ΤΕΥΧΟΣ 24 // 09.2014 // €1

tech Channel PARTNER

devolo
The Network Innovation

VERO
το Tablet για τις δικές σου ανάγκες

ASRock: Ο κυρίαρχος στις motherboards!
Παγκόσμια αναγνωρισμένος κατασκευαστής motherboards, η ASRock προσφέρει στους πελάτες της καινοτόμες και αξιόπιστες μητρικές, με γνώμονα την κορυφαία ποιότητα κατασκευής. **Σελ. 10**

NETCONNECT

Τα smartphones στα "χέρια" του καναλιού
Το κανάλι μπορεί πλέον να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο στις πωλήσεις smartphones **Σελ. 24**

oktabit

Storage systems

Το storage μετασχηματίζεται, το κανάλι ωφελείται

Η αγορά του enterprise storage βιώνει ραγδαίες αλλαγές, οι οποίες δεν έχουν να κάνουν μόνο με την υποκείμενη τεχνολογία, αλλά και με το πώς το storage τροφοδοτείται, αναπτύσσεται, το πώς γίνεται η διαχείρισή του, και το πώς τελικά "καταναλώνεται" από τις επιχειρήσεις. Νέες, σημαντικές τεχνολογικές τάσεις, όπως το software-defined storage, το object storage και τα big data προσφέρουν σε κατασκευαστές, υλοποιητές και end-user εταιρείες νέες επιλογές για τον σχεδιασμό των λύσεων storage, οι οποίες ανταποκρίνονται με βέλτιστο τρόπο στις ανάγκες του επιχειρείν.
Οι εξελίξεις αυτές, σε συνδυασμό με το αδιαμφισβήτητο και μη αναστρέψιμο γεγονός της συνεχούς και ραγδαίας αύξησης του όγκου των δεδομένων που καλούνται να αποθηκεύουν και να διαχειρίζονται οι σύγχρονες επιχειρήσεις κάθε μεγέθους, καθιστά τα συστήματα storage μία εξαιρετικά σημαντική ευκαιρία για τους συνεργάτες να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών τους τόσο σε επίπεδο πελατών όσο και σε επίπεδο κερδοφορίας, με αιχμή του δόρατος τις λύσεις cloud storage, τις τεχνολογίες flash και φυσικά το Software-defined storage. **Σελ. 16**

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

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ TECH CHANNEL PARTNER
SOCIAL HANDLERS, 01-0023
ΚΑΤΣΩΝΗ 10, 16341, ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ,
210-9838 360

PRISMA Win live
Οι εμπορικές εφαρμογές της Megasoft έγιναν Mobile!
Επιχειρήστε από οπουδήποτε και κάθε στιγμή!
Megasoft
www.megasoft.gr/partners

Φουλ των smartphones από τη Lenovo στην Ελλάδα
Η Lenovo ανακοίνωσε και επίσημα το λανσάρισμα τεσσάρων smartphones στην ελληνική αγορά, μια κίνηση που σηματοδοτεί τη δυναμική είσοδο της κινεζικής εταιρείας και στην αγορά των κινητών στη χώρα μας. Τη διανομή τους έχει αναλάβει η Westnet, με τη συνεργασία αυτή να κρίνεται σημαντική και για τις δυο πλευρές. **Σελ. 6**

ASUS
IN SEARCH OF INCREDIBLE
ASUS Transformer Book T100
2-in-1 υπέρ-φορητό laptop και tablet μαζί
Με το ASUS Transformer Book T100 έχετε 2 υπολογιστές σε 1 συσκευή. Ένα στυλάτο και πανάλαφρο laptop με **τετραπύρηνο επεξεργαστή** Intel® Atom™ Z3740, χωρητικότητα **64 GB** eMMC, αποσπώμενη οθόνη **10.1" IPS** και **αυτονομία έως 11 ώρες**. Ένα πανίσχυρο laptop - tablet με **Windows 8.1 Pro** και προηγμένες δυνατότητες, προστασίας δεδομένων και σύνδεσης σε εταιρικά δίκτυα.
Σχεδιασμένα για επιχειρήσεις Windows 8 Pro
449€
προτεινόμενη τιμή λιανικής
westnet DISTRIBUTION
www.mywestnet.com

lenovo® FOR THOSE WHO DO.™

ΕΓΓΥΗΣΗ ON SITE

ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΔΕΝ ΣΤΑΜΑΤΟΥΝ ΠΟΤΕ. ΤΟ ΙΔΙΟ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ ΚΑΙ ΜΕ ΤΟΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ ΤΟΥΣ.

Η Lenovo **επεκτείνει τις παρεχόμενες** υπηρεσίες **Εγγύησης On Site** για τα **επαγγελματικά προϊόντα** της οικογένειας **Think***, προσφέροντας υπηρεσίες εγγύησης **στο χώρο του πελάτη**, πέραν της **Αθήνας** και **Θεσσαλονίκης**, **τώρα και στην επαρχία** και στα **νησιά**!

Χρόνος απόκρισης υπηρεσίας On Site:

- **Επόμενη εργάσιμη:** Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Αλεξανδρούπολη, Ιωάννινα, Λάρισα, Ηράκλειο, Χανιά.
- **Έως 2 εργάσιμες μέρες:** Ηπειρωτική Ελλάδα.
- **Έως 3 εργάσιμες:** Νησιά.

Νέα υπηρεσία
Για υποστήριξη μέσω e-mail επισκεφθείτε το:
http://support.lenovo.com/gr/el/emailsupport

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με εξουσιοδοτημένους συνεργάτες επισκευής επισκεφθείτε:
http://shop.lenovo.com/gr/el/services-warranty/

Τηλεφωνικό κέντρο για τεχνική υποστήριξη προϊόντων Think:
(λειτουργία κατά τις εργάσιμες ημέρες Δευτέρα έως Παρασκευή, 09:00-17:00) 2104800499

Σημειώσεις και διευκρινίσεις: 1. Η υπηρεσία υποστήριξης On Site παρέχεται στην περίπτωση που το πρόβλημα δεν μπορεί να επιλυθεί μέσω τηλεφώνου. 2. Πρέπει να παρέχεται κατάλληλος χώρος εργασίας για την αποσυναρμολόγηση και επανασυναρμολόγηση του προϊόντος. 3. Κάποιες επισκευές μπορεί να χρειαστεί να ολοκληρωθούν σε ένα κέντρο εξυπηρέτησης. Σε αυτήν την περίπτωση ο πάροχος υπηρεσιών θα στείλει το προϊόν στο κέντρο εξυπηρέτησης με δικά του έξοδα και θα επιστρέψει στον πελάτη το επισκευασμένο προϊόν ή το προϊόν αντικατάστασης δωρεάν.
*Αφορά στα προϊόντα της οικογένειας Think (ThinkPad, ThinkPad tablet, ThinkCentre, ThinkStation, ThinkServer) που φέρουν εγγύηση On Site
Αντίγραφο των ισχυουσών εγγυήσεων μπορείτε να βρείτε στο website της Lenovo. Η Lenovo δεν παρέχει καμία αναφορά ή εγγύηση σχετικά με προϊόντα ή υπηρεσίες τρίτων.

editorial

Καλή επάνοδο και **καλές... δουλειές!**

ΑΝΤΩΝΗΣ ΡΟΥΣΕΛΙΩΤΑΚΗΣ
antony@socialhandlers.com

Οχι, δεν πρόκειται να ευχηθώ "καλό Χειμώνα" (άλλωστε γράφω αυτές τις γραμμές με 33 βαθμούς Κελσίου!), ούτε καν "καλό Φθινόπωρο". Η λέξη "επάνοδος" είναι τέλεια και συν τοις άλλοις καταδεικνύει και μία... συνέχεια! Καλή επάνοδο, λοιπόν, και όπως όλα δείχνουν, με καλές δουλειές!

Κινδυνεύοντας να θεωρηθώ παπαγαλάκι της κυβέρνησης (και πιστέψτε με, δεν θα το ήθελα σε καμία περίπτωση), οφείλω να παρατηρήσω ότι "κάτι αλλάζει". Πράγματι κάτι αλλάζει, τουλάχιστον σε ότι εγώ μπορώ να δω, να κρίνω και να συγκρίνω σε σχέση με πέρυσι ή ακόμη και σε σχέση με το προηγούμενο εξάμηνο.
Είναι τα πράγματα μια χαρά; Φυσικά και όχι. Έχουμε διαφύγει κάθε κίνδυνο; Μακάρι, αλλά χλωμούς μας κόβω... Τι έγινε λοιπόν; Γιατί τόση αισιοδοξία;

Μα γιατί είναι αισιόδοξοι οι πελάτες μας αλλά και οι πελάτες των πελατών μας! Μπορεί η οικονομία να μην είναι αποκλειστικά θέμα ψυχολογίας, αλλά ίσως τελικά να είναι κυρίως τέτοιο. Με θετική διάθεση, αλλάζει η καταναλωτική συνήθεια, αλλάζουν οι επιχειρηματικές πρακτικές, αλλάζουν τα budgets των διεθνών οίκων, και τελικά αλλάζει η ίδια η οικονομία! Κανείς δεν είναι σίγουρος εάν η αισιοδοξία έσωσε την οικονομία ή αν η οικονομία έφερε την αισιοδοξία, αλλά αυτό το άλυτο πρόβλημα αυγού και κότας μπορεί να παραμείνει άλυτο - ποσώς με ενδιαφέρει. Ως Έλληνας, ως επιχειρηματίας, ως σύζυγος και πατέρας, με ενδιαφέρει το αποτέλεσμα. Και το αποτέλεσμα αυτήν τη στιγμή είναι πολύ καλύτερο από αυτό που είχαμε πριν 6 μήνες, πολύ καλύτερο από αυτό προ έτους και απείρως καλύτερο από αυτό που (νομίζαμε ότι) είχαμε προ διετίας.

Είναι κάτι σαν το "οι τράπεζες θα φαλιρίσουν, πάμε να σηκώσουμε τα λεφτά μας". Είναι προφανές ότι εάν "πάμε να σηκώσουμε τα λεφτά μας", φυσικά και οι τράπεζες θα φαλιρίσουν! Anyway... περασμένα ξεχασμένα.

Στα της αγοράς τώρα, για να κάνω τα πράγματα λίγο πιο συγκεκριμένα:
• Είναι η πρώτη χρονιά που η επάνοδος στα θρανία (και στα γραφεία) δεν πραγματοποιείται με απολύσεις. Ένα - μηδέν.
• Είναι, επίσης, η πρώτη χρονιά που η επάνοδος δεν ξεκινάει με -50% στο budget των πολυεθνικών εταιρειών. Δύο - μηδέν.
• Είναι η πρώτη χρονιά που σχεδόν όλοι οι γνωστοί μου πήγαν διακοπές, και μάλιστα όχι στο εξοχικό του πατέρα τους! Τρία - μηδέν.
• Είναι η χρονιά που δειλά-δειλά οι περισσότεροι πελάτες ρωτάνε: "Πότε θα δούμε τι θα κάνουμε εφέτος; Έχετε καμιά ωραία ιδέα;" Τέσσερα - μηδέν.

Μετά από όλα αυτά, συγχωρέστε με εάν δεν συμμερίζομαι τις (πάντοτε παρούσες) Κασσάνδρες και διακατέχομαι από μία (έστω και σχετικά συγκρατημένη) αισιοδοξία. Στο κάτω-κάτω, αν μη τι άλλο αυτά που γράφω τα πιστεύω, και με βάση το αμερικάνικο... δόγμα του "put your money where your mouth is", πλέον μετακομίσαμε στα νέα μας γραφεία και ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία και πολύ κέφι. Ελάτε Πανόρμου και Κηφισίας για να πάρετε μία γεύση, οπότε θέλετε! Κερνάμε καφέ, φαγητό, ποτό, ό,τι σάς κάνει κέφι!
Καλές δουλειές σε όλους!

tech Channel PARTNER

Διευθυντής έκδοσης:
Νίκος Τηλιακός

Αρχισυνταξία:
Αγγελική Κορρέ

Διεύθυνση διαφήμισης:
Νίκος Μπάστας

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

Παραγωγή:
Pressious Arvanitidis

Εκδότης:
Αντώνης Ρουσελιωτάκης

Ιδιοκτησία:
Social Handlers

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

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

social handlers

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΤΥΠΩΣΗΣ
Μάθετε περισσότερα στο **www.samsung.com/gr/business**

THE NEW BUSINESS EXPERIENCE
SAMSUNG.
PRINTING INNOVATION.
SAMSUNG

login

Στη χαραυγή μιας νέας **εποχής για τη Microsoft**

ΝΙΚΟΣ ΤΗΛΙΑΚΟΣ
nick@socialhandlers.com

Δεν έχει περάσει μεγάλο χρονικό διάστημα από το editorial του προηγούμενου τεύχους, όπου έγραφα ότι βρισκόμαστε μπροστά σε μια νέα τελείως διαφορετική Microsoft. Τα πράγματα, όμως, εξελίσσονται εξαιρετικά γρήγορα και δεν μου αφήνουν τα περιθώρια να μην αναφερθώ εκ νέου σε αυτό το θέμα.

Και πώς αλλιώς, αφού ο Satya Nadella δεν θέλει να παραμείνει η παραμικρή αμφιβολία ότι ελέγχει πλήρως την εταιρεία και την οδηγεί σε ένα τελείως διαφορετικό δρόμο. Η πορεία, στην οποία φαίνεται ότι κινείται ταχύτατα η εταιρεία, είναι το Mobile first, Cloud first με τη μέγιστη δυνατή ταχύτητα και σε όλους τους τομείς. Με τις ανακοινώσεις που έχουν πραγματοποιηθεί μέσα στο προηγούμενο μήνα βλέπουμε μια πραγματικά διαφορετική αντίληψη, με προϊόντα και υπηρεσίες που μέχρι και πριν ένα χρόνο θα ήταν ανήκουστα για μια εταιρεία όπως η Microsoft.

Από μια σειρά λεπτομέρειες μπορεί να φανεί η τεράστια στροφή της εταιρείας, η οποία δείχνει ότι πλέον θέλει να βλέπει τις υπηρεσίες της και τα προϊόντα της να αξιοποιούνται από όλους τους χρήστες, άσχετα με την πλατφόρμα που χρησιμοποιούν. Έτσι βλέπουμε καινοτομίες οι οποίες είναι πραγματικά εντυπωσιακές. Μπροστάρης σε αυτή την προσπάθεια είναι το Office 365, το οποίο μπορεί μεν να διατίθεται προς το παρόν μόνο σε iPad, αλλά ήδη γίνεται τεράστια προσπάθεια και στο χώρο του Android. Εδώ το βαρύ φορτίο έχει αναλάβει το OneNote, το οποίο πέρα από το ότι υποστηρίζει Android Tablets με το αντίστοιχο περιβάλλον, πλέον είναι διαθέσιμο και για τα smartwatches που στηρίζονται σε Androidwear. Θα μπορούσε κανείς να φανταστεί ένα τέτοιο offering από τη Microsoft πριν από λίγα χρόνια; Και βέβαια η απάντηση είναι απολύτως αρνητική. Είναι δεδομένο ότι το OneNote είναι προάγγελος του ερχομού και του Office 365 στο Android, κάτι που βέβαια είναι αρκετά δύσκολος στόχος εξαιτίας του τεράστιου segmentation που έχουν οι συσκευές Android. Όμως το νερό έχει μπει στο αυλάκι.
Ένα άλλο προϊόν που παρουσιάστηκε πριν από λίγες ημέρες, και το οποίο καταδεικνύει περίτρανα τη στροφή της εταιρείας, είναι το Microsoft Universal Mobile Keyboard. Πρόκειται για ένα φορητό πληκτρολόγιο, το οποίο μπορεί να λειτουργήσει με οποιαδήποτε φορητή συσκευή, είτε πρόκειται για κάποιο iPad, είτε για κάποιο Android κινητό ή tablet, όπως βέβαια και με Windows tablets. Η εναλλαγή ανάμεσα στις λειτουργίες των πλήκτρων πραγματοποιείται από ένα κουμπί επιλογής με εξαιρετικά απλό τρόπο.

