «φιλικά» προς το IT features περιλαμβάνονται ειδικές λειτουργίες και χαρακτηριστικά ασφαλείας, docking stations που προσφέρουν πρόσθετη συνδεσιμότητα και άλλα χαρακτηριστικά που τα καθιστούν την πλέον χρηστική λύση για τους επαγγελματίες του IT.
Όσο... ψηλότερα ανεβαίνουμε στις λύσεις high-end, βρίσκουμε μοντέλα που παραπέμπουν ευθέως στα «συγγενικά» mobile workstations. Τα πρώτα μπορούν να συγκριθούν με τα σαφώς πιο

βαριά και λιγότερο φορητά workstations, με την έννοια πως περιέχουν high-end επεξεργαστές Intel Core και Xeon ταυτόχρονα με ISV-certified γραφικά, ενώ ταυτόχρονα ανταποκρίνονται στα Ultrabook specs με ταχύτατους δίσκους SSD, πληθωρική μνήμη και βέβαια εξαιρετικά λεπτό περίβλημα.

Πιο συγκεκριμένα, τα business thin & light laptops διαθέτουν τουλάχιστον μεγάλη ποσότητα μνήμης RAM (κατ' ελάχιστο 4GB), η οποία αποτελεί τον στάνταρ εξοπλισμό για όλα τα business συστήματα. Ο δίσκος SSD θα βελτιώσει σημαντικά τη συνολική εμπειρία εργασίας, ενώ ο αποθηκευτικός χώρος είναι κι αυτός σημαντικός (με μεγέθη 128GB και επάνω να αποτελούν το στάνταρ), ακόμα και στην περίπτωση επιχειρήσεων που αποθηκεύουν τα περισσότερα από τα δεδομένα τους σε servers.
Μια ακόμα σημαντική παράμετρος είναι η διάρκεια ζωής μπαταρίας. Η μεγάλου μεγέθους μπαταρία θα αποδειχθεί πολύ σημαντική, ιδίως στις περιπτώσεις επαγγελματικών ταξιδιών, πτήσεων, μετακινήσεων κ.ο.κ. Τα business thin & light laptops συνήθως διαθέτουν ποικιλία από επιλογές μπαταρίας, ενώ κάποια μοντέλα enterprise-class συνοδεύονται από 2 με 3 διαφορετικά είδη μπαταριών. Θυμίζουμε πως όσο περισσότερα τα ενσωματωμένα cells, τόσο μεγαλύτερη και η διάρκεια ζωής τής μπαταρίας. Μπορεί βέβαια η μεγαλύτερη σε μέγεθος μπαταρία να προσθέσει και κάποιο βάρος, αλλά το να μπορεί ο επαγγελματίας να χρησιμοποιήσει τη συσκευή του όσο χρόνο χρειαστεί χωρίς διακοπή, αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα.
Σε πολλά thin & light laptops οι μπαταρίες δεν είναι αποσπώμενες, κάτι που αρκετοί χρήστες δεν το θεωρούν αρνητικό, μιας και έχουν την απαραίτητη διάρκεια ζωής για μια εργάσιμη μέρα στο γραφείο. Για τους επαγγελματίες όμως εκείνους που μετακινούνται συχνά ή βρίσκονται τακτικά σε αεροδρόμια και αεροπλάνα, τότε η λύση που ο συνεργάτης μπορεί να προτείνει είναι εκείνη μιας συσκευής με αποσπώμενη μπαταρία, προκειμένου να μπορεί να την αλλάξει με μια φορτισμένη όταν ο δείκτης φόρτισης πέσει κάτω από ένα χαμηλό ποσοστό.

Οικογενειακές... διαφορές των (thin & light) laptops

Όπως είδαμε ήδη, τα thin & light laptops είναι μια σχετικά πρόσφατη προσθήκη στο γενικότερο οικοσύστημα των φορητών υπολογιστών. Είναι λεπτά, ελαφριά, ισχυρά και ταχύτατα, γι' αυτό και πολλοί κατασκευαστές (συμπεριλαμβανομένης και της δημιουργού της κατηγορίας Ultrabooks Intel) δήλωσαν πως σύντομα θα γίνουν ακόμα πιο δημοφιλή από τα «παραδοσιακά» laptops. Τα «παλιά» κλασικά laptops διαθέτουν ακόμα κάποιους «άσους στο μανίκι τους», σε σχέση με τα πιο μοντέρνα «αδερφάκια» τους, ιδίως για το consumer και gaming κοινό. Εντούτοις, με μια ολοένα και μεγαλύτερη ποικιλία από thin & light laptops να βρίσκουν το δρόμο τους στην αγορά, ιδίως στο χώρο των επιχειρήσεων, είναι αρκετοί εκείνοι που σκέφτονται κατά πόσον αξίζουν την επένδυση σε σύγκριση με τα notebooks.
Ας δούμε στη συνέχεια κάποιες ενδιαφέρουσες παραμέτρους που θα πρέπει το κανάλι συνεργατών να έχει υπόψη του σχετικά με τις ομοιότητες, αλλά και τις διαφορές που έχουν τα thin & light laptops με τα παραδοσιακά laptops.

Οι εταιρείες προσέχουν πλέον και τη σχεδίαση των σύγχρονων business ultraportables υιοθετώντας εντυπωσιακές χρωματικές επιλογές.

Διαφορές και ομοιότητες

Τα κλασικά laptops, όπως είναι ήδη γνωστό, είναι φορητοί προσωπικοί υπολογιστές που κυκλοφορούν σε διάφορα forms και μεγέθη. Διαθέτουν οθόνες μεταξύ 13 και 17 ιντσών, ζυγίζουν από 1 ως και 4,5 κιλά, ενώ ενσωματώνουν μια ποικιλία από hardware configurations και χαρακτηριστικά.
Από την άλλη, όλα τα thin & light laptops είναι σε τελική ανάλυση φορητοί υπολογιστές, αλλά δεν ισχύει το αντίστροφο. Τα τελευταία είναι από μόνα τους μια ειδική κατηγορία laptops.
Κατά πολλούς τρόπους μοιάζουν και συμπεριφέρονται περισσότερο ή λιγότερο ως «φυσιολογικά» laptops. Οφείλουν όμως να ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένα κριτήρια, προκειμένου να κερδίσουν τον τίτλο του thin & light. Τα κριτήρια αυτά για πρώτη φορά τέθηκαν από την ίδια την Intel που ουσιαστικά εφηύρε και τον όρο «Ultrabooks» για αυτή την κατηγορία συστημάτων εδώ και κάποιο καιρό.
Εν ολίγοις, τα thin & light laptops θα πρέπει να είναι λεπτά (πάχος 18 χιλιοστά ή και λιγότερο για συστήματα με οθόνες κάτω των 14 ιντσών και 23 χιλιοστά για εκείνα με μεγαλύτερες οθόνες). Επίσης, θα πρέπει να ενσωματώνουν τις ULV hardware πλατφόρμες της Intel και την ταχεία αποθήκευση (SSD ή συνδυασμό SSD και σκληρού δίσκου), ενώ θα πρέπει να μπορούν να τρέχουν με μια φόρτιση για τουλάχιστον 5 ώρες. Τέλος, θα μπορούν να υποστηρίξουν πολλαπλές τεχνολογίες της Intel, όπως η αντι-κλεπτική και η τεχνολογία προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Ομοιότητες

Δεδομένου πως πρόκειται για ένα εξειδικευμένο είδος laptop, υπάρχουν πολλές ομοιότητες μεταξύ των thin & light laptops και των κανονικών notebooks. Πρακτικά, με κάποιες μόνο εξαιρέσεις στις οποίες θα σταθούμε στη συνέχεια, τα δύο αυτά form factors μοιράζονται από κοινού το σχήμα, αλλά και τα βασικά τμήματά τους όπως η οθόνη, το πληκτρολόγιο, οι θύρες και το hardware, αλλά και τη συνολική λειτουργικότητά τους. Επιπλέον, τρέχουν Windows ως λειτουργικό σύστημα, καθώς και σχετικό software όπως όλους τους δημοφιλείς browsers και το Microsoft Office.

Διαφορές

Ας εξετάσουμε όμως τα σημεία διαφοροποίησης που είναι πιο σημαντικά για το κανάλι συνεργατών που θα πρέπει να εστιάσει σε αυτά προκειμένου να προωθήσει την ιδέα των thin & light laptops στους πελάτες του.

Σχεδιασμός και εμφάνιση
Για ξεκίνημα, τα thin & light laptops έχουν το εξής βασικό πλεονέκτημα όταν τα συγκρίνουμε με την πλειονότητα των laptops: Είναι σαφώς πιο λεπτά και την ίδια στιγμή πιο ελαφριά. Ας πάρουμε για παράδειγμα το δημοφιλές segment των 13,3 ιντσών όπου τα περισσότερα από τα συστήματα ζυγίζουν λιγότερο από 1,5 κιλά και έχουν πάχος ως και 18 χιλιοστά. Αντίθετα, τα συνηθισμένα φορητά laptops είναι σαφώς πιο ογκώδη και ζυγίζουν τουλάχιστον 2 κιλά, με κάποιες μόνο εξαιρέσεις μεταξύ των premium business notebooks.
Μπορεί η Intel να μην είχε θέσει κάποιο όριο στο θέμα του βάρους των Ultrabooks, έχει όμως στο θέμα του πάχους, όπως έχουμε ήδη αναφέρει. Τα μοντέλα ως και 14 ίντσες θα πρέπει να είναι μέχρι 18 χιλιοστά ή λιγότερο, ενώ τα μεγαλύτερα από 14 και 15,6 ίντσες θα πρέπει να έχουν πάχος ως και 21 χιλιοστά. Εφόσον κάποια από αυτά διαθέτουν οθόνη αφής, το όριο αυξάνεται στα 23 χιλιοστά.
Εκτός αυτών δεν υπάρχει κάποιο όριο σχετικά με την ποιότητα των υλικών που χρησιμοποιούνται στην κατασκευή του περιβλήματος, αν και οι συσκευές αυτής της κατηγορίας εντυπωσιάζουν με την εμφάνισή τους και τη γενικότερη ποιότητα του φινιρίσματος. Τα υλικά που συνήθως χρησιμοποιούνται είναι το μαγνήσιο, το αλουμίνιο, τα ανθρακονήματα, το γυαλί και άλλα υψηλής ποιότητας υλικά, κάτι που προφανώς δεν ισχύει για τα παραδοσιακά laptops, εκτός και αν αναφερόμαστε στη high-end κατηγορία.

Τα τελευταία χρόνια τα thin & light laptops καλύπτουν μια ακόμα πιο ευρεία γκάμα μεγεθών και απαιτήσεων από ό,τι στο παρελθόν. Αυτό σημαίνει πως το κανάλι έχει τη δυνατότητα να προτείνει στους εταιρικούς πελάτες του εξειδικευμένες λύσεις για όλες τις ανάγκες.

Πληκτρολόγιο
Ανασηκώνοντας το καπάκι, θα παρατηρήσετε πως τα περισσότερα thin & light laptops διαθέτουν σχετικά «ρηχά» πληκτρολόγια, εξαιτίας του λεπτού σχεδιασμού τους, κάτι που τα διαφοροποιεί σε σχέση με τα παραδοσιακά laptops που διαθέτουν περισσότερο χώρο. Και αυτό όμως δεν αποτελεί απόλυτο κανόνα, μιας και υπάρχουν στην αγορά μοντέλα με εξαιρετικά πληκτρολόγια, ενώ τα περισσότερα από αυτά διαθέτουν πληκτρολόγιο οπίσθιου φωτισμού.

Hardware και επιδόσεις
Αν και τα thin & light laptops οφείλουν να ακολουθούν τις πλατφόρμες ULV της Intel και μιας και είναι τόσο λεπτά, συνήθως συνοδεύονται από ενσωματωμένα γραφικά (παρόλο που κάποια διαθέτουν και ξεχωριστό chip γραφικών). Αυτό συνεπάγεται πως διαθέτουν ακόμα περισσότερα configurations σε σχέση με τα κλασικά notebooks, τα οποία εκτείνονται από τα χαμηλής ενεργειακής κατανάλωσης entry level συστήματα, ως και τους πιο «βαρείς» πολυπύρηνους επεξεργαστές και τις εξειδικευμένες λύσεις γραφικών που θα βρούμε στα τελευταίας γενιάς business συστήματα.

Τα thin & light laptops επιπλέον μπορούν αποδειχθούν αρκετά απαιτητικά, δεδομένου πως οι ULV πλατφόρμες συνεπάγονται υψηλές επιδόσεις, ιδίως σε συνδυασμό με τις επιλογές ταχείας αποθήκευσης, όπως είναι οι δίσκοι SSD σε αντίθεση με τους παραδοσιακούς σκληρούς δίσκους. Επιπρόσθετα, οι πλατφόρμες ULV υποτίθεται πως προσφέρουν μια περαιτέρω ισορροπία μεταξύ ισχύος και απόδοσης, με αποτέλεσμα η αγορά να προσφέρει πολλαπλές επιλογές του είδους.

Διάρκεια μπαταρίας
Τα thin & light laptops έχουν σαφώς μεγαλύτερη διάρκεια ζωής με μία μόνο φόρτιση, σε σχέση με τα παραδοσιακά laptops. Στην αγορά υπάρχουν διάφορα συστήματα που προσφέρουν τουλάχιστον 5 ώρες λειτουργίας, ενώ δεν λείπουν και τα laptops με πάνω από 10 ώρες εν ενεργεία, 6+ ώρες με αναπαραγωγή βίντεο και τουλάχιστον 7 ημέρες σε κατάσταση standby.
Προκειμένου να κερδίσουν σε αποθηκευτικό χώρο, οι μπαταρίες στις περισσότερες περιπτώσεις είναι ενσωματωμένες και μη αποσπώμενες στα περισσότερα thin & light laptops, όπως εξάλλου και τα υποσυστήματα hardware. Αντίθετα, στα παραδοσιακά laptops η μπαταρία, η μνήμη ή ο αποθηκευτικός χώρος είναι εύκολα προσβάσιμος και αντικαταστάσιμος. Αυτό δεν σημαίνει πως δεν υπάρχει πρόβαση στο εσωτερικό των thin & light laptops, απλά απαιτείται περισσότερη προσπάθεια και η τεχνογνωσία του τμήματος IT.

Άλλα χαρακτηριστικά
Δεδομένου πως τα thin & light laptops είναι τόσο ελαφριά, το αποτέλεσμα είναι πως μπορούν να υπερθερμανθούν όταν εκτελούν απαιτητικές εφαρμογές, ιδίως οι εκδόσεις με εξειδικευμένες

DVD-ROM και ultraportables είναι δύο έννοιες ασύμβατες μεταξύ τους. Σιγά, σιγά τα οπτικά μέσα αποθήκευσης εξαφανίζονται από τους φορητούς υπολογιστές. Όποιος χρειάζεται ακόμα κάτι τέτοιο, μπορεί πάντα να προτιμήσει μια εξωτερική συσκευή.

κάρτες γραφικών. Σε αυτό συνεισφέρει και το μεταλλικό περίβλημα που δεν βοηθάει ιδιαίτερα στο να απομακρύνεται η θερμότητα εύκολα.
Συν τοις άλλοις, τα thin & light laptops οφείλουν να εκκινούν ταχύτατα και να επανέρχονται από κατάσταση αδράνειας σε χρόνο κάτω από 7 δευτερόλεπτα, και γι' αυτό οι ταχύτερες επιλογές αποθήκευσης αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση. Και βέβαια, θα πρέπει να ενσωματώνουν μια σειρά από τεχνολογίες ασφαλείας που, οι οποίες θα διασφαλίσουν πως το περιεχόμενο που βρίσκεται αποθηκευμένο στη συσκευή θα παραμείνει ασφαλές στην περίπτωση που το σύστημα κλαπεί ή χαθεί, ενώ θα βοηθήσουν το χρήστη τους να το εντοπίσει και πιθανώς να το ανακτήσει. Το χαρακτηριστικό αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τους επιχειρηματικούς πελάτες του καναλιού των συνεργατών που απαιτούν ασφάλεια πάνω από όλα. Στο σημείο αυτό να σημειώσουμε ότι συγκεκριμένοι κατασκευαστές προσφέρουν πολύ εξελιγμένα συστήματα ασφαλείας και προστασίας στα laptops τους, που ξεκινούν από το BIOS και προχωρούν στην ενσωμάτωση βιομετρικών χαρακτηριστικών (σαρωτές δακτυλικών αποτυπωμάτων, 3D web cams), τα οποία σε συνδυασμό με το Windows Hallo προσφέρουν ασφαλές authentication κατά τη διαδικασία log-in.
Και βέβαια, όσον αφορά τις θύρες και τις επιλογές συνδεσιμότητας, στα thin & light laptops ενσωματώνονται οι άκρως απαραίτητες, μιας και δεν υπάρχει αρκετός χώρος λόγω πάχους για όσα έχουμε συνηθίσει στα παραδοσιακά laoptops. Το αποτέλεσμα είναι πως κάποια features είτε έχουν περικοπεί ή αντικατασταθεί από τις πιο... μίνιμαλ εκδόσεις τους.
Όσον αφορά τις οθόνες, ο συνεργάτης μπορεί να προτείνει μια ευρεία γκάμα από εκείνες που προσφέρει η αγορά, ανάλογα πάντα με τις ανάγκες της επιχείρησης: οι επιλογές αυτές κυμαίνονται από τις 11,6 ίντσες ως και τις 15,6 ίντσες. Οι περισσότερες premium επιλογές προσφέρουν οθόνες υψηλής ποιότητας, με IPS panels και ακόμα και οθόνες αφής σε πολλά από τα τελευταία μοντέλα.

> **Χάρη στο αυξανόμενο «κύμα» του BYOD στις επιχειρήσεις, οι τελευταίες σπεύδουν να υιοθετήσουν με ολοένα και μεγαλύτερους ρυθμούς τις λεγόμενες ultraportable συσκευές όπως είναι και τα thin & light laptops.**

Το πάχος των thin & light laptops καθορίζεται πλέον από το ύψος των θυρών που ενσωματώνουν. Τα πιο λεπτά συστήματα έχουν μόνο μία USB-C, ενώ στα πιο εξοπλισμένα θα βρείτε ακόμα USB 3.0 και HDMI.

Τιμές

Στην περίπτωση των laptops μπορεί κάποιος να βρει οικονομικές επιλογές με λίγες εκατοντάδες ευρώ, αλλά στον αντίποδα και συστήματα χιλιάδων ευρώ. Από την άλλη, τα οικονομικότερα business thin & light laptops είναι σαφώς πιο ακριβά ακόμα και στο χαμηλότερο όριό τους. Σίγουρα πάντως, ένα thin & light laptop θα είναι πιο ακριβό σε σχέση με το παρόμοιων χαρακτηριστικών laptop, δεδομένων των χαρακτηριστικών που προσφέρει (ελαφρύ σώμα, ποιότητα κατασκευής, διάρκεια μπαταρίας, χαρακτηριστικά ασφαλείας κ.ο.κ.).

Η διαφορά στα σημεία

Σε τελική ανάλυση, υπάρχει κάτι ακόμα που διαφοροποιεί τις δύο κατηγορίες: η ποικιλία. Τα παραδοσιακά laptops βρίσκονται στην αγορά εδώ και χρόνια, οπότε μπορεί κάποιος να επιλέξει μεταξύ εκατοντάδων μοντέλων, με διαφορετικά σχήματα, configurations και features.
Τα τελευταία χρόνια όμως, τα thin & light laptops έχουν καταφέρει να κερδίσουν τον «χαμένο χρόνο» και πλέον καλύπτουν μια ακόμα πιο ευρεία γκάμα μεγεθών και απαιτήσεων. Αυτό σημαίνει πως το κανάλι έχει τη δυνατότητα να προτείνει στους εταιρικούς πελάτες του εξειδικευμένες λύσεις για όλες τις ανάγκες.
Σε τελική ανάλυση, πρέπει να θυμάστε πως τα thin & light laptops είναι μια ειδική κατηγορία laptops. Είναι σχεδιασμένα με γνώμονα τη φορητότητα και την εμφάνιση, ενώ είναι αρκετά γρήγορα για να ανταποκριθούν στις καθημερινές εργασίες του επαγγελματία. Δεδομένου πως το hardware γίνεται ολοένα και ταχύτερο και πιο αποτελεσματικό, διακρίνεται ήδη μια σημαντική τάση από τους κατασκευαστές να προσφέρουν στην αγορά ακόμα πιο απαιτητικές και ελαφρές συσκευές μέσα στα επόμενα χρόνια.
Αυτό πάλι σημαίνει πως τα thin & light laptops θα γίνονται ολοένα και πιο οικονομικά και πιο προσβάσιμα σε ευρύτερο κοινό, κάτι που θα επεκτείνει ακόμα περισσότερο την αγορά, προσφέροντας στο κανάλι συνεργατών μια ακόμα σημαντική ευκαιρία δραστηριοποίησης. Εξάλλου, τα περισσότερα στοιχεία της αγοράς προς τα εκεί συγκλίνουν, όπως θα δούμε στη συνέχεια.

Η αγορά των thin & light laptops

Ξεκινάμε με τη σημαντική διαπίστωση πως οι παγκόσμιες πωλήσεις των thin & light laptops (Ultrabooks) αναμένεται να αγγίξουν τα 375 εκατομμύρια ως το 2024. Σε αυτό προφανώς συμβάλλει το εξαιρετικό επίπεδο ευχρηστίας τους στις καθημερινές εργασίες, μιας και προσφέρουν στους καταναλωτές μια ελαφριά, λεπτή και ταχύτατη συσκευή που έχει διάρκεια ζωής περίπου 10 ώρες.
Τα thin & light laptops είναι, όπως τονίσαμε, μια νέα κατηγορία notebooks. Πρόκειται για καινοτόμες συσκευές που διαθέτουν παρόμοια μεν υποσυστήματα με εκείνα των notebooks (οθόνη, πληκτρολόγιο και hardware), αλλά διαφοροποιούνται όπως είδαμε καθώς ενσωματώνουν ULV και ταχύτερες επιλογές αποθήκευσης όπως είναι οι δίσκοι SSD (ή υβριδικά μοντέλα).