Ταυτόχρονα η εταιρεία δεν ξεχνά τα δικά της προϊόντα. Όπως είδαμε στην τελευταία IFA, το ενδιαφέρον των κατασκευαστών για τα Windows Phone αυξάνει κατακόρυφα – από τη στιγμή που η Microsoft διέθεσε τελείως δωρεάν το λειτουργικό. Έτσι είδαμε πολλές συσκευές που παρουσιάστηκαν. Παρόλο που ακόμα λείπουν τα μεγάλα ονόματα κατασκευαστών, αναμένεται να μπουν και αυτοί στο χορό σιγά-σιγά - αν και δεν θα πόνταρα σε όλους. Πάντως δεν μπορώ να αντιληφθώ ποιος είναι ο λόγος που ορισμένοι κατασκευαστές προτιμούν να σέρνονται στην τέταρτη, πέμπτη ή και παρακάτω θέση της αγοράς του Android, τη στιγμή που θα μπορούσαν να διαφοροποιηθούν σημαντικά, κάνοντας μια διαφορετική επιλογή λειτουργικού.

Το κομμάτι των tablets είναι κάτι ακόμη που δείχνει να έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αφού πλέον βλέπουμε tablets στις 8 ίντσες με Windows 8.1 και κόστος ελάχιστα πάνω από τα €150. Με τέτοιο κόστος έχουν τη δυνατότητα και τοπικοί κατασκευαστές να κάνουν τις δικές τους προτάσεις στο χώρο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το Bitmore WTab 801, της Quest, για το οποίο μπορείτε να διαβάσετε σε άλλες σελίδες του τεύχους. Όμως, και οι διεθνείς δείχνουν ότι τολμούν περισσότερο με τα Windows with Bing, τα οποία δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι και αυτά διατίθενται δωρεάν για tablets μικρότερα των 10 ιντσών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η Toshiba που τόλμησε και παρουσίασε μια συσκευή στις 7 ίντσες, με Windows 8.1 και κόστος $119. Η εν λόγω συσκευή αναμένεται ότι θα βρει σύντομα το δρόμο της κάτω από τα 100 δολάρια, σπάζοντας κάθε ιστορικό φράγμα. Σε αυτές τις διαστάσεις, βέβαια, η χρήση του desktop είναι μόνο λύση ανάγκης (αν και μπορεί να γίνει – έστω και σε συνδυασμό με εξωτερική οθόνη) και η προτεινόμενη χρήση αφορά στις σύγχρονες εφαρμογές των Windows, οι οποίες αυξάνονται σε ποσότητα και βελτιώνονται σε ποιότητα. Αν μάλιστα υπάρξει γρήγορα και το αντίστοιχο του Office for iPad και για τα Windows Tablets είναι δεδομένο ότι το offering θα γίνει σαφώς πιο ελκυστικό.

Αν σε όλα τα παραπάνω προσθέσουμε και μια κίνηση - έκπληξη που δεν είναι άλλη από την εξαγορά της εταιρείας που έχει δημιουργήσει το Minecraft, που για πολλούς οικονομικούς αναλυτές μπορεί να εξελιχθεί στη Lego του 21ου αιώνα, είναι προφανές ότι βρισκόμαστε μπροστά σε έναν σαφέστατο μετασχηματισμό, ο οποίος πραγματοποιείται ταχύτατα και οδηγεί σε μια εικόνα τελείως διαφορετική από αυτή που είχαμε συνηθίσει μέχρι σήμερα για τη Microsoft.

Intel® Technology Provider

Συναρμολογείτε, μεταπωλείτε ή προτείνετε λύσεις με τεχνολογία Intel®;

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

Οφέλη:

Υποστήριξη
Προωθητικό υλικό και τεχνική υποστήριξη

Εξειδίκευση
Γίνετε ο έμπιστος σύμβουλος των πελατών σας

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

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

Copyright © 2014 Intel Corporation. All rights reserved.

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

Με μια ματιά

REGATE

Στρατηγική συνεργασία με την Telenavis

Η Regate ανακοίνωσε νέα στρατηγική συνεργασία με την Telenavis, που στόχο έχει την παροχή συνδυαστικών λύσεων στον τομέα της αυτοματοποίησης πωλήσεων, τιμολόγησης επί αυτοκινήτου και διαχείρισης τεχνικών πεδίου, με την ενσωμάτωση των δυνατοτήτων που προσφέρουν τα σύγχρονα γεωγραφικά δεδομένα.
Η συνεργασία μεταξύ των δυο εταιρειών προσανατολίζεται στις αγορές του εξωτερικού, όμως οι λύσεις που ετοιμάζονται για κοινή προώθηση, σχεδιάζονται με ελληνικές επιχειρήσεις αρωγούς της προσπάθειας.
Μέσω αυτής της συνεργασίας αναμένονται νέες λύσεις για τη συλλογή δεδομένων πεδίου, βελτίωση του κόστους και του χρόνου των μεταφορών, καθώς και αξιοποίηση βάσεων δεδομένων τελικών σημείων για τη σωστή αξιολόγηση της ανάπτυξης πελατολογίου των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων.
Info: Regate, 215-5517 050

SAP- ERICSSON

Συμμαχία με φόντο το enterprise mobility

SAP και Ericsson ένωσαν τις δυνάμεις τους για να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να διαχειριστούν κινητές συσκευές και εφαρμογές ως υπηρεσία, όπως έγινε γνωστό από τις δύο εταιρείες.
Η νέα αυτή εταιρική σχέση θα μετατρέψει τη σουίτα λογισμικού Mobile Secure της SAP, η οποία χρησιμοποιείται για διαχείριση κινητών συσκευών, ασφάλεια και εφαρμογές, σε μια cloud-based υπηρεσία που οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι θα μπορούν να πωλούν σε επιχειρήσεις.
Σε αυτό ακριβώς το πλαίσιο η Ericsson θα βοηθήσει τους παρόχους ώστε να προσφέρουν τις cloud-based εφαρμογές της SAP στους χρήστες και τους πελάτες των επιχειρήσεων.
Η συμφωνία δίνει στη SAP ένα ευρύτερο κανάλι μέσω του οποίου μπορεί να πωλήσει το Mobile Secure.
Η συγκεκριμένη σουίτα της SAP θα προσφέρει νέες mobile δυνατότητες τόσο στις συσκευές τις οποίες διαχειρίζονται οι επιχειρήσεις, όσο και σε αυτές που οι εργαζόμενοι φέρνουν στην εργασία τους (BYOD).
Info: Ericsson, 210-6695 100

Η ΚΙΝΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΠΑΙΝΕΙ ΔΥΝΑΤΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Φουλ των smartphones από τη Lenovo στην Ελλάδα

Σε ειδικό event για τους εκπροσώπους του Τύπου, η Lenovo ανακοίνωσε και επίσημα την 1η Σεπτεμβρίου, το λανσάρισμα τεσσάρων smartphones στην ελληνική αγορά, μια κίνηση που σηματοδοτεί τη δυναμική είσοδο της κινεζικής εταιρείας και στην αγορά των κινητών στη χώρα μας. Πρόκειται για τα Lenovo S860, Lenovo S850, Lenovo A859 και Lenovo A536, τα οποία ανακοινώθηκαν παρουσία του Μιχάλη Οικονομάκη, γενικού διευθυντή της Lenovo για την Ελλάδα και την Κύπρο και του Ιβάν Μπόζεφ, περιφερειακού γενικού διευθυντή της Lenovo για τη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Διανομή και ευκαιρίες

Τη διανομή των κινητών συσκευών της Lenovo έχει αναλάβει η Westnet, ενώ οι συσκευές της κινεζικής εταιρείας είναι διαθέσιμες από την Παρασκευή 5 Σεπτεμβρίου 2014.

Η συνεργασία αυτή κρίνεται σημαντική και για τους δύο εταίρους, αφού η Westnet Distribution εμπλουτίζει το χαρτοφυλάκιό της με smartphones, η δε Lenovo αποκτά έναν ισχυρό σύμμαχο για την ανάπτυξη των μεριδίων της στο χώρο των συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά.
Η ελληνική αγορά των κινητών τηλεφώνων παρουσιάζει πτώση για το 2014, αλλά το μέγεθός της εξακολουθεί να παραμένει σημαντικό. Συγκεκριμένα, το 2013 διατέθηκαν 2,8 εκατομμύρια συσκευές κινητής τηλεφωνίας, με την αξία της αγοράς να ανέρχεται στα €414 εκατομμύρια. Στο α' τετράμηνο του 2014, παρατηρήθηκε πάντως μία πτώση της τάξεως του 15%, με τα smartphones να αντιστοιχούν πλέον στο 60%.
Η πτώση στα smartphones είναι στο -8%, ενώ στα "κλασσικά" κινητά τηλέφωνα στο -22%.
Με το κανάλι να έχει πλέον σημαντικό μερίδιο στις πωλήσεις smartphones, αλλά και το σημαντικό μέγεθος που έχει αποκτήσει η συγκεκριμένη αγορά, καθίσταται προφανές ότι τα smartphones είναι μια ιδιαίτερα καλή ευκαιρία για τους συνεργάτες.

Οι στόχοι της Lenovo

Η ελληνική αγορά είναι μία μόνο από εκείνες στις οποίες η Lenovo θέλει να οικοδομήσει ισχυρή παρουσία στα smartphones. Έτσι, μέχρι το τέλος του 2014 οι συσκευές της κινεζικής εταιρείας θα βρίσκονται στις προθήκες καταστημάτων σε Ρουμανία, Τσεχία, Βουλγαρία, Ουγγαρία, Σλοβακία, Τουρκία, Πολωνία, Κροατία και Σλοβενία, ενώ στη συνέχεια θα ακολουθήσουν οι μεγάλες ευρωπαϊκές αγορές.
Διακηρυγμένος στόχος της Lenovo είναι η κατάκτηση διψήφιου μεριδίου στην αγορά smartphones σε ένα χρόνο από το λανσάρισμα των συσκευών, ενώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι για πρώτη φορά στην ιστορία της το β' τρίμηνο του 2014 η κινεζική εταιρεία πούλησε περισσότερα smartphones απ' ότι προσωπικούς υπολογιστές.

Οι συσκευές

Όσον αφορά τις ίδιες τις συσκευές που παρουσίασε η Lenovo, πρόκειται για smartphones το μεγάλο πλεονέκτημα των οποίων είναι το value for money που προσφέρουν στον καταναλωτή, σε συνδυασμό με την τεχνολογική καινοτομία.

Ειδικότερα, το Lenovo S860 (μπαταρία των 4000 mAh με τρεις ημέρες αυτονομία, μεταλλικό κάλυμμα και μεγάλη οθόνη των 5,3") ξεκινά από τα €299 και είναι διαθέσιμο σε Public, Wind, Κωτσόβολο, Media Markt, Cyta shops.
Το Lenovo S850 (τετραπύρηνος επεξεργαστής, οπίσθια κάμερα των 13 MP, εμπρόσθια κάμερα των 5 MP, οθόνη 5") ξεκινά από τα €249 και διατίθεται σε Public, WIND, Κωτσόβολο.
Αντίστοιχα, το Lenovo A859 (οθόνη HD 5 ιντσών ευρείας θέασης και τετραπύρηνο επεξεργαστή) ξεκινά από τα €199 και είναι διαθέσιμο σε Wind, Public, Κωτσόβολο.
Τέλος, το Lenovo A536 ξεκινά από τα τιμή €149 και είναι διαθέσιμο σε Κωτσόβολο, Public, Wind, Cyta shops, Media Markt.
Info: Lenovo Greece, 213-0087 200

ΑΡΘΡΟ ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΤΗΣ D-LINK HELLAS

Η D-Link και η εξέλιξη της συνδεσιμότητας

Από το γραφείο στο σπίτι, η τεχνολογία πλέον είναι αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας, καθώς μπορούμε ακόμα και να πραγματοποιούμε κλήσεις από τα ρολόγια μας, ή να μετράμε την απόδοσή μας στο γυμναστήριο με ειδικά βραχιόλια. Η τεχνολογία αλλάζει τον τρόπο που ζούμε και ανοίγει ένα νέο κόσμο δυνατοτήτων. Στην D-Link υπάρχει ένα σαφές όραμα για αυτή τη νέα εποχή. Σπίτια και επιχειρήσεις θα είναι σε σύνδεση με πολλαπλές υπηρεσίες, διαθέσιμες μέσω γρήγορων ευρυζωνικών συνδέσεων. Πρόκειται για ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών που θα συνεισφέρει στην ψυχαγωγία της εκπαίδευσης, στον οικιακό αυτοματισμό αλλά και στην ασφάλεια της υγειονομική περίθαλψης, αλληλεπιδρώντας με την κυβέρνηση για τον έλεγχο της ενέργειας μέσω έξυπνων μετρητών.

Η D-Link κάνει το επόμενο βήμα και στα μέσα Οκτωβρίου λανσάρει μία νέα σειρά πέντε προϊόντων οικιακού αυτοματισμού για το Smart Home, παράλληλα με το mydlink™ Home, τη δωρεάν διαισθητική εφαρμογή για συσκευές Android και iOS. Πέραν της μεμονωμένης χρήσης των συσκευών, ο συνδυασμός τους και η διαχείρισή τους μέσω της εφαρμογής δημιουργεί ένα πλήρως αυτοματοποιημένο σπίτι.

Στα τέλη του 2013, σχεδόν 1,45 εκατομμύρια σπίτια στην Ευρώπη είχαν κάποιου είδους σύστημα αυτοματισμού, σύμφωνα με την έκθεση "Smart Homes and Home Automation" του Berg Insight. Η έκθεση προβλέπει ένα σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 56% για τα επόμενα πέντε χρόνια, με τον αριθμό των συστημάτων να αγγίζει τα 17,4 εκατομμύρια μέχρι το 2017. Αυτό υπογραμμίζει την αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα οικιακού αυτοματισμού. Η κίνηση της D-Link αποτελεί μία στρατηγική επένδυση σε μία εντελώς καινούργια κατηγορία, που θα οδηγήσει την αγορά στην ανάπτυξη αυτής της τεχνολογίας. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της D-Link στην Ευρώπη, η πλειοψηφία των καταναλωτών θέλει τον αυστηρότερο έλεγχο που φέρνει η τεχνολογία αυτοματισμού. Ένα 80% ενδιαφέρεται για απομακρυσμένη πρόσβαση, έλεγχο και παρακολούθηση του σπιτιού, και από αυτούς το 54% δηλώνει ως κύρια αιτία την προστασία του σπιτιού. Οι μισοί από τους ερωτηθέντες δήλωσαν πρόθυμοι να επενδύουν ετησίως από €100 έως €300 για τη δημιουργία ενός έξυπνου σπιτιού, το οποίο θα διαχειρίζονται κυρίως μέσω της smartphone/ android συσκευής τους.