Άρθρο εκ μέρους της Lenovo

Ιδανικές λύσεις για κάθε πελάτη σας

Στη Lenovo είμαστε περήφανοι για τον τρόπο με τον οποίο καλύπτουμε τις ανάγκες κάθε πελάτη ξεχωριστά, όσο εξειδικευμένες και αν είναι. Αυτό επιτυγχάνεται, αφενός μέσα από την καινοτομία και τις μοναδικές τεχνολογίες που ενσωματώνουν τα προϊόντα μας, αφετέρου χάρη στο ιδιαίτερα ευρύ portfolio των λύσεων που προσφέρουμε.
Η κατηγορία των thin & light laptops, δεν αποτελεί φυσικά εξαίρεση. Το αντίθετο μάλιστα. Χαρακτηρίζεται από εξαιρετικές επιλογές και δυνατότητες, ενώ όλα τα μοντέλα που αναφέρονται στη συνέχεια διαθέτουν πολλά κοινά state-of-the-art χαρακτηριστικά, όπως τη θύρα USB-C που ακολουθεί το πρότυπο Thunderbolt για ασύλληπτες ταχύτητες μεταφοράς δεδομένων και φόρτιση, τεχνολογία anti-fry (προστατεύει τις θύρες USB-C από ασύμβατους φορτιστές), αυξημένες δυνατότητες στον τομέα της ασφάλειας (με υποστήριξη dTPM 2.0 και αναγνώστη δακτυλικών αποτυπωμάτων με πληροφορίες που αποθηκεύονται στο ίδιο το chip) κ.λπ.
Εξαιρετικής σημασίας σε επαγγελματικό επίπεδο, και ειδικά στην εποχή του cloud που διανύουμε, είναι η σύνδεση 4G+ που προσφέρει σύνδεση «παντού και πάντα», και μάλιστα σε πολύ υψηλές ταχύτητες, ενώ το βραβευμένο (και πλέον θρυλικό), πληκτρολόγιο των ThinkPad, φροντίζει για την άνετη και ξεκούραστη εργασία όπου κ' αν βρίσκεστε.
Φυσικά, η επίσης θρυλική αντοχή των ThinkPad είναι και πάλι παρούσα με 12 πιστοποιήσεις αντοχής στρατιωτικών προδιαγραφών (πρότυπο MIL-STD-810G), ενώ η αναγνώριση χρήστη μέσω IR κάμερας και της λειτουργίας Hello των Windows (σε επιλεγμένα μοντέλα), κάνουν τη ζωή του επαγγελματία ακόμη πιο ασφαλή.
Βέβαια, επειδή η επαγγελματική χρήση δεν αρκείται μόνο στα κορυφαία χαρακτηριστικά, αντίστοιχα κορυφαία είναι και η υποστήριξη που η Lenovo έχει φροντίσει να παράσχει για την οικογένεια των ThinkPad. Ο λόγος φυσικά για την Internantional on-site εγγύηση με χρόνο αντίδρασης μόλις μία εργάσιμη (next business day)! Αυτό σημαίνει, ότι μέσα σε μία εργάσιμη ημέρα, ακόμη και αν δεν βρίσκεστε στο γραφείο σας αλλά για παράδειγμα ταξιδεύετε, η υποστήριξη της Lenovo θα βρίσκεται δίπλα σας.

Αναγνωρίζοντας (και καλύπτοντας) τις ανάγκες των πελατών σας

Το βασικότερο βήμα για την κάλυψη των αναγκών των πελατών του καναλιού, είναι η αναγνώριση των απαιτήσεων ή το «προφίλ» του χρήστη που έχει κάθε φορά απέναντί του.
• Ξεκινώντας από τον «χρήστη που τα θέλει όλα», μία από τις καλύτερες επιλογές είναι το ThinkPad X270. Πρόκειται για ένα κόσμημα βάρους μόλις 1,27 κιλών με δίσκο SSD τεχνολογίας NVMe(σε κάρτα PCI) για μοναδικές επιδόσεις, αλλά και αυτονομία 26,9 ωρών. Διαθέτει σύνδεση 4G+ (LTE-A), ενώ η οθόνη των 12,5" το καθιστά ιδανικό για χρήση σε μικρούς χώρους, ακόμα και στο table tray ενός αεροπλάνου.
Οι απαιτητικοί χρήστες θα βρουν επίσης μία πολύ καλή λύση στο «πρόσωπο» του ThinkPad T470. Η αυτονομία φτάνει τις 28,6 ώρες ενώ με τη βοήθεια του power bridge μπορεί να αυξηθεί περαιτέρω.

• Μία σημαντική διαφοροποίηση του προφίλ των χρηστών είναι όσοι χρειάζονται παράλληλα μεγάλη οθόνη. Το ThinkPad T570 στις 15,6" αποτελεί ίσως την καλύτερη επιλογή, διαθέτοντας όλες τις ευκολίες σε επίπεδο σύνδεσης, και βάρος κάτω από 2 κιλά, αποτελώντας μία εξαιρετικά φορητή αλλά παράλληλα πανίσχυρη, λύση.

• Εάν ο πελάτης σας απαιτεί τη χρήση συγκεκριμένου software (π.χ. CAD/CAM), τα ThinkPad διαθέτουν λύσεις workstation πιστοποιημένες ανά ISV, ακόμα και σε thin & light version, όπως για παράδειγμα το ThinkPad P51s workstation. Πρόκειται για έναν σταθμό εργασίας με κάρτα γραφικών Nvidia Quadro, ο οποίος καταφέρνει να διατηρεί αυτονομία 26,8 ωρών και βάρος κάτω από 2 κιλά!

• Βεβαίως, στην κατηγορία των thin & light λύσεων, η Lenovo διαθέτει και convertibles όπως το ThinkPad Yoga 370, το οποίο απευθύνεται σε επαγγελματίες που κάνουν χρήση των πολλαπλών δυνατοτήτων (π.χ. tablet) που προσφέρει η αναδιπλούμενη (κατά 360°) οθόνη. Ιδανικό για όσους ταξιδεύουν συχνά ή βρίσκονται εντός γραφείου, αφού ζυγίζει μόλις 1,37 κιλά, έχει πάχος κάτω από 2 εκατοστά (18,2mm), και ενσωματώνει οθόνη 13" σε σώμα για 12,5"!

• Για χαμηλότερα budgets αλλά με υψηλές απαιτήσεις σε επίπεδο mobility, έχετε στη διάθεσή σας τα ThinkPad L470 και ThinkPad 13, τα οποία διαθέτουν βάρος μόλις 1,87 και 1,44 κιλά αντίστοιχα, ενώ η αυτονομία τους κυμαίνεται στις 21,72 και 14,56 ώρες.

• Τέλος, περνώντας στην «επιλογή των executives», η σκυτάλη περνά στην οικογένεια X1 των ThinkPad, με μοντέλα που "δηλώνουν" το premium status τους με την πρώτη ματιά και χάρη στην κατασκευή από ανθρακονήματα διαθέτουν χαμηλό βάρος και εξαιρετική αντοχή.
Στα διαθέσιμα μοντέλα θα βρείτε το X1 Carbon (οθόνη 14" σε σώμα 13", οθόνη WQHD IPS, βάρος μόλις 1,13Kg και rapid charge για φόρτιση στο 80% μέσα σε 40 λεπτά), το X1 Yoga (αναδίπλωση οθόνης κατά 360ο, επαναστατικό "wave keyboard" που υποχωρεί μέσα στο πλέγμα του πληκτρολογίου, επιλογή για οθόνη OLED με υποστήριξη touch για 2048 σημεία και βάρος 1,36 κιλά με 15,5 ώρες αυτονομίας), αλλά και το X1 Tablet που προσφέρει ακόμα μεγαλύτερη φορητότητα με βάρος μόλις 770 γραμ.!

• Για τους πιο «παραδοσιακούς» σε απαιτήσεις executives που έχουν συνηθίσει τις ευκολίες ενός desktop συστήματος, υπάρχει η δυνατότητα προσθήκες μηχανικού docking station. Σε αυτήν την κατηγορία, το ThinkPad T470s είναι μία εξαιρετική επιλογή, ενώ επίσης πολύ καλή επιλογή αποτελεί το ThinkPad X270.

Από τα παραπάνω, αλλά και από τα αναρίθμητα πλεονεκτήματα και ξεχωριστά χαρακτηριστικά των προϊόντων Lenovo, είναι φανερό ότι το δίκτυο συνεργατών πληροφορικής, έχει στη διάθεσή του ένα ιδιαίτερα δυνατό "όπλο" πωλήσεων. Έναν σύμμαχο, που όχι μόνο τον βοηθά να καλύπτει τις ανάγκες κάθε πελάτη, αλλά παράλληλα είναι πάντα δίπλα του, στηρίζοντας μία μακροχρόνια σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

Δεδομένου πως το hardware στα thin & light laptops γίνεται ολοένα και ταχύτερο και πιο αποτελεσματικό, διακρίνεται ήδη μια σημαντική τάση από τους κατασκευαστές να προσφέρουν στην αγορά ακόμα πιο απαιτητικές και ελαφρές συσκευές μέσα στα επόμενα χρόνια.

Οι σύγχρονες έρευνες στον κόσμο των επιχειρήσεων έχουν καταδείξει συγκεκριμένους παράγοντες για τους οποίους ολοένα και περισσότερα στελέχη επιλέγουν τα thin & light laptops, τους οποίους καλό είναι να γνωρίζει το κανάλι συνεργατών:

- Σχεδιασμός: Ελαφρύς, λεπτός, ποιοτικός
- Χαμηλότερη κατανάλωση ενέργειας
- Μεγάλη διάρκεια ζωής μπαταρίας
- Ταχεία εκκίνηση εντός 2-3 δευτερολέπτων από κατάσταση hibernate
- Σταθερή συνδεσιμότητα
- Άμεση ανταπόκριση στην τεχνολογία Smart Response της Intel που χρησιμοποιεί μεταξύ άλλων SATA SSDs για μεγαλύτερες ταχύτητες

Υπάρχει ένα ακόμα σημείο ενδιαφέροντος που εξηγεί την επιτυχία των thin & light laptops στη συνολική αγορά των laptops: η αντικειμενική πραγματικότητα της αυξανόμενης κυριαρχίας των 2 σε 1 συσκευών που ενσωματώνουν την ολοκληρωμένη λειτουργικότητα των notebooks, ταυτόχρονα με τη φορητότητα ενός tablet.
Το γεγονός αυτό πρέπει να συνδυαστεί με την επέκταση της στρατηγικής για τα Ultrabooks όπως καθορίστηκε από τις Intel και Microsoft, με στόχο τη ανταπόκρισή τους στη συνεχή άνοδο και δημοτικότητα των μη Windows και Intel συσκευών (Mac, Chromebooks).

Σε κάθε περίπτωση, αν δούμε τη σταθερή μείωση των πωλήσεων PCs, οι οποίες εν πολλοίς οφείλονται στους μεγαλύτερης διάρκειας κύκλους ανανέωσης των υπολογιστών, της αντικατάστασής τους από smartphones και tablets, αλλά και την αυξανόμενη μετακίνηση προς το mobile computing, τότε όντως η αναμενόμενη ανάπτυξη στην αγορά των thin & light laptops παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το κανάλι. Η ανάπτυξη αυτή οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις εξελίξεις όσον αφορά την τεχνολογία των επεξεργαστών που συνεπάγεται ακόμα ελαφρύτερα και λεπτότερα σχέδια notebooks, με επιδόσεις που καλύπτουν ακόμα και τις πιο ιδιαίτερες απαιτήσεις.

Προηγμένα υλικά, όπως αλουμίνιο και ανθρακονήματα χρησιμοποιούνται πλέον από τα πιο premium μοντέλα.

Ένας ακόμα βασικός λόγος δημοτικότητας των thin & light laptops μεταξύ του παγκόσμιου κοινού είναι η υποστήριξη συγκεκριμένων features όπως για παράδειγμα τα ξεχωριστά chips γραφικών στα μοντέλα με μεγαλύτερες οθόνες, ώστε να επιτευχθεί απρόσκοπτη εμπειρία ακόμα και στις πιο απαιτητικές εφαρμογές, κάτι που αναμένεται να δώσει περαιτέρω ώθηση στη αγορά αυτή στα ερχόμενα χρόνια.
Σε αυτά να προσθέσουμε και μια γενικότερη τάση που φαίνεται να προσφέρει μια περαιτέρω ώθηση ανάπτυξης στο χώρο των thin & light laptops. Πρόκειται για το αυξανόμενο «κύμα» του BYOD στις επιχειρήσεις, οι οποίες υιοθετούν με ολοένα και μεγαλύτερους ρυθμούς τις λεγόμενες ultraportable συσκευές όπως είναι και τα thin & light laptops, για έναν αριθμό από λειτουργίες όπως το product development, το testing, η ανάλυση και η προεπισκόπηση των IT προϊόντων. Επιπλέον, η ενσωμάτωση του Thunderbolt 3 - που μοιράζεται την ίδια υποδοχή με το USB-C - ως η κυρίαρχη επιλογή για τα thin & light laptops που συνεπάγεται ταχεία μεταφορά αρχείων, PC migrations, πρόσβαση σε data storage, επιτρέποντας μεγαλύτερες ταχύτητες στη μεταφορά δεδομένων, είναι βέβαιο πως θα ωφελήσει τις μελλοντικές προοπτικές τής αγοράς αυτής στο άμεσο μέλλον.