Info: D-Link Hellas, 213-0020 352

ΟΙ HOSTED ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Σημαντική άνοδος στις δαπάνες για λύσεις ασφαλείας

Κατά 8% θα αυξηθούν το 2014 οι δαπάνες, παγκοσμίως, για λύσεις ασφαλείας, αφού η αυξανόμενη υιοθέτηση του mobility, των social media και του cloud computing απαιτούν από επιχειρήσεις, αλλά και ιδιώτες, μεγαλύτερη επίγνωση των ψηφιακών απειλών, καθώς και άμεση αντιμετώπισή τους. Αυτά είναι τα κύρια συμπεράσματα πρόσφατης έκθεση της Gartner, σύμφωνα με την οποία οι δαπάνες στον τομέα του information security θα φτάσουν τα $71 δις αυτό το έτος, μια αύξηση της τάξης του 7,9% σε σύγκριση με το 2013. Μάλιστα, το segment πρόληψης απώλειας δεδομένων θα σημειώσει την ταχύτερη ανάπτυξη με 18,9%, τονίζει η Gartner.

Σύμφωνα με τους αναλυτές της Gartner, η ασφάλεια πλέον δεν θεωρείται απλώς ως μια λειτουργία IT και οι οργανισμοί μεταφέρουν διαθέσιμους πόρους από την πολιτική χορήγησης ασφαλών συσκευών στα στελέχη τους και παρακολούθησης των απειλών, προς το κομμάτι της αντιμετώπισης των όποιων περιστατικών προκύψουν. Ένα ακόμη σημαντικό στοιχείο του νέου περιβάλλοντος το οποίο αναδύεται είναι και το ότι το 2015 περίπου το 10% του συνόλου των λύσεων ασφαλείας για επιχειρήσεις θα παραδίνονται ως υπηρεσία cloud. Έτσι, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις θα βασίζονται σε hosted υπηρεσίες ασφαλείας, σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό.

Με μια ματιά

GLOBO TECHNOLOGIES

Εφαρμογή mobility για την TUI Hellas

Μια νέα mobile εφαρμογή για την ελληνική αλλά και την παγκόσμια τουριστική αγορά, ανέπτυξε και υλοποίησε η Globo Technologies, για λογαριασμό του ταξιδιωτικού οργανισμού TUI Hellas. Πρόκειται για εφαρμογή πωλήσεων "στο δρόμο'' με τη χρήση φορητών συσκευών -Tablet & Mobile POS- που χρησιμοποιείται ήδη από 550 συνεργάτες-πωλητές της TUI και με την οποία πραγματοποιούνται πωλήσεις εκδρομών σε τουρίστες από το εξωτερικό που βρίσκονται για διακοπές στην Ελλάδα.

Το iPadALS (Application for Local Sales) όπως ονομάζεται η εφαρμογή, υλοποιήθηκε στην πλατφόρμα Go Enterprise Mobilizer. Η διασύνδεση με το SAP υλοποιήθηκε μέσω Web services που ανέπτυξε η εταιρεία Agile, πιστοποιημένος συνεργάτης της SAP και partner της Globo.

Info: Globo Technologies, 212-1217 200

SAS

Ηγέτης στα προηγμένα analytics

Η SAS διατηρεί την ηγετική της θέση στην αγορά προηγμένων και προγνωστικών analytics, σύμφωνα με την έκθεση της IDC, "Worldwide Advanced and Predictive Analytics Software 2014–2018 Forecast and 2013 Vendor Shares". Πρόκειται για σημαντικό επίτευγμα αφού από το 1997, όταν η IDC ξεκίνησε να παρακολουθεί τον κλάδο των προηγμένων analytics, η SAS κατέχει την ανώτερη θέση στη σχετική λίστα. Η IDC χαρακτήρισε τη SAS ως τον κορυφαίο προμηθευτή, με μερίδιο αγοράς 35,4% το 2013, μεγαλύτερο, δηλαδή, από το διπλάσιο των κοντινών ανταγωνιστών της.

Info: SAS, 210-6898 730

D-Link
WE ARE AT YOUR SERVICE

Γνωρίζετε τις υπηρεσίες που προσφέρουμε στην Ελλάδα;

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

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

Με μια ματιά

CPI

Νέα A4 Enterprise Class πολυμηχανήματα

Τις νέες σειρές A4 μονόχρωμων και έγχρωμων πολυμηχανημάτων MB700 και MC700 της OKI ανακοίνωσε η CPI, ενισχύοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο των λύσεων που διαθέτει στη συγκεκριμένη κατηγορία.
Τα νέα πολυμηχανήματα διαθέτουν έγχρωμη οθόνη αφής 9" και ενσωματωμένη web-based πλατφόρμα sXP που επιτρέπει τη συνεργασία με λύσεις τρίτων κατασκευαστών.
Τα αναλώσιμα μεγάλης διάρκειας και οι αυξημένες δυνατότητες αναδρομολόγησης εισερχομένων fax και σαρωμένων εγγράφων, τα καθιστούν κατάλληλες λύσεις για μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις.
Info: CPI, 210-4805 800

ORACLE

Σε σημαντική θέση ο Π. Παπαδημητρίου

Τη θέση του Senior Director, Disk Storage Sales Eastern Europe & CIS στην Oracle κατέχει πλέον ο Πυθαγόρας Παπαδημητρίου, πρώην CEO της HP Ελλάδας, όπως έγινε γνωστό. Πρακτικά, ο κ. Παπαδημητρίου επιστρέφει σε γνωστά για εκείνον "εδάφη" καθώς θυμίζουμε ότι είχε διατελέσει στέλεχος της Sun Microsystems κατά το παρελθόν.
Info: Oracle, 210-6789 200

LAVISOFT

Ανάληψη νέου έργου

Η Lavisoft ανέλαβε το έργο εγκατάστασης της εφαρμογής Time Master στην Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Λήμνου. Το Time Master ανήκει στην οικογένεια εφαρμογών HR Master της Lavisoft και συνεργάζεται με κατάλληλους ηλεκτρονικούς σταθμούς ωρομέτρησης για τη συλλογή των στοιχείων που συγκεντρώνονται σ' αυτούς από τα "κτυπήματα" των καρτών παρουσίας των εργαζομένων. Στη συνέχεια, η εφαρμογή αναλαμβάνει την επεξεργασία των στοιχείων, την έκδοση όλων των απαραίτητων καταστάσεων, καθώς και τη δημιουργία κατάλληλων αρχείων για αυτόματη ενημέρωση του προγράμματος μισθοδοσίας.
Info: Lavisoft, 210-6691 561

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΔΙΝΕΙ ΣΗΜΕΙΑ ΖΩΗΣ

Σημαντική ανάκαμψη για την αγορά τεχνολογικών προϊόντων

Για πρώτη φορά εδώ και αρκετά χρόνια η ελληνική αγορά των τεχνολογικών καταναλωτικών προϊόντων έδειξε σοβαρά σημάδια ανάκαμψης, καθώς σύμφωνα με την GfK Temax έκλεισε στα €400 εκατ. για το β' τρίμηνο του 2014, αυξημένη κατά 7,6% σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013.

Προϊόντα πληροφορικής
Κύριοι εκφραστές της ανόδου υπήρξαν για άλλο ένα τρίμηνο τα tablets, αλλά συνδυαστικά και οι σταθεροί υπολογιστές με τις οθόνες, κάτι το οποίο συνεχίζει να ευνοεί την πορεία των ποντικιών και των πληκτρολογίων. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι επανήλθε σε θετικό πρόσημο η κατηγορία των φορητών υπολογιστών, μετά από αρκετά τρίμηνα.

Είδη εξοπλισμού γραφείου και αναλώσιμα
Για πέμπτο συνεχόμενο τρίμηνο η αγορά των ειδών εξοπλισμού γραφείου σημείωσε θετικό πρόσημο. Τόσο οι εκτυπωτές, οι οποίοι συνεχίζουν να αυξάνουν τον τζίρο τους με πάνω από 20%, όσο και τα πολυμηχανήματα, τα οποία καταγράφουν διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης, συνέβαλαν σε αυτό. Σε επίπεδο τιμής, βέβαια, η πορεία των δύο κατηγοριών είναι αντίστροφη. Οι εκτυπωτές κατέγραψαν χαμηλότερη μέση τιμή σε σχέση με πέρυσι, ενώ η άνοδος της τεχνολογίας laser στα πολυμηχανήματα είχε ως αποτέλεσμα την εντυπωσιακή άνοδο της μέσης τιμής.

Τηλεπικοινωνίες
Η έντονη πτώση των απλών κινητών τηλεφώνων

συνεχίστηκε για άλλο ένα τρίμηνο, ωστόσο οι τηλεπικοινωνίες συνολικά σημείωσαν οριακές απώλειες, καθώς μετά από αρκετές περιόδους πτώσης τα έξυπνα τηλέφωνα διατήρησαν σταθερές τις αξίες σε σχέση με πέρυσι.

Ηλεκτρονικά καταναλωτικά προϊόντα
Το Μουντιάλ και η αλλαγή του ψηφιακού σήματος στην Πελοπόννησο τον Ιούνιο συνέβαλλαν στην έντονα ανοδική πορεία της τηλεόρασης. Ευνοημένες υπήρξαν οι μεγάλες τηλεοράσεις (>40 ίντσες), ενώ οι Ultra High Definition συσκευές αυξάνουν συνεχώς τη δυναμική τους. Εν τούτοις, ο έντονος ανταγωνισμός και οι προσφορές του λιανεμπορίου οδήγησαν σε πτώση των μέσων τιμών, κάνοντας ακόμα πιο προσιτή την αγορά συσκευής από τον καταναλωτή. Αντίστοιχη πορεία ακολούθησαν για άλλο ένα τρίμηνο οι κονσόλες, οι συσκευές αποθήκευσης (κάρτες μνήμης και USB) αλλά και τα ακουστικά, επωφελούμενα από την εξαιρετική πορεία των media tablets.
Info: GfK Temax Ελλάδας, 210-7572 600

ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ SMARTPHONES

Η επέλαση των phablets

Μια mobile αγορά θεμελιώδες στοιχείο της οποίας θα είναι τα phablets περιγράφει σε νέα έκθεσή της η IDC, η οποία προβλέπει ότι οι συγκεκριμένες συσκευές όχι μόνο θα εδραιωθούν, αλλά θα εκτοξευθούν στις προτιμήσεις των καταναλωτών τα επόμενα χρόνια.
Σύμφωνα, λοιπόν, με την τελευταία έκθεση της IDC, οι πωλήσεις phablets (smartphones με οθόνη μεγέθους

από 5,5 έως 7 ίντσες) σε όλο τον κόσμο θα φθάσουν τις 175 εκατομμύρια μονάδες το 2014, ξεπερνώντας τους 170 εκατομμύρια φορητούς υπολογιστές που αναμένεται να πωληθούν κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου. Το επόμενο έτος, οι πωλήσεις phablets θα φτάσουν τις 318 εκατομμύρια μονάδες, ξεπερνώντας τα 233 εκατομμύρια tablets που προβλέπεται να πωληθούν το 2015.
Ενώ τα phablets είναι μια σχετικά νέα κατηγορία συσκευών, φαίνεται ότι δημιουργούν ισχυρή πίεση στα tablets, γεγονός που παρατηρείται ειδικά στην κατηγορία των μικρών tablets με οθόνες περίπου στις 7 ίντσες.
Μάλιστα, μετά την παρουσίαση του iPhone 6 Plus, η IDC εκτιμά ότι τα phablets θα καταστούν το νέο πρότυπο στα smartphones. Έτσι, ενώ το μερίδιο τους συνολικά στην αγορά των smartphones αναμένεται να φτάσει το 14% στο τέλος του 2014, μέχρι το 2018 θα ανέβει στο 32,2%.
Info: http://bit.ly/1CqJXhP

ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΥΛΙΚΟΥ ΚΑΙ PUBLIC CLOUD ΟΔΗΓΟΥΝ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Σε άνοδο η παγκόσμια αγορά servers

Σε ανοδική πορεία παρέμεινε για ένα ακόμη τρίμηνο η παγκόσμια αγορά servers, καθώς σύμφωνα με τα αποτελέσματα που ανακοίνωσε η IDC, ο τζίρος αυξήθηκε κατά 2,5% σε ετήσια βάση και έφτασε τα $12,6 δις στο δεύτερο τρίμηνο του 2014. Αλλά και οι πωλήσεις σε αριθμούς τεμαχίων σημείωσαν άνοδο της τάξης του 1,2%, έχοντας έτσι ως αποτέλεσμα την πώληση 2,2 εκατομμυρίων μονάδων. Η IDC εντοπίζει στην αγορά μια τάση ανανέωσης υλικού, γεγονός θα συνεχίσει να τροφοδοτεί την ανάπτυξη.
Σε ετήσια βάση η αγορά των low end συστημάτων κατέγραψε αύξηση εσόδων 4,9%, η μεσαία κατηγορία αναπτύχθηκε επίσης κατά 11,6% ενώ η αγορά των high end servers συρρικνώθηκε κατά -9,8%. Σε επίπεδο κατασκευαστών η HP βρέθηκε στην πρώτη θέση της κατάταξης με μερίδιο επί των εσόδων 25,4%, ακολουθούμενη από τις IBM και Dell με 23,6% και 16,6%, αντίστοιχα. Την πρώτη πεντάδα κλείνουν η Oracle και Cisco με μερίδια επί των παγκόσμιων εσόδων, 5,9% και 5,8% αντίστοιχα.
Σύμφωνα με τους αναλυτές της IDC, η ζήτηση για servers από τους παρόχους public cloud υπηρεσιών εξακολουθεί να είναι μια σημαντική κινητήρια δύναμη για την ανάπτυξη της αγοράς. Έτσι, ενώ πολλές από τις μεγαλύτερες των εταιρειών έχουν ήδη προβεί σε επεκτάσεις των datacenter τους κατά το παρελθόν έτος, η ζήτηση για υπηρεσίες public cloud θα συνεχίσει να απαιτεί αναβαθμίσεις, γεγονός που με τη σειρά του θα οδηγεί σε ανοδικούς ρυθμούς την αγορά servers. Μάλιστα, δεδομένου ότι αυτοί οι πελάτες αναζητούν νέους τρόπους για να μεγιστοποιήσουν την αποδοτικότητα των data centers, οι επιλογές τους μπορεί να επιταχύνουν τις αναδυόμενες τάσεις για low power και εναλλακτικής αρχιτεκτονικής συστήματα.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ LENOVO ΚΑΙ CPI

Πανελλήνια on-site επαγγελματική υποστήριξη από τη Lenovo

Σύμφωνα με πληροφορίες του Tech Channel Partner, η Lenovo παρέχει πλέον on-site υποστήριξη (στο χώρο του πελάτη) σε όλη την Ελλάδα, αφού στις αντίστοιχες συνεργασίες της προσετέθη η CPI. Η εν λόγω εγγύηση αφορά στα επαγγελματικά προϊόντα της οικογένειας Think (όπως ThinkPad, ThinkPad tablet, ThinkCentre, ThinkStation και ThinkServer) που φέρουν εγγύηση on site.

Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρεία καλύπτει πέρα από τα μεγάλα αστικά κέντρα, το σύνολο της ελληνικής επικράτειας, συμπεριλαμβανομένων των νησιών και φυσικά της υπόλοιπης ηπειρωτικής Ελλάδας.
Σημειώνουμε ότι η on-site υποστήριξη παρέχεται εφόσον δεν βρεθεί λύση μέσω της εξ αποστάσεως ή τηλεφωνικής υποστήριξης σε πρώτο χρόνο, ενώ η απόκριση κυμαίνεται από 1 έως 3 εργάσιμες ημέρες, ανάλογα με την περιοχή.
Επίσης, ο χώρος του πελάτη θα πρέπει να επιτρέπει τις βασικές διαδικασίες αποσυναρμολόγησης και επανασυναρμολόγησης των προϊόντων, ενώ ανάλογα με την περίπτωση, τα τελευταία μπορεί να χρειαστεί να μεταφερθούν σε κέντρα εξυπηρέτησης χωρίς όμως καμία χρέωση για τον πελάτη.
Αξίζει να επισημάνουμε ότι πρόκειται για μία ιδιαίτερα σημαντική κίνηση για το εταιρικό πελατολόγιο της εταιρείας, και επί της ουσίας είναι και ενδεικτικό της ανάπτυξης της Lenovo σε όλους τους τομείς κατά τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας. Αυτή η κίνηση αναμένεται να ενισχύσει την επιχειρηματολογία τόσο της ίδιας της Lenovo, όσο και των συνεργατών/ μεταπωλητών της ανά την Ελλάδα σε ό,τι αφορά τους επαγγελματίες πελάτες, ενώ παράλληλα "λύνει τα χέρια" συνεργατών αλλά και πελατών στις έκτακτες περιπτώσεις που κατά τεκμήριο απασχολούν σημαντικά κάθε πελάτη.
Τεχνική υποστήριξη προϊόντων Think: 210-4800 499

Με μια ματιά

MLS

Αύξηση τζίρου και κερδών στο εξάμηνο

Σημαντική άνοδο σε όλα τα οικονομικά της μεγέθη παρουσιάζει η MLS Πληροφορική το πρώτο εξάμηνο του 2014, σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η εταιρεία. Συγκεκριμένα, αύξηση 35% παρουσίασε ο κύκλος εργασιών και ανήλθε σε €5,08 εκατ. από €3,75 εκατ. τον προηγούμενο χρόνο. Αντίστοιχα, αύξηση 31% παρουσίασαν και τα κέρδη μετά από φόρους και διαμορφώθηκαν σε €1,06 εκατ. έναντι €0,8 εκατ. το 2013.
Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) διαμορφώθηκαν σε €2,50 εκατ.
Info: MLS, 2310-989 838

ΚΤΠ

Αλλαγή ηγεσίας

Ολοκληρώθηκε με ανοιχτή διαδικασία η πλήρωση της θέσης του διευθύνοντος συμβούλου της Κοινωνίας της Πληροφορίας (ΚτΠ), και μάλιστα μέσω του ΑΣΕΠ. Έτσι, ως νέος διευθύνων σύμβουλος της ΚτΠ επελέγη ο Γιώργος Τσακογιάννης, ο οποίος διαθέτει πτυχίο Ηλεκτρολόγου Μηχανικού από το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, καθώς και μεταπτυχιακά σε Computer Science και Business Administration από τα Πανεπιστήμιο του Μάντσεστερ και το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, αντίστοιχα.
Ο κ. Τσακογιάννης έχει θητεύσει στη θέση του διευθυντή της Υπηρεσίας Ανάπτυξης Πληροφορικής του Υπουργείου Εσωτερικών, ενώ έχει εργαστεί και στον ιδιωτικό τομέα.
Info: ΚτΠ, 213-1300 700

HTC

Ο Νικήτας Γλύκας vice-president για την MEA

Η HTC ανακοίνωσε ότι ο Νικήτας Γλύκας ανέλαβε από τον περασμένο Απρίλιο τη θέση του vice-president για την περιοχή της MEA (Middle East & Africa), διευρύνοντας τα καθήκοντά του. Ο κ. Γλύκας, με μακρά προϋπηρεσία στην HTC, προήχθη σε vice-president με έδρα τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στο Λονδίνο, διατηρώντας παράλληλα τα καθήκοντα του executive director για την περιοχή της Ελλάδος, Κύπρου και Ισραήλ.
Info: HTC, 00800-4412 7482

Με μια ματιά

CISCO

Ερχεται το Cisco Connect Greece 2014

Η Cisco Hellas θα πραγματοποιήσει και φέτος την ετήσια εκδήλωση Cisco Connect Greece 2014, με κεντρικό μήνυμα "The Internet of Everything is changing everything". Η εκδήλωση θα πραγματοποιηθεί την Τρίτη 25 Νοεμβρίου 2014, στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental.
Σε συνέχεια της περυσινής εκδήλωσης, όπου οι περίπου 1500 συμμετέχοντες γνώρισαν το Internet of Everything (IoE), στο Cisco Connect Greece 2014 η εταιρεία θα παρουσιάσει συγκεκριμένες πτυχές του IoE, που ήδη συμβαίνουν στην καθημερινότητα των πολιτών και των επιχειρήσεων.
Info: Cisco, 210-6381 300

INTERWORKS

Νέες υπηρεσίες IaaS

Με μία νέα σειρά cloud servers, η Interworks διευρύνει το portfolio των υπηρεσιών της, παρέχοντας υψηλών απαιτήσεων υπηρεσίες Infrastructure as a Service. Κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η ευελιξία που παρέχουν στην αυξομείωση των resources (computing power, memory, storage) με αποτέλεσμα να μπορούν να εξυπηρετήσουν ένα εύρος αναγκών των επιχειρήσεων . Επιπλέον, μπορούν να προστεθούν εξελιγμένες υπηρεσίες όπως Firewall, και Load Balancing, και διασύνδεση VPN. Εργαλεία διαχείρισης και παρακολούθησης σε πραγματικό χρόνο είναι επίσης διαθέσιμα προς το χρήστη.
Info: Interworks, 210-6849 252

MICROSOFT

Κατέφθασε το Xbox One στην Ελλάδα

Έστω και με αρκετή καθυστέρηση, το Xbox One είναι από τις 5 Σεπτεμβρίου διαθέσιμο για τους έλληνες καταναλωτές. Συγκεκριμένα, η δημοφιλής κονσόλα θα διατίθεται στην ελληνική αγορά μαζί με μια σειρά από αποκλειστικούς τίτλους παιχνιδιών. Ξεκινώντας από €399 κάθε συσκευασία Xbox One θα περιλαμβάνει την κονσόλα, ένα ασύρματο τηλεχειριστήριο και μια δοκιμαστική συνδρομή για τα νέα μέλη, διάρκειας 14 ημερών, στο Xbox Live Gold.
Info: Microsoft, 211-1206 000

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

Εξαγορά της HOL από τη Vodafone

Με μια κίνηση που πολλοί ανέμεναν εδώ και αρκετό καιρό, Intracom Holdings και Vodafone Ελλάδας ήρθαν τελικά σε συμφωνία για την εξαγορά της συμμετοχής του ομίλου Intracom Holdings στην HOL από τη Vodafone. Συγκεκριμένα, τα δύο μέρη υπέγραψαν δεσμευτική συμφωνία για την εξαγορά, με τη Vodafone Ελλάδας να αποκτά το ποσοστό του 72,7% της HOL που σήμερα ανήκει στην Intracom Holdings, στην τιμή των € 72,7 εκατομμυρίων. Η Vodafone Ελλάδας κατέχει ήδη 18,4% μερίδιο στην HOL και με την ολοκλήρωση αυτής της συμφωνίας το συνολικό ποσοστό θα ανέλθει στο 91,2%.
Η εμπορική συνεργασία μεταξύ των δύο μερών ξεκίνησε το 2009, όταν η Vodafone απέκτησε ποσοστό άμεσης συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της HOL. Με τη συμφωνία αυτή, η Vodafone Ελλάδας θέλει να τοποθετηθεί ακόμη καλύτερα στην εγχώρια τηλεπικοινωνιακή αγορά, καθώς μέσω της HOL θα αποκτήσει 519.000 LLU συνδρομητές και 11% μερίδιο αγοράς πελατών σταθερής επικοινωνίας.
Σχετικά με την παραπάνω συμφωνία, ο διευθύνων σύμβουλος της Intracom Holdings και της HOL, κύριος Κωνσταντίνος Κόκκαλης, δήλωσε ότι η εξέλιξη αυτή αποφέρει ρευστότητα που θα επιτρέψει στην εισηγμένη την υλοποίηση νέων επενδύσεων σε στρατηγικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας.
Info: Vodafone Ελλάδας, 210-6702 000

ΑΡΘΡΟ ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΤΗΣ NETCONNECT

ASRock: Ο κυρίαρχος στις motherboards!

Παγκόσμια αναγνωρισμένος κατασκευαστής motherboards, η ASRock ιδρύθηκε στις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας. Με κύριο στόχο να εδραιωθεί γρήγορα στην συνείδηση των καταναλωτών σαν μια πραγματικά δραστήρια εταιρεία με πάθος για την τεχνολογία, αυτή την στιγμή είναι ένας από τις τρεις μεγαλύτερους vendors μητρικών παγκοσμίως!
Βασίζει τις προσπάθειές της στο να προσφέρει στους πελάτες της καινοτόμες και αξιόπιστες μητρικές. Σχεδιάζει προϊόντα με γνώμονα την κορυφαία ποιότητα κατασκευής, τη μέγιστη επεκτασιμότητα με υψηλές επιδόσεις και όλα αυτά σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές.
Εκτός από τα τεχνικά χαρακτηριστικά, καθώς και τη γνωστή αξιοπιστία των προϊόντων της, οι μηχανικοί της ASRock δίνουν ιδιαίτερη προσοχή στη λεπτομέρεια: τις ηλεκτρομαγνητικές παρεμβολές, τη θερμότητα και την ακουστική, με σκοπό να πετυχαίνουν πάντα την μέγιστη ικανοποίηση του πελάτη. Επίσης, δίνουν μεγάλη προσοχή στο θέμα της προστασίας του περιβάλλοντος με την κυκλοφορία προϊόντων με περιορισμό των επικίνδυνων ουσιών, καθώς και πολύ χρήσιμες λειτουργίες με σκοπό τη μέγιστη εξοικονόμηση ενέργειας.
Τέλος, η ASRock είναι ο μοναδικός μεγάλος κατασκευαστής, ο οποίος και υποστηρίζει ενεργά παρωχημένες τεχνολογικά πλατφόρμες (για παράδειγμα socket 478 & 775), με σκοπό την μη απαξίωση παλαιότερων υπολογιστών των πελατών της.

Χριστόφορος Τουμαζάτος, Product Manager, NetConnect A.E.

Η NetConnect A.E., επίσημος διανομέας της AsRock, προσφέρει τη μεγαλύτερη γκάμα μητρικών στην Ελλάδα με πάνω από 50 μοντέλα μητρικών άμεσα διαθέσιμα, εγγύηση 2 η 5 ετών, ανάλογα με τον τύπο μητρικής, και κορυφαίο after sales support με διαδικασίες άμεσης αντικατάστασης και DOA προαντικατάστασης.
Info: NetConnect, 210-9926 440, www.netconnect.gr

ΑΠΟΧΩΡΕΙ ΑΠΟ ΔΕΚΑΔΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

"Τσεκούρι" και από την Toshiba στο PC business

Την αρχή έκανε η Samsung, λίγο αργότερα ακολούθησε η Sony και τώρα είναι η σειρά της Toshiba, η οποία ανακοίνωσε ότι προχωρά σε δραστικές περικοπές εργαζομένων αλλά και τοπικών γραφείων σε όλο τον κόσμο, όσον αφορά το PC business της. Πρόκειται για ένα ακόμη σημάδι που έρχεται να επιβεβαιώσει τη μεγάλη πτώση στις πωλήσεις υπολογιστών τα τελευταία χρόνια. Κυρίως, όμως, αποδεικνύει ότι οι άλλοτε πρωταγωνιστές του κλάδου βρίσκονται ανάμεσα στις μυλόπετρες των χαμηλών περιθωρίων κέρδους και της συρρίκνωσης της αγοράς, εξαιτίας της έλευσης των tablets και της ανάδυσης νέων form factors, έστω και αν τα τελευταία δεν έχουν ακόμη αποκρυσταλλωθεί οριστικά. Συγκεκριμένα, η Toshiba δήλωσε ότι επιταχύνει την αναδιάρθρωση του consumer PC κομματιού των δραστηριοτήτων της, δίνοντας μεγαλύτερο βάρος στους επιχειρηματικούς πελάτες. Και για να είμαστε απολύτως ακριβείς, η ιαπωνική εταιρεία ανακοίνωσε ότι θα περικόψει 900 θέσεις εργασίας, αλλά κυρίως ότι θα αποσυρθεί από αρκετές αγορές, χωρίς ωστόσο να διευκρινίζει ποιες. Το μόνο που έγινε γνωστό είναι ότι θα μειώσει τα sales bases, στο κομμάτι του consumer PC business πάντα, στα 13 από 32 που είναι τώρα, παγκοσμίως. Και όλα αυτά θα γίνουν μέχρι τις 31 Μαρτίου του 2015, οδηγώντας σε μια ετήσια εξοικονόμηση της τάξης των €186 εκατ., όπως εκτιμούν στην Toshiba. "Ο κύριος λόγος είναι η επίτευξη μιας συνεχούς και συνεπούς κερδοφορίας", ήταν η σύντομη απάντηση στελέχους της Toshiba, όταν ρωτήθηκε για τους λόγους πίσω από τη συγκεκριμένη κίνηση. Ωστόσο, το ίδιο στέλεχος φρόντισε να ξεκαθαρίσει ότι η εταιρεία δεν πρόκειται να αποσυρθεί ολοκληρωτικά από το PC business, για διάφορους λόγους. Πρώτον, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες οι τεχνολογίες που έχουν αναπτυχθεί για PC έχουν μεταφερθεί σε άλλους επιχειρηματικούς τομείς. Δεύτερον, το PC business έχει βοηθήσει σημαντικά στην εδραίωση του brand της εταιρείας και τρίτον, στην Toshiba κρίνουν ότι στο κομμάτι του enterprise PC υπάρχουν σημαντικά περιθώρια κερδοφορίας. Εκεί ακριβώς θα επικεντρώσει τις προσπάθειές της η ιαπωνική εταιρεία με στόχο, όπως ανακοινώθηκε, οι πωλήσεις business-to-business να αντιπροσωπεύουν πάνω από το 50% των συνολικών πωλήσεων μέχρι το 2016. Μάλιστα, προς την κατεύθυνση αυτή η εταιρεία ανακοίνωσε ότι θα ενισχύσει το portfolio της με μια σειρά από νέα workstations και tablets, ειδικά σχεδιασμένα για τις ανάγκες των επιχειρήσεων.

Info: Ideal Electronics, 210-5193 900

Cloud Partner
Ο σύμβουλός σας στο cloud computing

Κρυφά κόστη του Cloud και πώς θα τα αποφύγετε

Δημήτρης Γαγανέλης, director του τμήματος business development cloud services της SoftOne Technologies.

Τις περισσότερες φορές το cloud περιγράφεται σαν... το σύννεφο – απεριόριστα ευέλικτο και έτοιμο να σας εκτοξεύσει σε έναν κόσμο απεριόριστων μελλοντικών προοπτικών. Και θα μπορούσε να είναι έτσι...