Τώρα, όσον αφορά την παγκόσμια αγορά και τις προοπτικές της, εκείνη των ΗΠΑ συνεχίζει να είναι η μεγαλύτερη παγκοσμίως, ακολουθούμενη από αυτή της Ευρώπης. Οι λόγοι, σύμφωνα με τις σχετικές έρευνες, που τα thin & light laptops βρίσκουν ανταπόκριση στις ανεπτυγμένες αγορές είναι οι εξής:

- Παρουσία μεγάλου αριθμού μικρομεσαίων αλλά και μεγάλων επιχειρήσεων
- Έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα
- Ευρεία υιοθέτηση IT τεχνολογιών στις καθημερινές δραστηριότητες για επικοινωνιακούς, ακαδημαϊκούς και ψυχαγωγικούς σκοπούς
- Μεγαλύτερη ανοχή του αγοραστικού κοινού σε θέματα τιμών στα προτιμώμενα προϊόντα με εξελιγμένα χαρακτηριστικά και λειτουργίες

Οι ανεπτυγμένες περιοχές, συμπεριλαμβανομένης της Ασίας-Ειρηνικού και της Λατινικής Αμερικής υποτίθεται πως θα οδηγήσουν την ανάπτυξη στην παγκόσμια αγορά των ultraportables, με μέσο όρο ετήσιας ανάπτυξης της τάξης του 28,1% και 30,7% αντίστοιχα. Κάποιοι ακόμα παράγοντες που θα λειτουργήσουν υποστηρικτικά είναι οι τεχνολογικές εξελίξεις, η αυξανόμενη αγοραστική δύναμη των καταναλωτών στις περιοχές αυτές, ο ταχύς ρυθμός αστικοποίησης, και η ολοένα και μεγαλύτερη ζήτηση από τον κλάδο των SMBs.
Όσον αφορά τους βασικούς παίκτες που καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς αυτοί περιλαμβάνουν τις εταιρείες Acer, Apple, ASUSTeK, Dell, Fujitsu, HP, Lenovo, LG, Microsoft, Samsung και Toshiba ανάμεσα σε άλλους. TCP

CASE STUDY

Enterprise Mobility στην πράξη

Με τη βοήθεια της Regate, μια τοπική βιομηχανία γάλακτος, στην Κρήτη, μπαίνει στη νέα εποχή εκσυγχρονίζοντας τις διαδικασίες της.

Η ανάγκη της εταιρείας "Συλλιγάρδος Ο.Ε. – Η Αγνότης" ήταν η αυτοματοποίηση κάποιων συγκεκριμένων διαδικασιών της, όπως η παραγγελιοληψία, οι εισπράξεις και η τιμολόγηση επί αυτοκινήτου για τα στελέχη που βρίσκονται στα οχήματα διανομής.
Η ιδιαιτερότητα έγκειται στο ότι η παρακολούθηση και η διακίνηση των γαλακτοκομικών προϊόντων γίνεται υποχρεωτικά με παρτίδα και ημερομηνία λήξης. Επίσης επειδή τα προϊόντα αυτά είναι ζυγιζόμενα, το πωλούμενο βάρος και η αξία αποτυπώνονται σε ετικέτα barcode κατά την φόρτωση.
Άρα μια άλλη απαίτηση ήταν να υπάρχει δυνατότητα ανάγνωσης του barcode επί του παραστατικού κατά την πώληση.

Ένα πλήρες φορητό σύστημα παραγγελιοληψίας

Η προδιαγραφή που τέθηκε εξ' αρχής ήταν, η λύση να υλοποιηθεί σε περιβάλλον Android με συσκευές με ενσωματωμένο scanner και ασύρματο μικρό εκτυπωτή ζώνης από τον οποίο για μεν την πώληση εκδίδεται το ΤΔΑ ενώ κατά την είσπραξη να εκδίδεται η απόδειξη. Επίσης, ο πωλητής μπορεί να βλέπει στην οθόνη της συσκευής του τα οικονομικά στοιχεία και τα στατιστικά πωλήσεων του πελάτη καθώς και αναλυτική καρτέλα.
Η υλοποίηση ήταν ανέλπιστα γρήγορη και ο πελάτης μπήκε σε παραγωγική λειτουργία εντός 15 ημερών. Έκτοτε δεν έχει παρουσιαστεί το παραμικρό πρόβλημα.

Όλοι οι στόχοι επιτεύχθηκαν χωρίς προβλήματα

Οι δύο κύριοι στόχοι του πελάτη, ήταν αφενός η διαφύλαξη της ιχνηλασιμότητας κατά την πώληση επί αυτοκινήτου και η εύκολη πώληση ζυγιζόμενων τυροκομικών οι οποίοι επιτεύχθηκαν απολύτως. Επίσης επιτεύχθηκαν και οι δευτερεύοντες στόχοι αφού μέσω του συστήματος εκτός της παραγγελιοληψίας μπορούν να πραγματοποιηθούν και οικονομικές συναλλαγές και συμφωνίες λογαριασμών. Αξιοσημείωτη είναι η πλήρης ανυπαρξία προβλημάτων ακόμα και σε σημεία με ελλιπή κάλυψη δικτύου κινητής τηλεφωνίας. Επίσης, θα πρέπει να σημειωθεί ότι το κόστος ήταν αρκετά χαμηλότερο τόσο σε συσκευές όσο και σε λογισμικό σε σχέση με γνωστές λύσεις σε περιβάλλον Windows Mobile που προϋπήρχαν.

> **Το έργο είναι το πρώτο μιας σειράς έργων που προγραμματίζονται στη συνεργασία μας με την Regate. Η εξέλιξη του έργου είχε ανεμπόδιστη ροή κάτι που μας προδιαθέτει θετικά για τη συνέχιση στην κάλυψη των αναγκών «πληροφορικής εν κινήσει» των πελατών μας.**
>
> **Γιώργος Βασιλάκης, Διαχειριστής της Infosector.**

Συλλιγάρδος Ο.Ε. – Η Αγνότης

Η εταιρία δραστηριοποιείται στην παραγωγή προϊόντων γάλακτος και ιδρύθηκε το 1987 από τους αδερφούς Ιωάννη & Μιχάλη Συλλιγάρδο, συνεχίζοντας την παράδοση του πατρός Νικολάου Συλλιγάρδου από το 1958.
Τα προϊόντα απευθύνονται σε ιδιώτες καταναλωτές αλλά και σε επιχειρήσεις εστίασης μέσω χονδρικής και λιανικής πώλησης. Με έδρα τη Νεάπολη Λασιθίου, η διανομή πραγματοποιείται από ιδιόκτητα φορτηγά ψυγεία, 2-3 φορές την εβδομάδα.
Η εταιρεία διαθέτει 8 άτομα μόνιμο προσωπικό και 3-4 άτομα εποχικό προσωπικό.

Οι προκλήσεις

- Αυτοματοποίηση διαδικασιών διανομής
- Ιχνηλασιμότητα προϊόντων με ημερομηνία λήξης
- Παραγγελιοληψία εν κινήσει
- Δημιουργία barcode κατά τη φόρτωση
- Υλοποίηση σε περιβάλλον Android
- Ενσωματωμένος σαρωτής barcode
- Συνοδευτικός φορητός εκτυπωτής για έκδοση παραστατικών

Το όφελος

- Ιχνηλασιμότητα κατά την πώληση επί αυτοκινήτου
- Ευκολία πώλησης ζυγιζόμενων τυροκομικών
- Επίτευξη οικονομικών συναλλαγών εν κινήσει
- Προσιτό κόστος λύσης
- Επικοινωνία μέσω 3G/4G
- Λειτουργία και offline

Λύση που εγκαταστάθηκε:
Regate Effective – EXVAN

Υλοποίηση έργου από:
Infosector Ε.Π.Ε.

PUBLI

Θετικές τάσεις στην **αγορά των servers**

Αν και το πρώτο τρίμηνο του 2017 η παγκόσμια αγορά των servers δεν τα πήγε και τόσο καλά, η τάση αυτή δεν συνεχίστηκε το δεύτερο τρίμηνο, παρουσιάζοντας τάσεις ανάκαμψης.

Τόσο η IDC όσο και η Gartner συμφωνούν ότι το δεύτερο τρίμηνο του 2017 ήταν καλύτερο από το πρώτο σε ό,τι αφορά την παγκόσμια αγορά των servers. Συγκεκριμένα, η IDC αναφέρει ότι τα κέρδη του συγκεκριμένου segment της αγοράς αυξήθηκαν κατά 6,3% φτάνοντας τα $ 15,7 δισεκατομμύρια. Τα νούμερα που δημοσίευσε η Gartner είναι μεν χαμηλότερα, αλλά και πάλι εμφανίζονται θετικά. Συγκεκριμένα, η αύξηση που σημειώθηκε κατά το 2Q17 ήταν 2,8% με τα συνολικά κέρδη $ 13,9 δις.
Σε ό,τι αφορά τις πωλήσεις, η IDC αναφέρει αύξηση κατά 1,9% και 2,45 εκατομμύρια μονάδες, ενώ η Gartner αναφέρει αύξηση κατά 2,4% και 2,8 εκατομμύρια μονάδες.

Γεωγραφικός καταμερισμός

Σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2017, το δεύτερο εμφάνισε σχετική συνολική αύξηση σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά τα αποτελέσματα ανά γεωγραφική περιοχή εμφανίζουν ενδιαφέρουσες διακυμάνσεις.
Πιο συγκεκριμένα, η Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη ήταν η ταχύτερα αναπτυσσόμενη περιοχή με 13,5% αύξηση σε ετήσια βάση, ακολουθούμενη από την περιοχή Ασίας/Ειρηνικού (εκτός Ιαπωνίας) με 12,9%. Αξίζει να σταθούμε στην περιοχή της Κίνας, η οποία παρουσίασε ισχυρή ανάπτυξη της τάξης του 10,3%. Οι Ηνωμένες Πολιτείες παρουσίασαν αύξηση κατά 7,1%, ενώ η Ιαπωνία μείωση 2,2%. Η Δυτική Ευρώπη παρουσίασε αύξηση κατά 2,7%, η Λατινική Αμερική μείωση κατά 11,5%, ενώ η Μέση Ανατολή και η Αφρική παρουσίασαν μείωση κατά κατά 3,3%.

Εάν θέλαμε να εντοπίσουμε τα αίτια για την αύξηση που παρουσίασε ο κλάδος, θα μπορούσαμε να εντοπίσουμε δύο κύριους παράγοντες: Ο πρώτος έχει να κάνει με την ισχυρή απόδοση της συγκεκριμένης αγοράς στις περιοχές της Ασίας/Ειρηνικού, λόγω των νέων υποδομών σε data centers, κυρίως στην Κίνα. Ο δεύτερος παράγοντας είναι η συνεχής εξέλιξη των υποδομών σε hyperscale data centers στην αγορά των ODM (original design manufacturer).