Στον υπολογισμό του συνολικού κόστους κτήσης (Total Cost of Ownership- TCO) του cloud θα πρέπει να συμπεριληφθούν δύο είδη δαπανών που δεν είναι προφανή: οι αμέτρητες επιμέρους χρεώσεις για τα πάντα -από το server memory μέχρι την ανίχνευση απάτης- που επιβάλλονται από κάποιους παρόχους και το κόστος του προσωπικού που απαιτείται για τη διαχείριση του cloud στα πρώτης γενιάς clouds που δεν διαθέτουν επαρκή αυτοματοποίηση.

Κόστος προσωπικού

Η πεποίθηση ότι το TCO είναι χαμηλότερο στο cloud μπορεί να αποδειχτεί λανθασμένη αν οι διαχειριστικές διαδικασίες παραμείνουν χειρωνακτικές. Οι ομάδες που είναι επιφορτισμένες με την ευθύνη των υποδομών συχνά δεν υπολογίζουν τις χειρωνακτικές διαδικασίες που μπορεί να χρειαστούν για τη διαχείριση μίας εφαρμογής στο cloud. Το αποτέλεσμα είναι η αύξηση του εργατικού κόστους διαχείρισης του cloud. Άλλοι παράγοντες που συμβάλλουν σε αυτή την αύξηση είναι οι αυξημένες ανάγκες ανάπτυξης νέων δεξιοτήτων, η διαχείριση νέων εργαλείων, καθώς και η ανάγκη να οριστούν και να εκτελεστούν νέες διαδικασίες.

Πρακτικές για χαμηλό TCO

Μερικές από τις προτεινόμενες πρακτικές για να κρατήσετε χαμηλό το κόστος και ταυτόχρονα να επιτύχετε αποδοτική διαχείριση του cloud, περιλαμβάνουν τα παρακάτω:

- Επενδύστε στον έγκαιρο προγραμματισμό.
- Αξιοποιείστε τα λάθη σας.
- Μεταφέρετε τις εφαρμογές σας στο cloud και αν αποτύχουν μπορείτε πάντα να τις αποσύρετε.
- Κατανοείστε πλήρως τη συνολική στρατηγική της εταιρείας σας γύρω από το cloud.
- Σχεδιάστε τα πάντα υπό το πρίσμα μίας συνολικής στρατηγικής.
- Κατανοείστε τα εργαλεία που έχετε στη διάθεσή σας.
- Εστιάστε στη διαρκή βελτιστοποίηση.
- Εξοικειωθείτε και εξασκηθείτε με εύκολα workloads.
- Αξιοποιείστε τη γνώση και την εμπειρία των ειδικών.

BizTech Update

Η Intel δείχνει τα δόντια της

powered by intel

Η Intel παρουσίασε τη νέα οικογένεια επεξεργαστών Xeon, που φέρνουν μοντέλα με έως και 18 πυρήνες, αύξηση της απόδοσης, που φτάνει το 3x, και υποστήριξη για μνήμη DDR4 για ακόμη μεγαλύτερη απόδοση των εφαρμογών. Με άλλα λόγια αρχιτεκτονικές που καλύπτουν τις ανάγκες που φέρνει η μετάβαση σε αρχιτεκτονικές Software Defined.

Οι νέες οικογένειες επεξεργαστών που είναι γνωστές με την κωδική ονομασία Grantley, αποτελούνται από τα μοντέλα E5-2600 v3 και E5-1600 v3. Η Intel ανακοίνωσε 32 διαφορετικά SKUs, αλλά και άλλα 20 που είναι σχεδιασμένα για ειδικά workloads που απαιτούν οι πελάτες της. Ήδη, όλοι σχεδόν οι κατασκευαστές έχουν ανακοινώσει μοντέλα που υποστηρίζουν τους νέους επεξεργαστές και αξιοποιούν τις δυνατότητές τους.

Η Diane Bryant, ανώτερη αντιπρόεδρος και γενική διευθύντρια του τμήματος Data Center της Intel, ανέφερε στη διάρκεια της παρουσίασης των νέων επεξεργαστών:
"Είμαστε ενθουσιασμένοι που συνολικά επαναπροσδιορίζουμε το data center με τη νέα πλατφόρμα Xeon. Με τους νέους Xeon μεταβαίνουμε σε ένα κόσμο, ο οποίος καθορίζεται από το software, που αλλάζει από στατικός σε δυναμικό, που ξεφεύγει από τα σιλό και γίνεται ανοικτός και αγκαλιάζει τις ανοικτές αρχιτεκτονικές".
Ανάμεσα στα άλλα χαρακτηριστικά που διαθέτουν οι νέοι Xeon, ξεχωρίζουν οι ενσωματωμένες δυνατότητες παρακολούθησης και διαχείρισης που παρέχουν ακόμη περισσότερες δυνατότητες deployment και εξυπηρέτησης. Οι επεξεργαστές δίνουν ιδιαίτερη έμφαση σε τρεις διαφορετικούς τύπους workload που αφορούν στην υπολογιστική ισχύ, στη βελτιστοποίηση του storage και στην ικανότητα να κρίνουν τις προτεραιότητες που αφορούν σε δικτυακά workloads. Ένα άλλο στοιχείο που πρέπει να αναφερθεί είναι η αύξηση στην απόδοση που μπορεί να φτάσει και 3 φορές αυτής που είχε η προηγούμενη γενιά επεξεργαστών με τον πυρήνα Ivy Bridge.

Δείγμα της νέας γενιάς Xeon

Συνεχίζοντας, η Bryant ανέφερε ότι η μετάβαση στη software-defined υποδομή είναι απαραίτητη αλλά και αναπόφευκτη. Η συνεισφορά της Intel σε αυτή τη μετάβαση είναι περί τα 50 διαφορετικά SKUs των νέων Intel. Η ανακοίνωση των νέων επεξεργαστών από την εταιρεία έγινε σχεδόν ταυτόχρονα με τις ανακοινώσεις νέων servers από όλες σχεδόν τις εταιρείες και πιο συγκεκριμένα από τις Cisco Systems, Hewlett-Packard, Lenovo, Dell και IBM. Η Intel ανέφερε ότι ήδη διατίθενται στην αγορά περί τους 65 servers από διάφορους κατασκευαστές, ενώ αναμένεται να ακολουθήσουν εκατοντάδες μοντέλα ακόμη μέσα στο έτος.

Diane Bryant ανώτερη αντιπρόεδρος και γενική διευθύντρια του τμήματος Data Center της Intel

Σε θέματα διαχείρισης, η Dell παρουσίασε το ZeroTouch, που επιτρέπει στους servers να ρυθμίζονται αυτόματα από τη στιγμή που εγκαθίστανται. Άλλο ένα χαρακτηριστικό που αξίζει να αναφερθεί είναι το iDRAC QuickSync, το οποίο σύμφωνα με την Dell αποτελεί την πρώτη υλοποίηση NFC σε επίπεδο server που επιτρέπει στον administrator να πραγματοποιήσει όλα τα απαραίτητα updates ακουμπώντας μια έξυπνη συσκευή (smartphone ή tablet) πάνω στον server. Η Dell παρουσίασε, επιπλέον, και το iDRAC Direct, που παρέχει τη δυνατότητα αυτόματης παραμετροποίησης των servers μέσω ενός USB Drive.

Η IIBM από την πλευρά της παρουσίασε τη νέα σειρά servers x86, με την ονομασία M5, οι οποίοι δίνουν έμφαση στην ασφάλεια, την αποτελεσματικότητα και την αξιοπιστία. Καθώς η εταιρεία προετοιμάζει την πώληση της γραμμής παραγωγής των x86 servers στη Lenovo, πραγματοποιεί και τις αντίστοιχες κινήσεις που δεν αφήσουν τον παραμικρό υπαινιγμό σε θέματα ασφάλειας, με ένα αναβαθμισμένο Trusted Platform Module που περιλαμβάνει ακόμη περισσότερα χαρακτηριστικά κρυπτογράφησης και υποστήριξη για το χαρακτηριστικό Secure Firmware Rollback που απαγορεύει την πραγματοποίηση updates στο firmware με μη πιστοποιημένα αρχεία. Στο προϊόντικό mix της IBM περιλαμβάνονται servers της σειράς X, όπως racks που ξεκινούν από το 1U και φτάνουν στα 5U, αλλά και tower. Οι νέοι επεξεργαστές Xeon, επίσης, αποτελούν τη βάση των νέων συστημάτων Flex και NextScale, που απευθύνονται σε worklolads υψηλής πυκνότητας αλλά και χαμηλής κατανάλωσης.

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΑΤΟΥ

Microsoft και IBM καλπάζουν στο "σύννεφο"

Υπήρξε ο αδιαφιλονίκητος ηγέτης των cloud services για αρκετό καιρό, ωστόσο, όπως αποκαλύπτει μια νέα έρευνα, η Amazon αντιμετωπίζει πλέον ισχυρό ανταγωνισμό από τις Microsoft και IBM, οι οποίες δείχνουν να βρίσκουν σταθερά "πατήματα" στην cloud αγορά. Συγκεκριμένα, η έρευνα της εταιρείας αναλύσεων Synergy Group Research αναφέρεται στο δεύτερο τρίμηνο του 2014, όπου τα έσοδα της Amazon από υπηρεσίες cloud σε ετήσια βάση αυξήθηκαν κατά 49%, τη στιγμή που τα αντίστοιχα έσοδα της IBM "έτρεξαν" κατά 86% και της Microsoft απογειώθηκαν κατά 164%, πάντα σε σύγκριση με το δεύτερο τρίμηνο του 2013.

Έτσι, αυτή τη στιγμή, η Amazon καταγράφει έσοδα αρκετά άνω του $1 δις σε επίπεδο τριμήνου, ωστόσο IBM και Microsoft βρίσκονται πολύ κοντά στο φράγμα του $1 δις, κλείνοντας αισθητά την ψαλίδα που της χώριζε με την Amazon. Είναι ενδεικτικό ότι πριν λίγα τρίμηνα η Amazon μπορούσε να περηφανεύεται ότι τα έσοδά της από cloud υπηρεσίες ήταν μεγαλύτερα απ' ότι συνολικά των τεσσάρων άλλων ανταγωνιστών της, κάτι που πλέον δεν ισχύει σε καμία περίπτωση.

Πού οφείλεται όμως αυτή η αλλαγή; Σύμφωνα με τους αναλυτές της Synergy Group Research, σε δύο κυρίως λόγους: Πρώτον, στο γεγονός ότι IBM και Microsoft έχουν επενδύσει σοβαρά στο cloud και αυτό έχει αρχίσει να αποδίδει. Δεύτερον, στο ότι οι επιχειρήσεις έχουν αρχίσει πλέον να εμπιστεύονται το cloud και περνάνε σε αυτό ολοένα και περισσότερα κομμάτια των υποδομών και λειτουργιών τους.
Το ζήτημα, όμως, είναι ότι στην μετάβαση αυτή προτιμούν κάποιον που "ξέρουν" καλά, και εδώ ακριβώς Microsoft και IBM διατηρούν σοβαρό πλεονέκτημα χάρη στην πολύχρονη συνεργασία τους με τις επιχειρήσεις.

Info: Microsoft Ελλάς, 211-1206 000 – IBM Ελλάς, 210-6881 111

Το θέλω... εχθές!

Μην μου πείτε ότι δεν το έχετε ζήσει. Ο πελάτης σας καλεί, σας παρουσιάζει το πρόβλημα και τις απαιτήσεις του, και προτού προλάβετε καν να σχεδιάσετε τη λύση, τη θέλει... εχθές! Για να μην πω για τις περιπτώσεις που απλά κάτι θυμάται από πέρυσι και το οποίο επίσης "χρειάζεται"... φυσικά εχθές. Τι κάνουμε λοιπόν;

Νίκος Τηλιακός, διευθυντής έκδοσης του Tech Channel Partner.

Ο σύμβουλός σας για καλύτερες πωλήσεις

Sales Partner

Προτού βιαστείτε να απαντήσετε, θα έλεγα ότι θα πρέπει προηγουμένως να κάνετε μία "αντικειμενική αυτοκριτική" (ναι, το ξέρω, αυτά τα δύο είναι παντελώς συγκρουόμενα) και να αναρωτηθείτε αν αυτήν ακριβώς τη συμπεριφορά την έχετε και εσείς... Εάν ναι, αλλάξτε την άμεσα, έτσι για το γαμώτο! Εάν όχι, μπράβο σας, οπότε πάμε παρακάτω!

Ζούμε στην εποχή του κατεπείγοντος, και αυτό είναι αδιαμφισβήτητο. Παρ' όλα αυτά, δεν μπορούμε να αφήσουμε αυτό το γεγονός να μας "σέρνει" από τη μύτη, ή να δικαιολογεί διάφορες αστοχίες. Και εξηγούμαι:
• Το να χρειάζεσαι κάτι... εχθές, είναι κατά πάσα πιθανότητα σημάδι κακού προγραμματισμού. Πόση είναι η πιθανότητα αυτή; Κατά τη γνώμη μου, περίπου στο 40%.
• Εάν δεν είναι θέμα προγραμματισμού και έλλειψης προσοχής, τότε πρόκειται πιθανότατα, για... non-θέμα! Με άλλα λόγια, ΔΕΝ το χρειάζεται εχθές αυτό που ζητά, όποιος το ζητά. Νομίζει πως είναι θέμα... ζωής και θανάτου, αλλά στην πραγματικότητα, δεν είναι. Αυτή η πιθανότητα είναι γύρω στο 55%.
• Απομένει ένα 5% περίπου (ίσως και λιγότερο), κατά το οποίο όντως υπάρχει άμεση ανάγκη για κάποια λύση. Αυτό μπορεί να συμβαίνει λόγω κάποιας αστοχίας υλικού, λόγω μίας "καταστροφής", μίας κίνησης του ανταγωνισμού κ.λπ.

Σε αυτό το τελευταίο 5%, η συμβουλή μου είναι να κάνετε τα πάντα ώστε να δώσετε λύση και να ικανοποιήσετε τον πελάτη σας. Στο υπόλοιπο 95% θα πρέπει να μείνετε προσηλωμένοι στη θέση σας, να ακολουθήσετε τις προβλεπόμενες διαδικασίες (έστω και ελαφρά επιταχυμένες) και να παραδώσετε με την ποιότητα και την πληρότητα που χαρακτηρίζει, τόσο εσάς προσωπικά, όσο και την επιχείρησή σας.

Τι; Φοβάστε ότι έτσι θα χάσετε τον πελάτη; Δεν πειράζει! Όχι μόνο δεν πειράζει (εάν παρ' ελπίδα τον χάσετε, που πολύ αμφιβάλλω από τη στιγμή που η απαίτησή του είναι παράλογη), αλλά να 'στε βέβαιοι ότι δίνοντας μία μεσοβέζικη λύση ή κάποια "πατέντα", το κόστος θα είναι απείρως μεγαλύτερο. Μόλις προχθές ήμουν σε ραντεβού με... επίδοξο πελάτη ☺) και βλέποντας τι είχε κάνει στα social media, τον ρώτησα γιατί κάποια πράγματα ήταν τόσο πρόχειρα και κυριολεκτικά... άσχημα! Η απάντηση ήταν ότι αναγκάστηκαν να πιέσουν τον υπάρχοντα συνεργάτη για μία λύση ανάγκης, εκείνος το έκανε κουτσά-στραβά και με άπειρη γκρίνια, και τώρα γίνονται φυσικά "ρεζίλι" και οι δύο! Και ξέρετε γιατί; Γιατί οι υπόλοιποι πελάτες σας (δυνητικοί και υπάρχοντες) δεν γνωρίζουν και φυσικά δεν ενδιαφέρονται για τις συνθήκες υλοποίησης. Βλέπουν απλά το τελικό αποτέλεσμα και βγάζουν τα συμπεράσματά τους. Έτσι όπως κάνετε (και σωστά) και εσείς!

Με μια ματιά

INFORM ΛΥΚΟΣ

Συρρίκνωση ζημιών

Τα οικονομικά αποτελέσματα για το πρώτο εξάμηνο του 2014 ανακοίνωσε η Inform Λύκος, από τα οποία προκύπτει αύξηση εσόδων και συρρίκνωση ζημιών σε επίπεδο ομίλου, καθώς οι αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται ο όμιλος -και κατά κύριο λόγο αυτή της Αυστρίας- κινήθηκαν ανοδικά. Έτσι, οι πωλήσεις του ομίλου κατά το α΄ εξάμηνο του 2014 ανήλθαν σε €58,2 εκατ., έναντι €53,7 εκατ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 2013, αύξηση €4,5 εκατ. ή 8,3%.

Info: Inform Λύκος, 210-6697 500

ALFAVAD

Διανομέας της McAfee

Στην ανακοίνωση επίσημης συνεργασίας προχώρησαν η McAfee και η Alfavad, καθώς η δεύτερη θα διανέμει στο δίκτυο των συνεργατών της στην Ελλάδα και την Κύπρο, τα προϊόντα της McAfee. Η Alfavad ειδικεύεται στους τομείς IT Security, Data Protection & Recovery, Virtualization και Open Source σε φυσικά, εικονικά και cloud περιβάλλοντα. Σύμφωνα με τα στελέχη της Alfavad η συνεργασία αυτή θα δώσει στην εταιρεία τη δυνατότητα να προσφέρει στο κανάλι μια ισχυρή λύση ασφάλειας.

Info: Alfavad, 211-0120 703

DEVOLO

Νέα προϊόντα για το Smart Home

Με μια νέα σειρά προϊόντων powerline, η devolo σηματοδότησε την παρουσία της στην έκθεση IBC 2014. Με το νέο μοντέλο OEM Powerline devolo PLC 1200+ παρουσιάζεται για πρώτη φορά προσαρμογέας με ταχύτητα μεταφοράς δεδομένων έως 1,2 Gbit/s. Μέσω της ταχύτητας gigabit είναι δυνατή η ομαλή μετάδοση του υπέρ-υψηλής ευκρίνειας 4K περιεχομένου. Παράλληλα, η σειρά Home Control αφορά στο OEM χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της για το έξυπνο σπίτι. Όλοι οι αισθητήρες και ενεργοποιητές είναι εύκολοι στην εγκατάσταση και ρύθμιση ενώ επεκτείνουν περαιτέρω το φάσμα των παρόχων υπηρεσιών Διαδικτύου καθώς και των τηλεπικοινωνιακών παρόχων για έξυπνα οικιακά προϊόντα.

Info: devolo, 22210-843 87

ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ SOFT1 ERP

Σε νέες εγκαταστάσεις η Softone

Όντας σε διαρκή πορεία ανάπτυξης, η Softone ανακοίνωσε μία ακόμα κίνηση αναβάθμισής της. Συγκεκριμένα, στις 30 Ιουλίου 2014, τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας μεταφέρθηκαν σε νέες, σύγχρονες εγκαταστάσεις στην περιοχή της Καλλιθέας, επί της διασταύρωσης των οδών Λ. Κατσώνη & Αχιλλέως 8.

Ο νέος εργασιακός χώρος της Softone έχει δημιουργηθεί με γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση τόσο των πελατών όσο και του προσωπικού της εταιρείας. Αξίζει εδώ να σημειώσουμε ότι τα στοιχεία επικοινωνίας της εταιρείας θα παραμείνουν ως έχουν.

Παράλληλα, δύο νέοι πελάτες επέλεξαν το Soft1 Cloud ERP της εταιρείας προκειμένου να καλύψουν τις επιχειρηματικές τους ανάγκες. Πρόκειται για τις εταιρείες Γ. Σαμαράς ΑΒΕΕ, δραστηριοποιούμενη στην παραγωγή, εμπορία και εγκατάσταση συστημάτων παροχής ιατρικών αερίων σε νοσοκομειακές μονάδες, τόσο στην εγχώρια όσο και σε διεθνείς αγορές, και τη Nespresso business solutions, αποκλειστικό αντιπρόσωπο και διανομέα των προϊόντων της ελβετικής εταιρείας Nestle Nespresso στην ελληνική αγορά.

Και οι δύο εταιρείες αξιολόγησαν το Soft1 ERP ως την κατάλληλη λύση για εύκολη και αξιόπιστη πρόσβαση των υπαλλήλων στα δεδομένα της επιχείρησης, αποτελεσματικό έλεγχο των ταμειακών ροών, βελτιστοποίηση των διαδικασιών του service, καθώς και την αξιοποίηση ευκαιριών πώλησης.

Info: Softone Technologies, 211-1022 222

Ο LARRY ELLISON ΠΑΡΑΙΤΗΘΗΚΕ

Τέλος εποχής για την Oracle

Σε μια κίνηση-έκπληξη, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Larry Ellison, παραιτήθηκε και αναλαμβάνει το ρόλο του εκτελεστικού προέδρου και του CTO (Chief Technology Officer) της εταιρείας.

Η κίνηση αυτή σηματοδοτεί μια σημαντική αλλαγή στην ιστορία της Oracle, αλλά και γενικότερα στο IT, αφού ο Ellison αποτελούσε τον τελευταίο, ίσως, της γενιάς (μαζί με τον Bill Gates και το Steve Jobs) που εν πολλοίς είναι υπεύθυνη για το χώρο του IT όπως τον ξέρουμε σήμερα.

Τα καθήκοντά του αναλαμβάνουν δυο διευθύνοντες σύμβουλοι, η Safra Katz και ο Mark Hurd που μέχρι πρότινος είχαν τον τίτλο του προέδρου της Oracle (πώς θα αισθάνεται άραγε τώρα ο Charles Philips;).

Η Safra Catz θα παραμείνει υπεύθυνη για το τμήμα οικονομικών και νομικών operations, όπως και για το κατασκευαστικό, ενώ ο Mark Hurd θα συνεχίσει να ηγείται των πωλήσεων, του service και των παγκόσμιων global units.

Ό,τι σχετίζεται με την ανάπτυξη software και hardware θα παραμείνει κάτω από την ευθύνη του Ellison.

Η ανακοίνωση αυτή ήρθε λίγο μετά τα 70α γενέθλια του Ellison και λίγες μέρες πριν το ετήσιο OpenWorld, όπου αναμένεται ότι ο Ellison θα έχει κεντρικό ρόλο. (Το BizTech.gr και το Tech Channel Partner θα βρίσκονται εκεί και θα σας μεταφέρουν όλα τα σχετικά νέα).

Τα νέα για την αλλαγή ρόλου του Ellison, ήρθαν ταυτόχρονα με την ανακοίνωση οικονομικών αποτελεσμάτων που έδειξε μια μικρή αύξηση εσόδων

Larry Ellison, Oracle

και απλά διατήρηση των καθαρών κερδών.

Πιο συγκεκριμένα τα έσοδα έφτασαν στα $8,6 δις για το πρώτο τρίμηνο που τελείωσε στις 31 Αυγούστου, ενώ τα καθαρά κέρδη παρέμειναν στα $2,2 δις.

Τα έσοδα από τα SaaS και PaaS offerings ανέβηκαν κατά 32% στα $337 εκατ. ενώ τα έσοδα των hardware συστημάτων έπεσαν κατά 8% στα 1,2 δις δολάρια.

Και οι δυο αυτές αγορές είναι εξαιρετικά μεγάλης σημασίας για την εταιρεία. Στη διάρκεια του OpenWorld αναμένεται η ανακοίνωση της διάθεσης της Oracle database ως cloud υπηρεσίας, γεγονός που θα δώσει τη δυνατότητα εύκολης μετάβασης των βάσεων και των εφαρμογών που διατηρούν οι πελάτες και συνεργάτες της εταιρείας στο cloud.

Info: Oracle Hellas, 210-6775 500

IDC LEADERSHIP TOUR

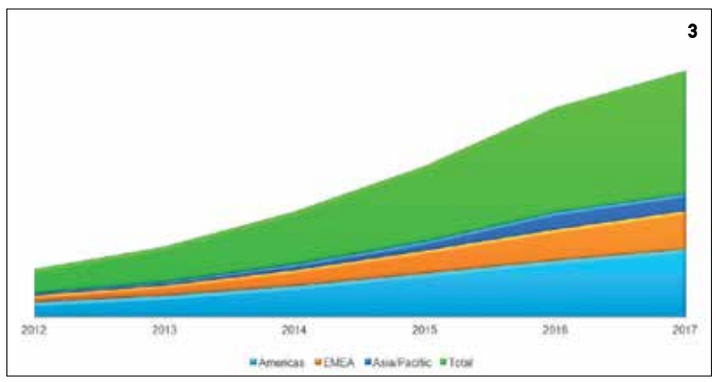
Mobility και cloud αλλάζουν τα πάντα!

Το Tech Channel Partner βρέθηκε στο IDC Leadership Tour με θέμα "Cloud Computing, Enterprise Mobility and Datacenter Transformation Roadshow 2014", το οποίο εξετάζει τις τοπικές και διεθνείς τάσεις, παρέχοντας αντίστοιχες συμβουλές προς τις επιχειρήσεις της ελληνικής αγοράς. Ας δούμε μερικά από τα σημαντικότερα στοιχεία του συνεδρίου.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου της IDC, το ελληνικό κοινό είχε την ευκαιρία να ενημερωθεί για τις εξελίξεις σε μερικές από τις σημαντικότερες τεχνολογικές τάσεις, να ανακαλύψει στοιχεία και αντιλήψεις που δεν έχουν ακριβώς όπως υπολόγιζε, να πραγματοποιήσει ερωτήσεις, και φυσικά να... δικτυωθεί!
Ο κ. Andreas Rockelmann, διευθυντής επιχειρηματικής ανάπτυξης της IDC για την κεντρική Ευρώπη, αναφέρθηκε στο cloud και στις συνολικότερες επιπτώσεις και αλλαγές που αυτό επιφέρει, καθώς επίσης και στην άμεση σύνδεσή του με άλλες τάσεις, όπως για παράδειγμα αυτή του Enterprise Mobility.
Το cloud computing όχι μόνο έχει ξεπεράσει τα όποια παιδικά προβλήματα, αλλά πλέον έχει γίνει τρόπος ζωής, καθώς και επιχειρηματικής πρακτικής, αφού το ζητούμενο δεν είναι το "αν" αλλά το "πώς" θα υλοποιηθεί βέλτιστα σε κάθε περίπτωση.
Ακολουθώντας στο βήμα, ο κ. John Dillon, αντιπρόεδρος marketing της Akamai για την περιοχή της EMEA, παρουσίασε στοιχεία εξαιρετικού ενδιαφέροντος σχετικά με την έκρηξη στα δίκτυα, την τεράστια αύξηση στη χωρητικότητα του δικτύου της Akamai, αλλά και το φαινομενικά άλυτο πρόβλημα της χωρητικότητας στην οποία θα πρέπει να φτάσουμε, και η οποία είναι δεκάδες χιλιάδες φορές μεγαλύτερη από τη σημερινή! Αυτό σημαίνει ότι η λύση δεν μπορεί να έρθει από την "απλή" αύξηση του hardware, οπότε αναζητείται κάποια δραστική απάντηση σε άλλο επίπεδο, ενδεχομένως σε αυτό της "δικτυακής λογικής", τρόπου επικοινωνίας, αλγορίθμων συμπίεσης κ.λπ.

Από τη μεριά της, η κα. Βιολέτα Ξανθούλη, senior marketing manager της Globo, παρουσίασε τις τάσεις και τις εξελίξεις της αγοράς στο θέμα των mobile applications και της διαχείρισης των φορητών συσκευών, ένα τομέα όπου η Globo δραστηριοποιείται με ιδιαίτερα καινοτόμα προϊόντα στην παγκόσμια αγορά (π.χ. GO!Enterprise). Κατά τη διάρκεια της εξαιρετικά ενδιαφέρουσας παρουσίασής της, η κα. Ξανθούλη εστίασε αφενός στην ανάγκη δημιουργίας τέτοιων εφαρμογών (με τον α΄ ή β΄ τρόπο, κάθε εταιρεία θα "υποχρεωθεί" να το πράξει), και αφετέρου στον τρόπο επιλογής συνεργάτη για κάτι τέτοιο.
Βεβαίως, σε αυτόν τον τομέα, η Globo διαθέτει σημαντικό προβάδισμα έναντι του ανταγωνισμού, αφού έχει καταφέρει να δημιουργήσει μία ολοκληρωμένη λύση που καλύπτει με μία κίνηση ουσιαστικά όλες τις δημοφιλείς πλατφόρμες, παρέχει εξαιρετικά εργαλεία ανάπτυξης εφαρμογών χωρίς τη χρήση κώδικα (επομένως, οποιοσδήποτε πελάτης μπορεί να τα εκμεταλλευτεί), δίνει τη δυνατότητα μίας και μοναδικής ανάπτυξης εφαρμογών που θα τρέχουν σε πολλαπλά λειτουργικά, και φυσικά παρέχει όλο το απαραίτητο περιβάλλον διαχείρισης και ελέγχου, τόσο σε επίπεδο εφαρμογών και πολιτικών, όσο και σε επίπεδο συσκευών.

Σημειώνουμε, επίσης, ότι στο συνέδριο παρουσιάστηκαν ενδιαφέρουσες προσεγγίσεις για θέματα ασφάλειας (και μάλιστα σε σύνδεση με το Internet of Things) από τη Cisco, θέματα διαχείρισης ενέργειας και ψύξης για datacenters από τη Schneider Electric, case studies από τα εκπαιδευτήρια Ζηρίδη και την Eurobank, καθώς και θέματα ελέγχου και διαχείρισης του cloud από τον οργανισμό ISACA.



1. Ξανθούλη, senior marketing manager της Globo. **2.** Άποψη από το διαχειριστικό περιβάλλον του Go!Enterprise, της λύσεως διαχείρισης φορητών συσκευών (MDM) της Globo. **3.** Η αγορά των mobile applications σε παγκόσμιο επίπεδο, παρουσιάζει εκρηκτική ανάπτυξη. Αργά ή γρήγορα, όλες οι εταιρείες θα έχουν τη δική τους (και όχι μόνο μία) εφαρμογή για smartphones και tablets. **4, 5.** Στιγμές από τις παρουσιάσεις του συνεδρίου, από στελέχη της IDC, της Akamai.

Το storage μετασχηματίζεται, το κανάλι ωφελείται!