Σε ό,τι αφορά τον διαχωρισμό σε επεξεργαστές να πούμε ότι την καλύτερη επίδοση είχαν οι x86 servers οι οποίοι αυξήθηκαν κατά 2,5% σε τεμάχια και 6,9% σε αξία, ενώ οι RISC/Itanium Unix servers παρουσίασαν μείωση κατά 21,4% σε τεμάχια και κατά 24,9% σε αξία το ίδιο διάστημα.

Οι ηγέτες της αγοράς

Σύμφωνα με τη Gartner, η HPE συνεχίζει να ηγείται στην παγκόσμια αγορά των servers με βάση τα έσοδα και παρά την πτώση, τα έσοδα από τον συγκεκριμένο κλάδο ανήρθαν σε $3,3 δις με μερίδιο αγοράς 23%. Η Dell EMC διατηρήθηκε στην δεύτερη θέση σημειώνοντας αύξηση 7% και 19,9% μερίδιο αγοράς. Εντυπωσιακή είναι η περίπτωση της Huawei, η οποία παρουσιάζει τη μεγαλύτερη ανάπτυξη της τάξης του 57,8% καταλαμβάνοντας την πέμπτη θέση πίσω από τις IBM και Cisco.

Αναφορικά με τον όγκο πωλήσεων, η Dell EMC παρέμεινε στην πρώτη θέση με μερίδιο αγοράς 17,5% (492.854 τεμάχια) με την HPE στη δεύτερη θέση και μερίδιο 17,1% (483.203 τεμάχια). TCP

Μερίδιο αγοράς server σε αξία (2ο τρίμηνο 2017)

Κατασκευαστής	2Q17 Έσοδα ($εκ.)	2Q17 Μερίδιο αγοράς (%)	2Q16 Έσοδα ($εκ.)	2Q16 Μερίδιο αγοράς (%)	2Q17-2Q16 Ανάπτυξη (%)
HPE	3.204.569	23	3.536.530	26,1	-9,4
Dell EMC	2.776.347	19,9	2.594.180	19,1	7,0
IBM	963.279	6,9	1.226.947	9,1	-21,5
Cisco	866.450	6,2	858.924	6,3	0,9
Huawei	845.543	6,1	535.946	4	57,8
Άλλοι	5.281.754	37,9	4.801.420	35,4	10,0
Σύνολο	**13.937.942**	**100**	**13.553.947**	**100**	**2,8**

Συνέντευξη με τον Burc Tanir

Ποιος έχει τη χαμηλότερη τιμή;

Οι καταναλωτές έχουν στη διάθεσή τους on-line εργαλεία σύγκρισης τιμών. Οι ιδιοκτήτες των καταστημάτων όμως; Το cloud εργαλείο της εταιρείας Prisync που μας έρχεται από τη γειτονική Τουρκία, αυτοματοποιεί τον έλεγχο των τιμών επιτρέποντας στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο ηλεκτρονικό εμπόριο να βρίσκονται πάντα ένα βήμα πιο μπροστά από τον ανταγωνισμό τους.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο παρουσιάζει μεγάλη άνθηση πλέον και στη χώρα μας. Από τη μία τα capital controls και από την άλλη η "υποχρεωτική" χρήση πλαστικού χρήματος, έχουν κάνει και τους Έλληνες καταναλωτές να ψάχνουν ευκαιρίες και χαμηλές τιμές στο on-line shopping. Εάν το δούμε από την πλευρά των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο ηλεκτρονικό λιανικό εμπόριο, οι επιχειρηματίες έχουν να αντιμετωπίσουν πολύ έντονο τόσο εγχώριο, όσο και εξωτερικό ανταγωνισμό. Όπως μας ανέφερε ο CEO της Prisync, η πιο συχνή μέθοδος που χρησιμοποιούν ακόμα και τα μεγάλα on-line καταστήματα για να παρακολουθούν τον ανταγωνισμό τους είναι "χειροκίνητα ". Εδώ ακριβώς έρχεται η Prisync, η οποία ξεκίνησε ως μια πολύ φιλόδοξη startup το 2013. Η εταιρεία έχει έδρα την Κωνσταντινούπολη και πλέον δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 40 χώρες.

Το Prisync λειτουργεί ως εξής: ο πελάτης δημιουργεί έναν λογαριασμό, επιλέγοντας ένα από τα διαθέσιμα συνδρομητικά πακέτα, που εξαρτώνται από τον αριθμό των προϊόντων που επιθυμεί να παρακολουθεί. Κατόπιν δεν έχει παρά να δηλώσει το URL τους από τα ανταγωνιστικά websites. Από εκεί και πέρα η σύγκριση των τιμών μεταξύ του ίδιου προϊόντος στα ανταγωνιστικά καταστήματα γίνεται αυτόματα. Από τον περασμένο Σεπτέμβριο, προστέθηκαν διάφορα έξυπνα εργαλεία που βοηθούν τον επαγγελματία να αντιδρά άμεσα στις διακυμάνσεις του ανταγωνισμού.
Το Dynamic Pricing Module είναι ένα τέτοιο παράδειγμα. Μέσω του συγκεκριμένου εργαλείου, ο επαγγελματίας μπορεί να καθορίσει συγκεκριμένους κανόνες και το Prisync να προτείνει αυτόματα τις συνιστώμενες τιμές. Επιπλέον, ο επαγγελματίας είναι ανά πάσα στιγμή ενήμερος για τις διακυμάνσεις των τιμών του ανταγωνισμού λαμβάνοντας συνεχώς σχετικά e-mail.
Η υπηρεσία προσφέρει επίσης και εργαλεία pricing analysis. Ο επαγγελματίας μπορεί να βλέπει τη συνολική του απόδοση στην αγορά σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό. Υπάρχει επιλογή συνολικής σύγκρισης των προϊόντων, ανάλογα με το brand ή την κατηγορία προϊόντος (πώς τα πηγαίνει ένα συγκεκριμένο προϊόν ή/και μια συ-

Burc Tanir, CEO και co-founder της Prisync

γκεκριμένη μάρκα). Επίσης, ο επιχειρηματίας, έχει συνολική εικόνα για το ποια προϊόντα του είναι τα φθηνότερα στην αγορά λαμβάνοντας υπόψη και ιστορικά στατιστικά στοιχεία.
Με βάση τα παραπάνω insights που προσφέρει το Prisync, μια επιχείρηση μπορεί να αντιδρά εύκολα στις διακυμάνσεις της αγοράς, ανάλογα με την πολιτική και τη στρατηγική που έχει χαράξει.

Ποια ήταν η ανάγκη που σας έκανε να δημιουργήσετε την Prysinc; Ποια ήταν η σχέση σας με το χώρο των on-line αγορών;
Κατ' αρχήν να πούμε ότι η εταιρεία ιδρύθηκε από τρία άτομα. Εμείς δεν είχαμε άμεση σχέση με το χώρο του e-commerce, αλλά είχαμε αρκετούς φίλους και γνωστούς που είχαν. Επιπλέον, διαθέταμε αρκετή εμπειρία με το χώρο του B2B λογισμικού. Ένα πράγμα που διαπιστώσαμε από την αρχή, μιλώντας με άτομα από το χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου, ήταν ότι καταναλώνονταν πολλές ανθρωποώρες και ενέργεια στην χειροκίνητη παρακολούθηση των τιμών του ανταγωνισμού. Έτσι, αισθανθήκαμε αμέσως ότι εκεί υπήρχε μια ευκαιρία και αρχίσαμε να σκεφτόμαστε πώς θα μπορούσε να αυτοματοποιηθεί η συγκεκριμένη εργασία. Κάτι τέτοιο θα εξοικονομούσε και πολύ χρόνο, αλλά και έξοδα από τους ιδιοκτήτες ηλεκτρονικών καταστημάτων κάτι που διαπιστώθηκε με το που βγήκε live το Prisync.

Σε ποιες χώρες δραστηριοποιείστε και προς ποια κατεύθυνση θέλετε να επεκταθείτε;
Το Prisync είναι έτσι σχεδιασμένο ώστε να μην έχει γεωγραφικούς περιορισμούς, περιορισμούς νομίσματος και γλώσσας. Έτσι, μπορεί να λειτουργήσει οπουδήποτε. Ήδη το χρησιμοποιούν εταιρείες από 40 χώρες. Τα πάμε πολύ καλά σε αγγλόφωνες χώρες όπως σε Η.Π.Α., Καναδά, Ηνωμένο Βασίλειο και Αυστραλία, αλλά ξεκινώντας από αυτό το μήνα, επικεντρώνουμε όλες μας τις δυνάμεις στην Ευρωπαϊκή αγορά, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας.
Ο λόγος για αυτό είναι απλός: η επέκταση στη συγκεκριμένη αγορά είναι πολύ εύκολη, αφού όπως προανέφερα η υπηρεσία μας δεν απαιτεί κανενός είδους customization. Ο πελάτης δεν έχει παρά να εγγραφεί στο Prisync και να ξεκινήσει αμέσως να το αξιοποιεί για να αυξήσει την κερδοφορία του.

Για ποιο λόγο πιστεύετε ότι τώρα είναι η κατάλληλη περίοδος να επεκταθείτε στην ελληνική αγορά;
Πριν από ένα περίπου μήνα, πραγματοποιήσαμε μια πολύ αναλυτική έρευνα σχετικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα και παρατηρήσαμε ότι ακόμα και τα μεγάλα ηλεκτρονικά καταστήματα ελέγχουν τις τιμές του ανταγωνισμού τους ακόμα με το χέρι. Επιπλέον, επειδή ακριβώς οι Έλληνες ψάχνουν πάρα πολύ τα on-line shops για ευκαιρίες και συγκρίνουν συνεχώς τις τιμές, οι σχετικές επιχειρήσεις είναι πιο εύκολο να αποδεχθούν ότι μπορούν να κάνουν το ίδιο με αυτόματο τρόπο.
Πιστεύουμε ακράδαντα και το βλέπουμε και στην πράξη ότι οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο θα επωφεληθούν άμεσα από τον αυτόματο έλεγχο των τιμών της αγοράς και θα γίνουν ταυτόχρονα και ανταγωνιστικές και κερδοφόρες.

Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον;
Σε τελική ανάλυση αυτό που επιθυμούμε είναι όλα τα καταστήματα, ανεξαρτήτως τζίρου να είναι σε θέση να τιμολογούν τα προϊόντα τους με τον τρόπο που το κάνει το Amazon. Βέβαια το Amazon έχει αναπτύξει το δικό του εργαλείο, κάτι που δεν μπορεί να κάνει μια Ελληνική επιχείρηση, για παράδειγμα. Εδώ ακριβώς ερχόμαστε εμείς να βοηθήσουμε προσφέροντας όλα τα έξυπνα εργαλεία και τα analytics που χρειάζεται ένα σύγχρονο ηλεκτρονικό κατάστημα για να είναι ανταγωνιστικό. TCP

Η Oracle παρουσίασε **το cloud του μέλλοντος**

Από 1-5 Οκτωβρίου η Oracle υποδέχθηκε στο OpenWorld 2017 δεκάδες χιλιάδες πελάτες και συνεργάτες από 175 χώρες που συμμετέχουν με φυσική παρουσία, και περισσότερα από 18 εκατομμύρια άλλους που το παρακολούθησαν από τους υπολογιστές τους σε ζωντανή μετάδοση.