Η αγορά του storage βρίσκεται σε μία φάση μετασχηματισμού. Η έκρηξη των δεδομένων, ο πολλαπλασιασμός των πηγών προέλευσής τους, τα big data, το cloud computing, η ανάδυση νέων τεχνολογιών storage και νέων παικτών, η αλλαγή στα μοντέλα διάθεσης του IT, γενικότερα, και μία σειρά άλλων παραγόντων, επιφέρουν θεμελιώδεις αλλαγές και προσφέρουν νέες επιλογές στον τρόπο με τον οποίο οι εταιρείες αποθηκεύουν τα δεδομένα τους. Τόσο μεγάλης κλίμακας τεχνολογικοί μετασχηματισμοί, σε συνδυασμό με την σταθερή αύξηση των αναγκών και κατ' επέκταση της ζήτησης, αναπόφευκτα δημιουργούν σημαντικές ευκαιρίες και νέες πηγές εσόδων για το κανάλι των συνεργατών.

Η αγορά του enterprise storage βιώνει ραγδαίες αλλαγές, οι οποίες δεν έχουν να κάνουν μόνο με την υποκείμενη τεχνολογία, αλλά και με το πώς το storage τροφοδοτείται, αναπτύσσεται, το πώς γίνεται η διαχείρισή του, και το πώς τελικά "καταναλώνεται" από τις επιχειρήσεις. Νέες, σημαντικές τεχνολογικές τάσεις, όπως το software-defined storage, το object storage και τα big data προσφέρουν σε κατασκευαστές, υλοποιητές και end-user εταιρείες νέες επιλογές για τον σχεδιασμό των λύσεων storage, οι οποίες ανταποκρίνονται με βέλτιστο τρόπο στις ανάγκες του επιχειρείν.
Οι δύο βασικές τάσεις που κυριαρχούν σήμερα, και θα κυριαρχούν και στο άμεσο, τουλάχιστον, μέλλον είναι τα υβριδικά clouds και η παγκόσμια υιοθέτηση κάποιων εκ των νέων, αναδυόμενων storage τεχνολογιών. Πιο συγκεκριμένα, η υιοθέτηση των τεχνολογιών flash συνεχίζει με γρήγορους ρυθμούς, ενώ οι αναλυτές εκτιμούν και μία σημαντική στροφή των επενδύσεων των εταιρειών προς την αυτοματοποίηση του storage. Οι εξελίξεις αυτές, σε συνδυασμό με το αδιαμφισβήτητο και μη αναστρέψιμο γεγονός της συνεχούς και ραγδαίας αύξησης του όγκου των δεδομένων που καλούνται να αποθηκεύουν και να διαχειρίζονται οι σύγχρονες επιχειρήσεις κάθε μεγέθους, καθιστά τα συστήματα storage μία εξαιρετικά σημαντική ευκαιρία για τους συνεργάτες να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών τους τόσο σε επίπεδο πελατών όσο και σε επίπεδο κερδοφορίας, με αιχμή του δόρατος τις λύσεις cloud storage, τις τεχνολογίες flash και φυσικά το Software-defined storage.

Τάσεις και εξελίξεις

Οι κυριότερες τάσεις που διαμορφώνουν την αγορά του storage σήμερα και στο μέλλον, και τις οποίες οι συνεργάτες καλούνται να λάβουν υπόψη τους και να αξιοποιήσουν, ώστε να δημιουργήσουν το βέλτιστο portfolio τεχνολογιών, λύσεων και υπηρεσιών αποθήκευσης είναι:

• Τα υβριδικά clouds εξελίσσονται στο κυρίαρχο όραμα για το Enterprise IT
Η ένταση και η ταλάντευση στους κόλπους του IT σχετικά με τη μετάβαση ή όχι στο cloud φαίνεται να φτάνει σιγά σιγά στο τέλος της, καθώς ολοένα και περισσότερες εταιρείες θα αναγνωρίζουν ότι το μοντέλο του hybrid cloud είναι απαραίτητο για την εξυπηρέτηση των αναγκών των εφαρμογών τους. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, οι CIOs θα χωρίζουν το χαρτοφυλάκιο των εφαρμογών της εταιρείας τους σε:
> **εφαρμογές που απαιτούν πλήρη έλεγχο από το IT** (χρησιμοποιώντας on-premises private clouds)
> **εφαρμογές που θα μπορούσαν να μοιράζονται με τρίτες εταιρείες** (χρησιμοποιώντας εταιρικά public clouds)
> **Εφαρμογές με εξαιρετικά ευμετάβλητα workloads (χρησιμοποιώντας hyperscalar public clouds)**
> **Εφαρμογές που μπορούν να καλυφθούν με Software-as-a-Service offerings.**

Το τμήμα IT θα λειτουργεί ως μεσίτης ανάμεσα στις διάφορες cloud επιλογές, ενώ θα δημιουργηθεί και μία ολοένα αυξανόμενη ανάγκη για μετακίνηση των δεδομένων των εφαρμογών και για διατήρηση σταθερών επιπέδων παροχής υπηρεσιών storage σε όλα τα διαφορετικά clouds.

• Μάχες στην αγορά των τεχνολογιών flash
Η υιοθέτηση της τεχνολογίας flash θα διευρυνθεί, καθώς οι μεγάλοι κατασκευαστές storage αξιοποιούν ολοένα και περισσότερο πια αυτή την τάση, παράλληλα με τους νέους παίκτες που εστιάζουν αποκλειστικά στις all-flash τεχνολογίες και έκαναν δυναμική εμφάνιση τα τελευταία χρόνια. Στη μάχη ανάμεσα στους παραδοσιακούς παίκτες της αγοράς και τους νέους, αποκλειστικά flash παρόχους θα επικρατήσουν εκείνοι που θα κατορθώσουν να βοηθήσουν τους πελάτες τους να αναπτύξουν τα σωστά επίπεδα απόδοσης, αξιοπιστίας και επεκτασιμότητας για τις ιδιαίτερες ανάγκες και workloads τους. Η ανάπτυξη των flash τεχνολογιών storage στις διεθνείς αγορές, ωστόσο, αναμένεται ότι θα οδηγηθεί από τους παραδοσιακούς παίκτες, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν και να υποστηρίζουν τα προϊόντα τους σε παγκόσμιο επίπεδο.

• Το IT μετατρέπεται σε πάροχο υπηρεσιών
Καθώς ο βασικός ρόλος των CIOs θα εστιάζει όλο και περισσότερο στη διαχείριση ενός χαρτοφυλακίου cloud υπηρεσιών, και το εσωτερικό IT θα αντιμετωπίζεται, επίσης, ως μία ακόμα υπηρεσία. Όλο το IT που θα κατέχει μία εταιρεία θα θεωρείται ως ένα "private cloud", με τις προσδοκίες σχετικά με την ανταποκρισιμότητα στις ανάγκες του business, την ανταγωνιστικότητα όσον αφορά το κόστος και τα service-level agreements να πρέπει να είναι ανάλογα με αυτά των εξωτερικών clouds.

• Software-Defined Storage: Πραγματικότητα Vs Hype
Με το όραμα για ένα software-defined data center να κερδίζει ολοένα και μεγαλύτερη αποδοχή, η πορεία των τεχνικών components της υποδομής αποσαφηνίζεται επίσης.
Ο έλεγχος του λογισμικού βάση πολιτικών έχει αρχίσει να κερδίζει έδαφος σε σχέση με τα παραδοσιακά infrastucture components.
Οι virtual εκδοχές των components της υποδομής -network και storage controllers- είναι πλέον πιο συνηθισμένες. Τα πλέον πολύτιμα virtual components είναι αυτά που ενοποιούνται με τα υπάρχοντα, φυσικά network και storage συστήματα και προσφέρουν λειτουργικότητες και υπηρεσίες αντίστοιχες με αυτές που προσφέρουν οι φυσικοί controllers.

> **"Η ικανότητα για δυναμική επέκταση του storage capacity, και μάλιστα on demand, είναι ο βασικός παράγοντας που στρέφει το ενδιαφέρον των εταιρειών στο software-defined storage."**

• Οι storage virtual machines ενισχύουν σημαντικά τα επίπεδα ευελιξίας των εφαρμογών
Με τον ίδιο τρόπο που οι εικονικές μηχανές επέτρεψαν τη μετακίνηση των ενεργών εφαρμογών ανάμεσα στους φυσικούς servers, οι storage virtual machines θα απελευθερώσουν δεδομένα από συγκεκριμένες φυσικές τοποθεσίες storage. Με αυτό τον τρόπο, απλοποιείται το migration των workloads ανάμεσα σε storage clusters και αυξάνεται η διαθεσιμότητα των clusters.

• Το OpenStack επιβιώνει
Το OpenStack εξακολουθεί να κερδίζει έδαφος και εξελίσσεται στην "ανοιχτή" εναλλακτική των εμπορικών προϊόντων για τη διαχείριση του data center. Όσο οι διανομείς του OpenStack προσανατολίζονται περισσότερο στην ανάπτυξη προϊόντων αντί την ανάληψη έργων, τόσο εταιρείες και πάροχοι υπηρεσιών θα στρέφονται προς αυτές τις λύσεις. Το OpenStack εξελίσσεται στην πιο επιτυχημένη τεχνολογία ανοικτού κώδικα μετά το Linux.

• **Ζητήματα σχετικά με την κυριαρχία των δεδομένων**
Η ευρεία υιοθέτηση του cloud computing και των storage υπηρεσιών εξακολουθεί να προκαλεί τα παραδοσιακά, γεωπολιτικά σύνορα. Για τις μεγάλες, πολυεθνικές εταιρείες αυτό δημιουργεί ανησυχία σχετικά με τα διαφορετικά νομοθετικά πλαίσια στα οποία υπόκεινται τα δεδομένα τους. Το ζητούμενο εδώ είναι με ποιους τρόπους οι εταιρείες θα μπορούν να έχουν τον έλεγχο της κυριαρχίας στα δεδομένα τους και ταυτόχρονα να αξιοποιούν τις οικονομίες κλίμακας του cloud computing.

• **Η υιοθέτηση του 40GdE απογειώνεται στο data center**
Η επόμενη επανάσταση του Ethernet, η τεχνολογία 40GdE, αρχίζει να γνωρίζει ευρεία υιοθέτηση στην καρδιά του data center. Τα μεγαλύτερα bandwidths επιτρέπουν σε μεγαλύτερα σύνολα δεδομένων να μετακινούνται πιο γρήγορα και πιο εύκολα, ενθαρρύνοντας έτσι την ανάπτυξη των δεδομένων.

• **Τα Big Data οδηγούν σε νέες ροές δεδομένων**
Καθώς οι εταιρείες αντλούν αξία από τα analytics στα υπάρχοντα δεδομένα, αρχίζουν να συλλέγουν ολοένα και περισσότερα δεδομένα, τα οποία διευρύνουν τη διορατικότητά τους. Ταυτόχρονα, αναδύονται νέες συσκευές που συλλέγουν περισσότερα δεδομένα σχετικά με τις συμπεριφορές των καταναλωτών, τις βιομηχανικές διαδικασίες και τα φυσικά φαινόμενα. Αυτές οι πηγές δεδομένων αξιοποιούνται από τις υπάρχουσες λύσεις analytics για τη βελτίωση των insights και της εταιρικής γνώσης, δίνοντας αφορμή για νέες εφαρμογές analytics.

• **Clustered Storage, Converged Infrastructure, Object Storage και In-memory βάσεις δεδομένων**
Όλες αυτές οι σημαντικές τεχνολογικές τάσεις που επέδειξαν σημαντική δυναμική τα προηγούμενα χρόνια, εξακολουθούν να αναπτύσσονται. Η υιοθέτηση του clustered storage αυξάνεται, το converged infrastacture εξελίσσεται στο πιο σημαντικό κομμάτι της υποδομής ενός data center, ενώ και η υιοθέτηση του project storage διευρύνεται. Τέλος, οι in-memory βάσεις δεδομένων θεωρούνται πλέον mainstream λύση.

Το storage σε έναν software-defined κόσμο

Δεν υπάρχει κανείς που να μην συνηγορεί στην άποψη ότι υπάρχει η ανάγκη για απλοποίηση στη διαχείριση του storage, όπως δείχνουν ποικίλες έρευνες. Ωστόσο, ούτε κατά διάνοια δεν υπάρχει αντίστοιχη συμφωνία ως προς το ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να επιτευχθεί αυτή η απλοποίηση. Κατά συνέπεια, φαίνεται ότι κάθε κατασκευαστής αυτή την περίοδο μιλάει για τον όρο software-defined storage, αλλά τι ακριβώς αυτό σημαίνει είναι πρακτικά ανοιχτό για ερμηνεία.
Για κάποιους κατασκευαστές, σημαίνει κάτι τόσο σχετικά απλό όσο ένα storage λειτουργικό σύστημα, το οποίο μπορεί να αναπτυχθεί πάνω από οποιοδήποτε σύστημα αποθήκευσης. Άλλοι, ωστόσο, υποστηρίζουν ότι το software-defined storage πρέπει να είναι σε θέση να διαχειρίζεται το storage σε ένα επαρκώς υψηλό επίπεδο αφαίρεσης που θα επιτρέπει σε ολόκληρο το σύστημα να αντιμετωπίζεται μέσω APIs. Κάτω από αυτό το πρίσμα, τόσο το OpenStack cloud storage framework όσο και η S3 cloud storage υπηρεσία της Amazon Web Services θεωρούνται ως τα δύο κορυφαία παραδείγματα για το πώς τα APIs μετασχηματίζουν τη διαχείριση του storage στην εποχή του cloud.
Ένα πράγμα πάνω στο οποίο σχεδόν όλοι στην αγορά του storage μπορούν να συμφωνήσουν είναι ότι έχουμε φτάσει σε ένα σημείο ορόσημο. Αντί να διαχειριζόμαστε χειρωνακτικά τους όγκους του storage, η διαχείριση αυτών των συστημάτων γίνεται όλο και περισσότερο αυτοματοποιημένα. Μπροστά στην πραγματική, πια, προοπτική να πρέπει να διαχειριζόμαστε petabytes δεδομένων, η μέση εταιρεία και τμήμα IT δεν έχει τη δυνατότητα να προσλαμβάνει συνεχώς επιπλέον storage administrators για να διαχειρίζονται όλα αυτά τα δεδομένα.
Στην πραγματικότητα, ένα πράγμα που διαφοροποιεί τις λεγόμενες web-scaled εταιρείες όπως η Google και το Facebook από το μέσο IT οργανισμό είναι ότι οι πρώτες έχουν βρει τον τρόπο που επιτρέπει στους storage administrators να διαχειρίζονται petabytes δεδομένων. Με δεδομένο ότι είναι θέμα χρόνου πριν ο τρέχων ρυθμός αύξησης των δεδομένων δημιουργήσει αντίστοιχες προκλήσεις για τον μέσο IT οργανισμό, οι κατασκευαστές έχουν μπει σε μία κούρσα ανάπτυξης συστημάτων που αυτοματοποιούν τη διαχείριση μεγάλων όγκων δεδομένων. Σε αυτή την κούρσα, εκτός από τους παραδοσιακούς storage παίκτες, έχουν κάνει δυναμική είσοδο μία σειρά από νέες εταιρείες, οι οποίες εστιάζουν σε SDD λύσεις. Και οι παραδοσιακοί κατασκευαστές, όμως, στρέφονται ολοένα και περισσότερο στο software-defined storage, αναγνωρίζοντας ότι πρόκειται για μία επικρατούσα τάση η οποία προσφέρει πολλές ευκαιρίες αύξησης του μεριδίου αγοράς τους.