Με επίκεντρο το πρόσφατα ανασχεδιασμένο Moscone Center του Σαν Φρανσίσκο, οι εκδηλώσεις του Oracle OpenWorld 2017 πραγματοποιούνται σε διάφορες τοποθεσίες στο κέντρο της πόλης.
Στην εναρκτήρια ομιλία του ο Larry Ellison, executive chairman of the board και chief technology officer της Oracle, αναφέρθηκε στις καινοτομίες που χαρακτηρίζουν το Oracle Cloud. Οι κεντρικές παρουσιάσεις συνεχίστηκαν όλη την εβδομάδα, με τον Ellison, τον Mark Hurd, CEO της Oracle, και τον Thomas Kurian, president of product development της Oracle. Στη κεντρική σκηνή, τα στελέχη της Oracle πλαισιώθηκαν από ηγέτες μερικών από τις πιο ενδιαφέρουσες επωνυμίες του κόσμου, όπως οι Carbon, Trek, FedEx και Gap και συζήτησαν φλέγοντα θέματα που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις και την τεχνολογία σήμερα και στο μέλλον.

Η Judy Sim, Oracle chief marketing officer, δήλωσε ότι το Oracle OpenWorld έχει εξελιχθεί και αποτελεί πλέον ένα από τα κορυφαία συνέδρια του κόσμου. Μάλιστα, φέτος το Oracle OpenWorld φέρνει την καινοτομία στη μάθηση μέσα από μια σειρά διαφορετικών μορφών συνεδριών, που αναπτύχθηκαν σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο του Stanford, και επανασχεδιασμένων εκθεσιακών χώρων.

Βασικές παρουσιάσεις

Ο Larry Ellison, executive chairman και chief technology officer της Oracle, άνοιξε το συνέδριο με μια διεισδυτική ματιά στο μέλλον του Oracle Cloud και στη διαδρομή καινοτομίας του.
Ο Doug Fisher, senior vice president και general manager, software and services group της Intel, μίλησε για τη δύναμη των δεδομένων και για το πώς αυτά προσφέρουν τεράστιες ευκαιρίες για τα εταιρικά υπολογιστικά συστήματα cloud.
Στις 2 Οκτωβρίου ο Mark Hurd, CEO της Oracle, αποκάλυψε πού βρισκόμαστε σήμερα και προς τα πού κατευθυνόμαστε, σε έναν κόσμο στον οποίο το cloud αποκτά θεμελιώδη ρόλο. Μαζί του συμμετείχαν στελέχη από τις εταιρείες πελάτες της Oracle, Bloom Energy, FedEx και Gap.
Την επόμενη μέρα, ο Thomas Kurian, president of product development της Oracle και ο Dave Donatelli, executive vice president, cloud business group, Oracle, παρουσίασαν το πώς το Oracle Cloud αξιοποιεί τη δύναμη αναδυόμενων τεχνολογιών, όπως η τεχνητή νοημοσύνη, το Internet of Things και το blockchain, για να μετασχηματίσει οργανισμούς κάθε μεγέθους.

Η πρώτη αυτοδιαχειριζόμενη βάση δεδομένων

Την Τετάρτη 4 Οκτωβρίου ο Larry Ellison αποκάλυψε το μέλλον των βάσεων δεδομένων στο cloud, συμπεριλαμβανομένου του Oracle Autonomous Database Cloud, της πρώτης «αυτοδιαχειριζόμενης» βάσης δεδομένων παγκοσμίως.
Ο Larry Ellison ανέφερε με ιδιαίτερο ενθουσιασμό, ότι πρόκειται για ένα τεράστιο βήμα που δεν κάνει κανένας άλλος. Όπως χαρακτηριστικά τόνισε: "πρόκειται για το πιο σημαντικό πράγμα που έχουμε κάνει εδώ και πάρα πολύ καιρό". Τι σημαίνει όμως αυτό; Με απλά λόγια η βάση δεδομένων μπορεί να τρέχει από μόνη της και να αυτορυθμίζεται, μειώνοντας (μηδενίζοντας θεωρητικά) κατά πολύ το χρόνο ενασχόλησης του IT, πράγμα που συνεπάγεται μείωση κόστους και ελαχιστοποίηση του ανθρώπινου λάθους. Επιπλέον η βάση διαθέτει ένα αυτοματοποιημένο σύστημα ασφαλείας, το οποίο εντοπίζει τις ανωμαλίες και τις διορθώνει από μόνο του.
Ο Elisson ανέφερε χαρακτηριστικά: "Η δική μας προσέγγιση στην αποτροπή υποκλοπών είναι περισσότερος αυτοματισμός" καταλήγοντας "εγγυόμαστε διαθεσιμότητα 99,995% και λιγότερο από 30 λεπτά downtime".
Το Oracle Autonomous Database Cloud, χειρίζεται πολλά διαφορετικά στυλ φόρτου εργασίας, συμπεριλαμβανομένων συναλλαγών, μικτών φόρτων εργασίας, data warehouses, graph analytics, αποθήκες δεδομένων και IoT. TCP

Επετειακή ημερίδα με φόντο τον **έναν χρόνο Dell Technologies**

Στο φετινό Dell EMC Forum Athens που για μια ακόμη χρονιά πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, το κεντρικό θέμα δεν ήταν άλλο από τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Όλοι οι παρουσιαστές, ωστόσο, στάθηκαν στον έναν χρόνο ζωής της νέας εταιρείας Dell Technologies.

Πριν από ένα περίπου χρόνο πραγματοποιήθηκε η ιστορική συμφωνία εξαγοράς της EMC από την Dell και τη δημιουργία του κολοσσού με το όνομα Dell Technologies. Θυμίζουμε ότι το ύψος της εξαγοράς άγγιξε τα $67 δις, ενώ η νέα εταιρεία αποτελείται από τις Dell, Dell EMC, Pivotal, RSA, SecureWorks, Virtustream και VMware διαθέτοντας εκτενές χαρτοφυλάκιο από τις λύσεις περιφερειακών υποδομών (edge) έως τον κεντρικό πυρήνα της τεχνολογίας στο data center και μέχρι το cloud.

Η εξαγορά κρίνεται επιτυχημένη τόσο για τον όμιλο, όσο και για τις επιμέρους θυγατρικές. Τον πρώτο χρόνο, η εταιρεία δημιούργησε ένα ενιαίο τμήμα πωλήσεων για Dell και Dell EMC και το αξίας 35 δισ. δολαρίων κανάλι Dell Technologies, καθώς και ένα διεθνές πρόγραμμα για το κανάλι, το οποίο συνεισέφερε 10.000 νέους εταιρικούς πελάτες στο χαρτοφυλάκιο της Dell EMC. Επιπροσθέτως, η Dell EMC γνώρισε μια εξαιρετική αύξηση του ρυθμού αύξησης εσόδων (σχεδόν διπλάσιος των ιστορικών μεγεθών) σε λογαριασμούς που παρουσίαζαν σχετικά χαμηλή αποδοτικότητα το πρώτο εξάμηνο του 2017, μια τάση που ενισχύθηκε από τις διασταυρούμενες πωλήσεις λύσεων server, storage, client και converged υποδομών.

Ο δρόμος προς το digital transformation

Οι ομιλίες των στελεχών και συνεργατών της εταιρείας στο Dell EMC Forum Athens, αλλά και στις αναλυτικές τεχνικές παρουσιάσεις που ακολούθησαν, δεν θα μπορούσαν να έχουν άλλο κεντρικό θέμα από τον ψηφιακό μετασχηματισμό και το πώς μπορεί να επιτευχθεί πιο εύκολα και πιο… αναίμακτα με τα εργαλεία και τις υπηρεσίες της εταιρείας.
Την έναρξη του συνεδρίου έκανε η γενική διευθύντρια Ελλάδας, Κύπρου και Μάλτας κ. Μαρία Οικονομίδου Dell EMC Hellas. Στη συνέχεια ο κ. Aongus Hegarty, EMEA president, Dell EMC, παρουσίασε μια επισκόπηση σχετικά με την κατανόηση του ψηφιακού μέλλοντος και του γεγονότος ότι η τεχνολογία μετασχηματίζει τον τρόπο ζωής και εργασίας με διαρκώς ταχύτερο ρυθμό. Ο κ. Hegarty υπογράμμισε επίσης την σημασία του ψηφιακού μετασχηματισμού σε οποιαδήποτε επιχείρηση που επιθυμεί να επιτύχει μέσα σε ένα μέλλον που χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα. Επίσης, σημείωσε την σπουδαιότητα της ελληνικής αγοράς για την Dell EMC και τη δυνατότητα των πελατών της εταιρείας στην Ελλάδα να αξιοποιήσουν το εξαιρετικά μεγάλο εύρος προϊόντων, λύσεων και υπηρεσιών της Dell EMC που είναι διαθέσιμες στην τοπική αγορά.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με την χορηγική υποστήριξη των διεθνών συνεργατών της εταιρείας Intel και Microsoft, αλλά και των τοπικών συνεργατών οι οποίοι επέδειξαν δικές τους λύσεις τεχνολογίας που βασίζονται σε προϊόντα και υπηρεσίες της Dell EMC.
Ανάμεσα σε άλλα, είδαμε virtual reality εγκαταστάσεις βασισμένες σε κορυφαία συστήματα Alienware, τα τελευταία μοντέλα στο χώρο των displays, ενώ οι ειδικοί της Dell EMC μας ξενάγησαν στις πιο πρόσφατες λύσεις στο χώρο των servers και του storage. TCP

Πολυμηχάνημα 4-σε-1 για ποιότητα, ταχύτητα και αξιοπιστία

Αξιοποιώντας την τεχνολογία PrecisionCore, ο WorkForce Pro WF-3720 της Epson θα αντεπεξέλθει με ποιότητα και ταχύτητα σε όλες τις εκτυπωτικές ανάγκες μιας μικρής επιχείρησης, ενώ οι πρόσθετες λειτουργίες wireless printing θα δώσουν πρόσθετη ευελιξία στους εργαζομένους.

Ο WorkForce Pro WF-3720 είναι ένα πολυμηχάνημα 4-σε-1 (εκτύπωση, σάρωση, αντιγραφή και φαξ) που θα χωρέσει άνετα σε οποιοδήποτε σημείο μιας μικρής επιχείρησης ή ενός οικιακού γραφείου, φέρνοντας εις πέρας το καθημερινό workflow. Ξεκινώντας να πούμε ότι το συγκεκριμένο μηχάνημα δεν διαθέτει σύστημα Ink Tank, αλλά τα παραδοσιακά cartridges. Αυτό όμως δεν τον εμποδίζει από το να έχει χαμηλό λειτουργικό κόστος, χάρη στα μελάνια DuraBrite, τα οποία είναι και οικονομικά (κάθε cartridge XL εκτυπώνει 1.000 ασπρόμαυρες και 950 έγχρωμες σελίδες) και ποιοτικά, αφού είναι ανθεκτικά σε νερό, μουτζούρες και μαρκαδόρους επισήμανσης.
Σε ότι αφορά την ταχύτητα εκτύπωσης, η Epson αναφέρει 20ppm σε μαύρο και 10pp στο χρώμα. Για να επανέλθουμε στην τεχνολογία PrecisionCore που αναφέραμε στην εισαγωγή, να πούμε ότι πρόκειται για ένα chip εκτύπωσης το οποίο έχει σχεδιαστεί από την Epson με γνώμονα την ταχύτητα, την ακρίβεια και την ποιότητα. Βασίζεται στην τεχνολογία TFP (thin film piezo) η οποία χρησιμοποιείται από την Epson στους εκτυπωτές μεγάλου format και είναι σε θέση να εξωθεί 40 εκατομμύρια μικροσκοπικές σταγόνες του 1 micron το δευτερόλεπτο με τεράστια ακρίβεια.
Η ανάλυση της εκτύπωσης ανέρχεται σε 4800x2400 dpi, ενώ η συσκευή μπορεί να διαχειριστεί μια μεγάλη γκάμα από μέσα εκτύπωσης, από μικρές κάρτες 3,5x5'' έως μεγάλα banners διάστασης 8.5 x 47,2». Το μέγιστο μέγεθος χαρτιού είναι A4, ενώ η συσκευή διαθέτει τόσο κεντρικό τροφοδότη 250 φύλλων στο κάτω μέρος, όσο και 35 φύλλων αυτόματο τροφοδότη (ADF) στο επάνω.

Εκτυπώνει από παντού

Ακολουθώντας την τάση της εποχής για mobility και στο χώρο του business, ο WorkForce Pro WF-3720 είναι σε θέση να εκτυπώσει από παντού, ενώ υποστηρίζει μια σειρά από τεχνολογίες cloud. Κατ' αρχήν διαθέτει Wi-Fi για ασύρματη σύνδεση με το δίκτυο της εταιρείας. Επιπλέον, διαθέτει και Wi-Fi Direct για απευθείας εκτύπωση από φορητή συσκευή (smartphone, tablet) χωρίς την μεσολάβηση υπολογιστή. Επιπλέον, χάρη στο NFC chip, η επικοινωνία (συμβατού) κινητού, εκτυπωτή πραγματοποιείται αυτόματα χωρίς ανάγκη ρυθμίσεων. Για όσες επιχειρήσεις δεν επιθυμούν ασύρματη σύνδεση, το συγκεκριμένο μοντέλο υποστηρίζει και τον κλασσικό τρόπο μέσω Ethernet.
Σε ότι αφορά τις cloud υπηρεσίες, ο WorkForce Pro WF-3720 τα έχει όλα: Epson Connect, Epson Email Print, Epson Remote Print, Epson iPrint, Apple AirPrint, Google Cloud Print, Android, Mopria Print Service και απευθείας σάρωση στο cloud για να αναφέρουμε τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά. Ειδικά για τη σάρωση να πούμε ότι υποστηρίζεται σάρωση σε PDF, σε δικτυακό φάκελο, σε USB ή απευθείας στο cloud.

Συμπεράσματα

Πρόκειται για ένα συμπαγές και αξιόπιστο μηχάνημα το οποίο ακολουθεί όλες τις σύγχρονες τεχνολογίες στο χώρο των MFPs. Όλες οι λειτουργίες και ρυθμίσεις πραγματοποιούνται μέσω της έγχρωμης οθόνης αφής 2,7 ιντσών που διαθέτει στο μπροστινό μέρος, ενώ η απομακρυσμένη επικοινωνία μέσω της υπηρεσίας Epson Connect είναι υποδειγματική (ο εκτυπωτής αποκτά τη δική του e-mail διεύθυνση για εκτυπώσεις μέσω Internet), όπως επίσης και ο χειρισμός του μέσω του Epson iPrint app. Απευθύνεται σε εταιρείες με κύκλο εργασιών 20.000 σελίδων το μήνα. TCP

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Τεχνολογία:	PrecisionCore TFP (thin film piezo)
Λειτουργίες:	Εκτύπωση, αντιγραφή, σάρωση, φαξ
Μέγ. μέγεθος χαρτιού:	A4
Ανάλυση εκτύπωσης:	4.800 x 2.400 dpi
Ανάλυση σάρωσης:	1.200 x 2.400 dpi
Ταχύτητα εκτύπωσης ISO:	20ppm μονόχρωμο, 10ppm χρώμα
Τροφοδότες:	2 (αυτόματος 25σελ., δίσκος εισόδου 250σελ.)
Δοχεία μελανιού:	4 (1 μαύρο, κυανό, ματζέντα, κίτρινο)
Εκτύπωση διπλής όψης:	Ναι (αυτόματη)
Συνδέσεις:	USB, Wi-Fi 802.11n, Wi-Fi Direct, Ethernet
Mobile & Cloud printing:	Epson Connect, Email Print, Scan-to-Cloud, Apple AirPrint, Google Cloud Print

Κατασκευαστής: Epson
Διάθεση: Epson Hellas, www.epson.gr
Προτεινόμενη τιμή λιανικής: € 159

AVM Fritz!Box 7490

Modem/router και τηλεφωνικό κέντρο σε ένα πακέτο

Αξιόπιστο και γεμάτο δυνατότητες VDSL router για το οικιακό ή το δίκτυο μιας μικρής επιχείρησης από έναν καταξιωμένο κατασκευαστή. Το «κερασάκι στην τούρτα» είναι η υποστήριξη 802.11ac, η ενσωμάτωση πλήρους ψηφιακού τηλεφωνικού κέντρου και η δυνατότητα ελέγχου smart home.

Ξεκινάμε από τα πιο εντυπωσιακά χαρακτηριστικά του AVM Fritz!Box 7490, τα οποία δεν συναντά κανείς εύκολα ακόμα και σε αμιγώς business routers. Κατ' αρχήν θα πρέπει να πούμε ότι τα routers της AVM υποστηρίζουν εγγενώς το πρωτόκολλο DECT. Αυτό σημαίνει ότι είναι σε θέση να διαχειρίζονται τις ασύρματες τηλεφωνικές συσκευές, παίζοντας το ρόλο ενός πλήρους ψηφιακού τηλεφωνικού κέντρου. Σε μια μικρή επιχείρηση, το γεγονός αυτό έχει τεράστιο πλεονέκτημα, αφού δεν χρειάζεται να εγκατασταθεί ξεχωριστή συσκευή ή κάποια ανεξάρτητη λύση. Η αναγνώριση των τηλεφωνικών συσκευών γίνεται απλά πατώντας το κουμπί Dect που βρίσκεται στο πάνω μέρος του router, ενώ για τις αναλογικές συσκευές, υπάρχουν και τέσσερις ξεχωριστές τηλεφωνικές θύρες στο πίσω μέρος.
Η συσκευή υποστηρίζει έως έξι DECT τηλέφωνα, ένα ISDN, δύο αναλογικά και δέκα IP τηλέφωνα ή smartphones. Τα παραπάνω είναι σε θέση να πραγματοποιούν ενδοεπικοινωνία, ή να διενεργούν έως και πέντε εξερχόμενες κλήσεις ταυτόχρονα. Η συσκευή υποστηρίζει HD telephony για ακόμα καλύτερη ποιότητα φωνής, ενώ διαθέτει και πέντε ενσωματωμένους τηλεφωντές, οι οποίοι μάλιστα είναι σε θέση να κρατούν φωνητικά μηνύματα και να τα αποστέλλουν μέσω e-mail. Επιπλέον, υποστηρίζει αποστολή εισερχομένων fax μέσω e-mail.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Υποστήριξη DSL:	ADSL (6 Mbit/s), ADSL2+ (16 Mbit/s) & VDSL2 (100 Mbit/s)
Ethernet ports:	4 x Gigabit Ethernet
Ασύρματο δίκτυο:	802.11a/b/g/n/ac 2,4GHz & 5GHz
Media Server:	FRITZ!Mediaserver
USB:	2 x USB 3.0 host για USB εκτυπωτές ή μέσα αποθήκευσης
Άλλα:	Ενσωματωμένη βάση DECT για έως 6 ασύρματα τηλέφωνα, VPN, ενσωματωμένη μνήμη (512 MB) με λειτουργία NAS (SMB, FTP, UPnP, AV).
Ασφάλεια:	WPA/WPA2 Mixed Mode, WPA2, WPA, WEP-64 ή WEP-128

Έχει κι άλλα!

Το συγκεκριμένο router είναι εξοπλισμένο σαν "αστακός". Εκτός από πλήρες τηλεφωνικό κέντρο, διαθέτει τέσσερεις θύρες gigabit Ethernet, υποστήριξη smart home (αρκεί να υπάρχουν συμβατές με Dect συσκευές της AVM), print server, δυνατότητα λειτουργίας NAS και μάλιστα με πρόσβαση μέσω Internet. Για το σκοπό αυτό το Fritz!Box 7490 διαθέτει όχι μία, αλλά δύο θύρες USB 3.0. Έτσι, συνδέοντας κάποιον εξωτερικό σκληρό δίσκο, απευθείας επάνω στο router, ο δίσκος μετατρέπεται σε δικτυακός, ενώ χάρη στην υποστήριξη DLNA επιτρέπει το streaming media αρχείων εντός δικτύου σε συμβατές συσκευές.

Η εγκατάσταση πραγματοποιείται απρόσκοπτα, χάρη στον πολύ εύχρηστο wizard ο οποίος ξεκινά με το που συνδεθεί το router στο δίκτυο. Σε λίγα λεπτά επιτυγχάνεται η σύνδεση με τον ISP. Το UI είναι πολύ καλοφτιαγμένο και εύχρηστο και δεν θα προβληματίσει κανέναν. Τα μενού και οι διάφορες ρυθμίσεις πολλές κατανοητές. Σε περίπτωση που κάποιος επιθυμεί να μπει στα βαθιά, υπάρχει και το advanced μενού με περισσότερες ρυθμίσεις και λειτουργίες. Από εκεί μπορεί κανείς να επιτρέψει στο router να επιλέγει το καλύτερο ασύρματο κανάλι, να κάνει port forwarding κ.λπ.

Συμπεράσματα

Το AVM Fritz!Box 7490 είναι ένα ξεχωριστό router με λειτουργίες που δεν έχουμε συναντήσει αλλού. Κοστίζει λίγο παραπάνω, αλλά στη συγκεκριμένη περίπτωση "ό,τι πληρώνεις παίρνεις". Και με το AVM Fritz!Box 7490 αυτό που παίρνεις είναι ποιότητα, άπειρες λειτουργίες και την αξιοπιστία του ονόματος της AVM.
Η λειτουργίες τηλεφωνικού κέντρου και της συσκευής fax αρκούν από μόνες τους για να το επιλέξει μια SMB ή ένα οικιακό γραφείο. Παράλληλα, είναι ταχύτατο, αξιόπιστο, εύκολο στη χρήση, διαθέτει ενσωματωμένο print server και λειτουργίες NAS. Τέλος, η συσκευή συνοδεύεται από 5ετή εγγύηση. TCP

Κατασκευαστής: AVM
Διάθεση: Αμυ, 210-6133000
Προτεινόμενη τιμή λιανικής: € 169

channel manager

Η επιτυχία είναι πάντα ομαδική δουλειά

Θα μπορούσε να είναι… μπασκετμπολίστας, αλλά ο Γιώργος Τσατσάκος προτίμησε την αγορά της πληροφορικής. Και πάλι όμως ακόμα και στο χώρο του IT είναι ομαδικός «παίκτης».

Περίγραψε εν συντομία την πραγματική φύση της δουλειάς σου. Κατά πόσο ανταποκρίνεται στον επίσημο τίτλο σου;
Όπως συνηθίζω να λέω, σημασία δεν έχει τι γράφει η κάρτα ενός ανθρώπου των πωλήσεων. Όταν απευθύνεται στην αγορά, είμαστε όλοι πωλητές. Στην προκειμένη περίπτωση ο τίτλος "εμπορικός διευθυντής" ανταποκρίνεται στη φύση της δουλειάς μου σε ότι αφορά την στρατηγική που ακολουθεί η Regate στην προσέγγιση της αγοράς αλλά και στην προϊοντική γκάμα με νέες καινοτόμες λύσεις.

Αγαπάς τη δουλειά σου γιατί…
Αγαπώ τη δουλειά μου γιατί μου δίνει τη δυνατότητα να συναναστρέφομαι καθημερινά με πολλούς ανθρώπους και επιχειρήσεις που μου δίνουν "νέες παραστάσεις". Θεωρώ ότι το πώς αντιδράς, αντιμετωπίζεις και αποφασίζεις για θέματα προσωπικά ή επαγγελματικά εξαρτώνται από τις συναναστροφές που έχεις.

Δεν αγαπάς τη δουλειά σου γιατί…
Δεν αγαπώ τη δουλειά μου στιγμιαία μόνο, όταν μου στερεί χρόνο από την οικογένειά μου.

Ποια ήταν η πρώτη σου επαγγελματική εμπειρία; Πώς αισθανόσουν για τα χρήματα που έπαιρνες;
Θυμάμαι 13 περίπου χρόνια πριν όταν ξεκίνησα ως Jr Salesman στην Altec και έπαιρνα μακράν τα λιγότερα χρήματα στο τμήμα αλλά ένιωθα καλά γιατί θεωρούσα ότι είχα την ευκαιρία να μάθω, να δραστηριοποιηθώ και να δημιουργήσω και αυτό με έκανε να νιώθω βασιλιάς! Το ότι κατάφερα σε ένα χρόνο να έχω πάρει δύο αυξήσεις και κυρίως περισσότερες αρμοδιότητες ήταν για μένα κάτι μαγικό.

Πώς μπήκες στην αγορά του IT; Θα επέλεγες κάποια άλλη και αν ναι ποια;
Νομίζω ότι ήταν μονόδρομος αφού δεν έγινα… μπασκετμπολίστας. Όχι. Μάλλον δεν θα επέλεγα κάποια άλλη.

Για ποιες εταιρείες δεν θα δούλευες ποτέ
Ποτέ μη λες ποτέ! Υπο συνθήκες θα δούλευα σε οποιαδήποτε σοβαρή εταιρία του χώρου. Όμως σίγουρα προτιμώ τις πελατοκεντρικές/δικτυοκεντρικές εταιρίες της πληροφορικής.

Bill Gates, Larry Ellison, Steve Jobs. Αν μπορούσες να είσαι κάποιος από αυτούς, ποιον θα επέλεγες και γιατί;
Θεωρώ ότι είναι ελάχιστοι οι χώροι στους οποίους υπάρχει το απόλυτο "role model". Άρα θα είχα μια

Γιώργος Τσατσάκος, εμπορικός διευθυντής της Regate

ξεκάθαρη απάντησή ακόμα και ανάμεσα από 100 εάν με ρωτούσες για το μπάσκετ τον Michael Jordan ή για την πολιτική τον Nelson Mandela. Σε ότι αφορά το χώρο της πληροφορικής θα έπαιρνα επί μέρους στοιχεία και από τους τρεις, από τους οποίους πιστεύω ότι έχουμε διδαχθεί πολλά όλοι μας.

Τι πιστεύεις ότι νιώθουν πιο έντονα οι συνεργάτες σου για σένα; Τι θα ήθελες να νιώθουν;
Πιστεύω ότι οι συνεργάτες μου ξέρουν ότι θεωρώ πολύ σημαντική τη δουλειά και την αξία τους ακόμα και τη στιγμή που διαφωνούμε γιατί όπως χρησιμοποιήσαμε και σε ένα πρόσφατο εταιρικό event "Success is Always a Story of Teamwork".

Έχεις χτυπήσει ποτέ κάποιον και, αν ναι, γιατί;
Πιστεύω ότι η βία δεν αποτελεί λύση για οποιοδήποτε πρόβλημα και δεν θα τη χρησιμοποιούσα ποτέ.

Ποια είναι τα τρία πιο σημαντικά χόμπι σου;
Όταν κάνεις οικογένεια με τρία παιδιά αρχίζεις και έχεις για χόμπι τα χόμπι των παιδιών σου ή της γυναίκας σου οπότε θα σου πω στίβο, χορός, βόλεϊ, Αγγλικά, Γερμανικά, zumba κτλ. Ευτυχώς έχουμε δύο κοινά: Μπάσκετ και Παναθηναϊκό.

Ποιο είναι το αγαπημένο σου φαγητό και ποιο το αγαπημένο σου εστιατόριο;
Έχω μια δύο επιλογές για κάθε περίπτωση: Κρέας – ψάρι, πολυτελές – λαϊκό, business – προσωπικό. Όλα μου αρέσουν.

Μπίρα, ούζο, κρασί, σαμπάνια ή κάτι άλλο;
Black Label με ένα πάγο. Αυτοί που με ξέρουν δεν με ρωτάνε καν.

Ποδόσφαιρο, μπάσκετ. Βόλεϊ ή κάτι άλλο; Επίσης, στο γήπεδο ή από τον καναπέ με φίλους;
Προφανώς μπάσκετ και στο γήπεδο με το γιο μου.

Ανάφερε τρία πρόσωπα από την ελληνική αγορά τεχνολογίας τα οποία θαυμάζεις, καθώς και το λόγο.
Θαυμάζω πολλούς ανθρώπους της αγοράς και σίγουρα δεν θα μπορούσα να αναφερθώ μόνο σε τρεις. Θα ήθελα όμως να ευχαριστήσω τον ανθρωπο που με επέλεξε, με έβαλε στο χώρο και ήταν ιδιαίτερα δοτικός άνθρωπος σε γνώση και εμπειρία. Αναφέρομαι στον Γρηγόρη Κατσογιάννη που ήταν ο εμπορικός διευθυντής στην πρώτη εταιρεία που εργάστηκα, την Altec.

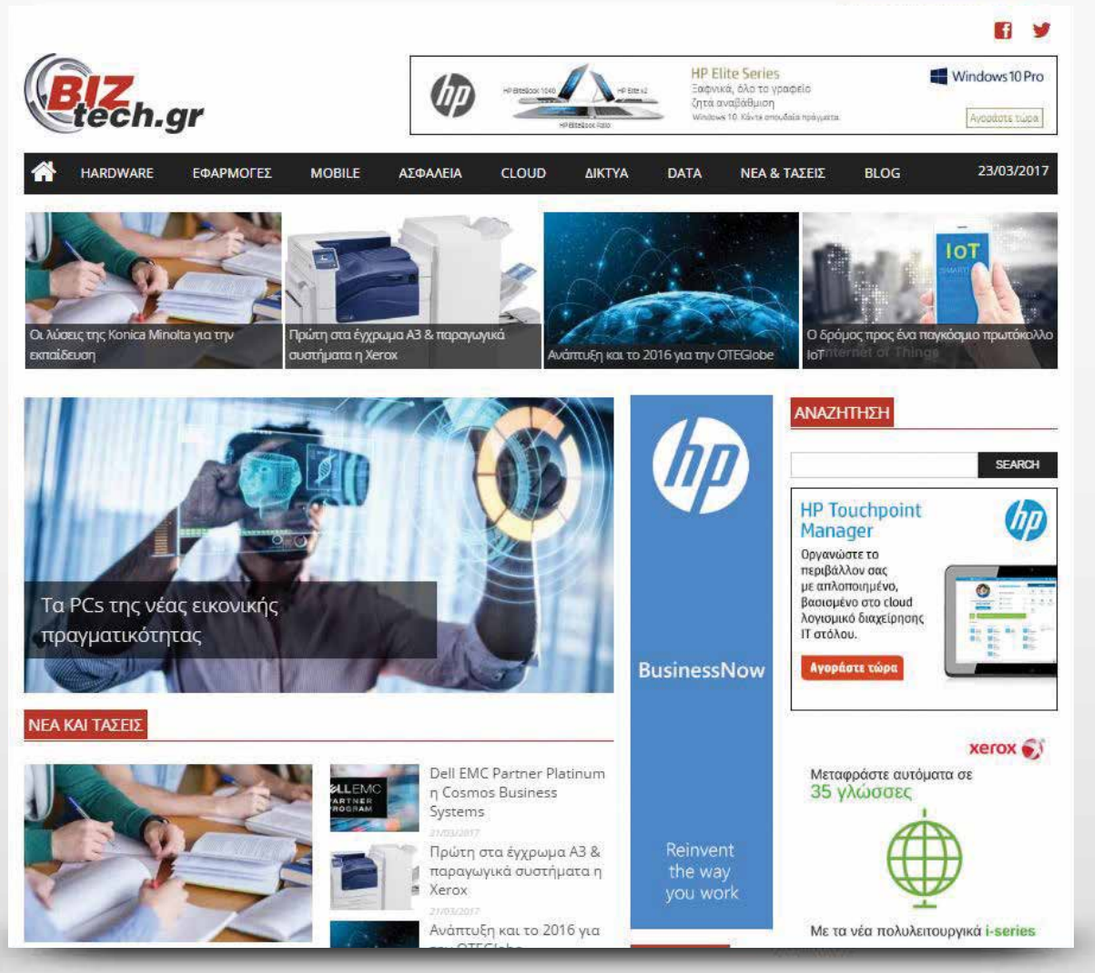
Ανάφερε μία προσωπική επιτυχία για την οποία είσαι πραγματικά πολύ υπερήφανος.
Θα αναφερθώ σε κάτι που συμβαίνει τώρα στη Regate. Η στροφή της εταιρίας προς το δίκτυο συνεργατών μιας και το προϊόν της είναι κομμένο και ραμμένο για τους συνεργάτες.

Ποια ήταν η φράση ή η πράξη για την οποία έχεις μετανιώσει πραγματικά;
Πολλά αλλά ευτυχώς όσο μεγαλώνω λιγοστεύουν και δεν επαναλαμβάνω τα ίδια. Αυτό για μένα είναι το πιο σημαντικό.

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.
Ό,τι και να κάνεις στη ζωή σου προσπάθησε να λύσεις την άσκηση βγάζοντας τα λεφτά από την εξίσωση και βάζοντας τον άνθρωπο. Πάντα θα πάρεις πιο σωστό αποτέλεσμα. Και φυσικά το «θα γίνεις γονιός και θα καταλάβεις». Πόσο δίκιο είχαν!

Κατά πόσο θυσιάζεις τον προσωπικό σου χρόνο και αυτόν με φίλους και αγαπημένα πρόσωπα; Είσαι ικανοποιημένος;
Στους ρυθμούς που ζούμε και εργαζόμαστε είναι αναπόφευκτη αυτή η θυσία. Όμως όσο περνούν τα χρονιά προσπαθώ να το κάνω όταν υπάρχει ουσιαστικός λόγος.

Ποιο ήταν (μέχρι στιγμής) το όνειρο ή η επιθυμία που πραγματοποιήθηκε και που ποτέ δεν πίστευες ότι θα μπορούσε να συμβεί;
Η οικογένεια είναι το μεγαλύτερο όνειρο και δώρο που μου έχει συμβεί. Όλα τα υπόλοιπα δεν είναι καν άξια αναφοράς.. TCP



BizTech.gr: Φέρνει κοντά τους επαγγελματίες της τεχνολογίας

Είτε πουλάτε, είτε αγοράζετε τεχνολογία*, το BizTech.gr είναι το portal που ψάχνατε. Αποκλειστικότητες, ειδήσεις, αναλύσεις, παρασκήνιο. **Περιεχόμενο που κάνει τη διαφορά.**

*Συνιστάται και στους "απλούς" λάτρεις της τεχνολογίας!

Microsoft

Office 2007 Λήξη τεχνικής υποστήριξης

Τι σημαίνει Λήξη Τεχνικής Υποστήριξης του Office 2007 για την επιχείρηση σου;

- Χωρίς νέες ενημερώσεις ασφάλειας
- Χωρίς νέες λειτουργίες, ενημερώσεις ή διόρθωση σφαλμάτων
- Χωρίς υποστήριξη Microsoft για επίλυση προβλημάτων
- Χωρίς ενημερώσεις του online τεχνικού περιεχομένου

Αναβάθμισε σήμερα στο Office 365 για να έχεις την πιο ασφαλή έκδοση Office και απέφυγε ανεπιθύμητες διακοπές στην λειτουργία της επιχείρησής σου.

Επικοινώνησε με τον συνεργάτη σου σήμερα.