> **Αρκετοί μεγάλοι κατασκευαστές storage εστιάζουν, κυρίως, σε υβριδικά συστήματα αποθήκευσης, τα οποία ενσωματώνουν τόσο flash όσο και magnetic storage συστήματα. Αυτά τα συστήματα έχουν, συνήθως, χαμηλότερο κόστος σε σχέση με τα all-flash storage arrays, γεγονός που αυτομάτως τα καθιστά πιο προσιτά και στην αγορά των μεσαίων επιχειρήσεων.**

Είναι εμφανές ότι, αυτήν τη στιγμή, βρίσκεται σε εξέλιξη μία πολύ σημαντική αλλαγή ως προς τους τρόπους διαχείρισης του storage, και ο ρυθμός με τον οποίο αυτή η αλλαγή συντελείται είναι υψίστης σημασίας για το κανάλι. Μία παγκόσμια έρευνα, η οποία διεξήχθη από την DataCore Software, εταιρεία λογισμικού storage management, με τη συμμετοχή 388 επαγγελματιών του IT, αποδεικνύει το ενδιαφέρον των εταιρειών να αξιοποιήσουν το software-defined storage (SDS), ώστε να διαχειριστούν πιο εύκολα τις πολλαπλές κατηγορίες storage. Ωστόσο, σύμφωνα με την ίδια έρευνα, η ανάγκη να "κατακτήσουν" πλήρως τα νέα εργαλεία διαχείρισης storage είναι η σημαντικότερη πρόκληση, η οποία καθυστερεί τις προσπάθειές τους.
Σε γενικές γραμμές, η έρευνα καθιστά σαφές ότι η ικανότητα για δυναμική επέκταση του storage capacity και μάλιστα on demand, είναι ο βασικός

Αποθήκευση με κορυφαίες τεχνολογίες και βέλτιστο κόστος

Flash και υβριδικές λύσεις της Dell απαντούν στην ανάγκη των επιχειρήσεων για κορυφαίες επιδόσεις και στις εγκαταστάσεις μεσαίας κλίμακας.

Διατηρώντας την ισχυρή παρακαταθήκη της ως πάροχος ολοκληρωμένων λύσεων storage με πλήρη και καινοτόμα χαρακτηριστικά στο μικρότερο επίπεδο κόστους , η Dell συνεχίζει να καινοτομεί με τη δημιουργία μιας νέας σειράς συστημάτων αποθήκευσης. Πρόκειται για τις συστοιχίες της νέας σειράς Dell Storage SC4000 με τις οποίες οι πελάτες μπορούν να επιτύχουν εντυπωσιακές επιδόσεις σε λύσεις storage αποκλειστικά με δίσκους flash -που κοστίζουν έως και 72% λιγότερο από ό,τι οι αντίστοιχες ανταγωνιστικές τεχνολογίες- ή έναν εξαιρετικά αποδοτικό συνδυασμό υψηλής απόδοσης δίσκων flash και χαμηλού κόστους αποθήκευσης με χρήση συμβατικών δίσκων, στην ίδια συστοιχία.

Οι νέες συστοιχίες ξεκινούν με το Dell Storage SC4020, ένα 2U, 24-drive SAN. Οι συγκεκριμένες λύσεις αξιοποιούν την τεχνολογία τόσο από τα προϊόντα Dell EqualLogic, όσο και από τις λύσεις Dell Compellent, ενσωματώνοντας το λογισμικό για συστοιχίες αποθήκευσης Dell Storage Center 6.5 με πλήρη χαρακτηριστικά και το EqualLogic iSCSI software stack. Η νέα σειρά υποστηρίζει συνδεσιμότητα Fibre Channel και iSCSI και έχει σχεδιαστεί για να προσφέρει τις προηγμένες δυνατότητες μεγαλύτερων δικτύων SAN.

Το Dell Storage SC4020, το οποίο μπορεί να κλιμακωθεί για περισσότερα από 400 terabytes ονομαστικής (raw) χωρητικότητας, υποστηρίζει ένα ευρύ φάσμα φορτίων εργασίας για τους οργανισμούς σε όλους τους κλάδους και τα μεγέθη, που αναζητούν μία λύση SAN με υψηλές επιδόσεις και μεσαίο μέγεθος ή μία λύση αποθήκευσης για απομακρυσμένα γραφεία ή υποκαταστήματα. Χαρακτηριστικά, το Dell Storage SC4020 μπορεί να φιλοξενήσει έως και 10.000 Microsoft Exchange 2013 user mailboxes σε ένα μόνο 2U SAN με 24 σκληρούς δίσκους ή μπορεί να επιτύχει σχεδόν 120.000 IOPS (λειτουργίες εισόδου-εξόδου ανά δευτερόλεπτο) με λιγότερο από ένα χιλιοστό του δευτερολέπτου latency για εφαρμογές OLTP ή μικτά workloads.

Οι νέες συστοιχίες περιλαμβάνουν την ίδια δυνατότητα έξυπνης ιεράρχησης των δεδομένων, με τη σειρά Dell Compellent SC8000 που μετακινεί τα δεδομένα μεταξύ των συμβατικών δίσκων, των δίσκων flash βελτιστοποιημένων για εγγραφή (write-optimized flash SLC) και δίσκων flash βελτιστοποιημένων για ανάγνωση (read-optimized flash MLC). Έτσι, επιτυγχάνεται βελτιστοποίηση του συνολικού κόστους αποθήκευσης και οι πελάτες μπορούν να επιτύχουν επιδόσεις αποκλειστικά με τεχνολογίες flash στην τιμή των συμβατικών δίσκων τεχνολογίας 15K.

> **Με τις συστοιχίες της Dell, οι πελάτες μπορούν να επιτύχουν εντυπωσιακές επιδόσεις σε λύσεις storage αποκλειστικά με δίσκους flash - που κοστίζουν έως και 72% λιγότερο από ό,τι οι αντίστοιχες ανταγωνιστικές τεχνολογίες!**

Το Dell Storage SC4020 συνδυάζεται ιδανικά για λειτουργία replication με ίδιου τύπου SC 4020 ή με συστοιχίες Dell Compellent SC8000, επιτρέποντας στους πελάτες να συνδέουν απρόσκοπτα και να διαχειρίζονται όλες τις συστοιχίες σε μία ενιαία, κεντρική πλατφόρμα διαχείρισης που μπορεί να βοηθήσει στην απλοποίηση των εργασιών και φυσικά να μειώσει το συνολικό κόστος ιδιοκτησίας.

Συνοπτικά, η νέα σειρά συστοιχιών αποθήκευσης Dell προσφέρει στους πελάτες:

> Πρωτοφανή αξία με ένα πολύ αποδοτικό SAN σε περιορισμένο μέγεθος, καθιστώντας το ιδανικό για ανάγκες μεσαίας κλίμακας και υποδομές σε απομακρυσμένα γραφεία ή υποκαταστήματα.

> Απόδοση επιχειρησιακής κλάσης με δυνατότητα διπλού ελεγκτή και SAN βελτιστοποιημένο για υποδομές αποκλειστικά με δίσκους τεχνολογίας flash ή υβριδική διαμόρφωση με SSD και συμβατικούς δίσκους.

> Εξαιρετικά ευφυή λειτουργία με προηγμένα επίπεδα αυτοματοποίησης και ελέγχου για την αυτόματη βελτιστοποίηση του περιβάλλοντος αποθήκευσης του πελάτη.

> Προηγμένες δυνατότητες του λογισμικού, όπως η αυτοματοποιημένη ιεράρχηση σε πραγματικό χρόνο, η αντιγραφή (replication) δεδομένων, η υποστήριξη thin provisioning, η λήψη στιγμιοτύπων (snapshots) και η κεντρική διαχείριση για πολλά τοπικά και απομακρυσμένα δίκτυα SAN.

> Διαρκή άδεια λογισμικού που επιτρέπει στους πελάτες να πληρώνουν μόνο μία φορά για τα χαρακτηριστικά του λογισμικού, η οποία ισχύει ακόμη και στις αναβαθμίσεις hardware.

> Ενιαία αποθήκευση με την ικανότητα διαχείρισης δεδομένων τύπου block και file, με το Dell Fluid File System, από μια κονσόλα διαχείρισης.

> Υπηρεσίες υποστήριξης παγκόσμιας κλάσης της Dell που παρέχουν ένα συνδυασμό κεντρικής υποστήριξης και 24x7 παρακολούθησης του συστήματος, συμβάλλοντας στη βελτίωση των επιδόσεων και της σταθερότητας του συστήματος.

παράγοντας που στρέφει το ενδιαφέρον των εταιρειών στο software-defined storage. Η ανάγκη διαχείρισης του flash memory ως κομμάτι της SDS στρατηγικής, ωστόσο, δεν φαίνεται να αποτελεί προτεραιότητα, καθώς περισσότερο από το 60% των συμμετεχόντων στην έρευνα δήλωσε ότι λιγότερο από το 10% των δεδομένων της εταιρείας τους βρίσκεται σε flash storage. Συνολικά, η έρευνα της DataCore υποδεικνύει ότι οι εταιρείες που έχουν ήδη υιοθετήσει το virtualization αποτελούν καλύτερους υποψήφιους για λύσεις software-defined storage σε σχέση με τους πελάτες που διαθέτουν λιγότερο ώριμες προσεγγίσεις για τη διαχείριση της πληροφορικής.

Ανεξάρτητα από το πώς προσδιορίζει κάθε κατασκευαστής την έννοια του software-defined storage και τι συμπεριλαμβάνει μέσα σε αυτό τον όρο, για τους συνεργάτες, οι τεχνολογικοί μετασχηματισμοί τέτοιας κλίμακας, τελικά δημιουργούν νέες ευκαιρίες. Η πρόκληση τώρα είναι να προσδιοριστεί το πότε αυτές οι ευκαιρίες θα είναι ώριμες σε κάθε αγορά για να αξιοποιηθούν.
Τα καλά νέα είναι ότι οι πελάτες δεν παλεύουν απλώς με περισσότερα από ποτέ δεδομένα, αλλά και το ότι επιδιώκουν τη δημιουργία μίας πιο ευέλικτης IT ικανότητας. Στην πραγματικότητα, η επιδίωξη αυτής της ευελιξίας είναι που δημιουργεί σημαντικό ενδιαφέρον για το SDS, αλλά και ευρύτερα για άλλα software-defined πράγματα.
Το σίγουρο είναι ότι καθώς το software-defined storage εξελίσσεται, οι ευκαιρίες για το κανάλι στην αγορά του storage δεν ήταν ποτέ μεγαλύτερες.

Το Flash Storage δημιουργεί ευκαιρίες για το κανάλι

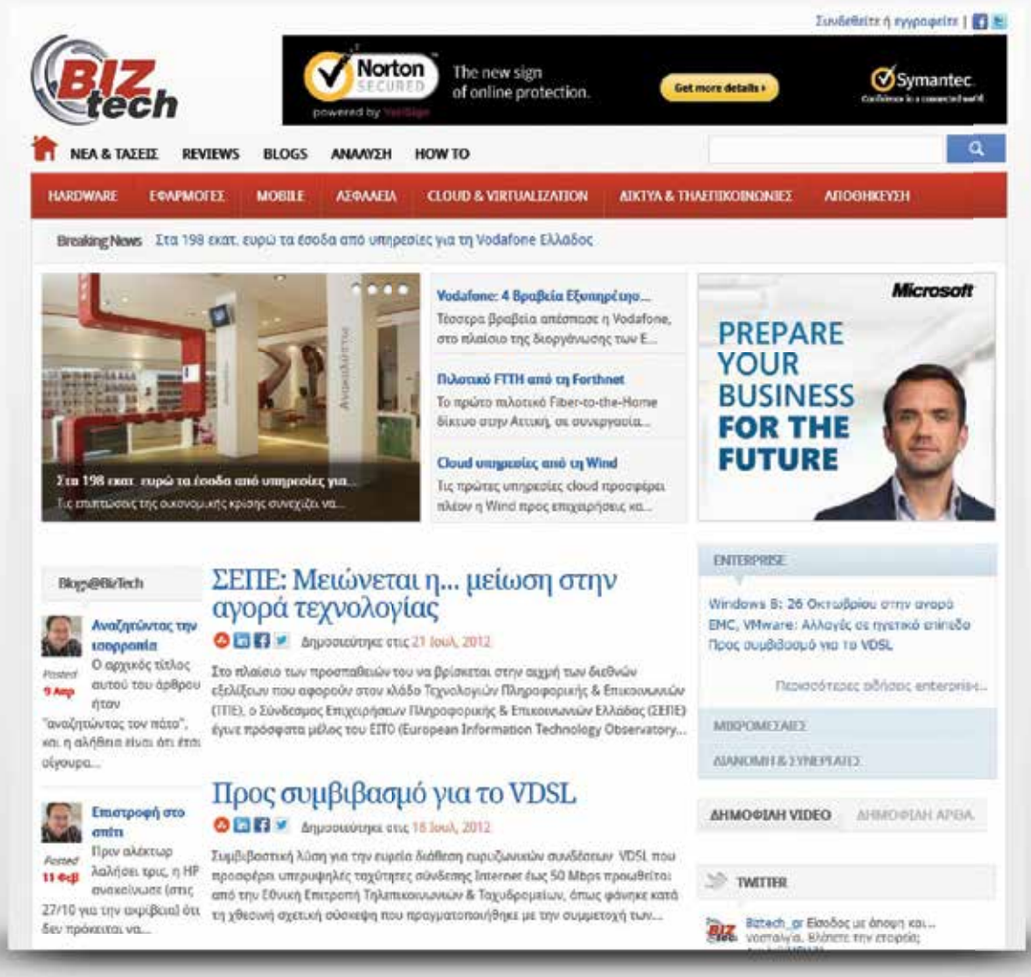
Οι τεχνολογίες flash storage απασχολούν ιδιαίτερα τον κλάδο τα τελευταία δύο χρόνια, δημιουργώντας ευκαιρίες για τους συνεργάτες να βοηθήσουν τους πελάτες τους να επαναπροσδιορίσουν πώς διαχειρίζονται το primary storage.
Το flash memory δεν είναι κάτι καινούργιο, αντιθέτως το γνωρίζουμε τουλάχιστον εδώ και δύο δεκαετίες. Ωστόσο, με την έλευση των smartphones και των tablets, η ζήτηση των καταναλωτών για προϊόντα flash memory αυξήθηκε και το κόστος της flash memory μειώθηκε. Αξιοποιώντας την αυξανόμενη ζήτηση, οι κατασκευαστές εισήγαγαν τα τελευταία δυο-τρία χρόνια μία σειρά flash storage προϊόντων.
Στο μεγαλύτερο μέρος, αυτό συνέβη χάρη σε νέους κατασκευαστές που έκαναν την εμφάνισή τους, αλλά τα τελευταία χρόνια, οι κορυφαίες εταιρείες στην αγορά του storage εισήγαγαν ανταγωνιστικά offerings.
Και αυτά είναι καλά νέα για το κανάλι. Στην πραγματικότητα, πολλοί startup flash vendors αναζητούν πλέον συνεργάτες, στο πλαίσιο της προσπάθειάς τους να ανταγωνιστούν δυναμικά τους παραδοσιακούς, και μεγαλύτερους, παρόχους storage λύσεων, οι οποίοι στην πλειοψηφία τους καθυστέρησαν να παρουσιάσουν flash arrays στην αγορά.

> **Στον κόσμο του cloud computing, το storage επιφυλάσσει σημαντικές ευκαιρίες. Οι εταιρείες παράγουν δεδομένα σε ασύλληπτους ρυθμούς, πλέον, και για αυτό ολοένα και περισσότερες στρέφονται για βοήθεια και λύσεις, σχετικά με την αποθήκευση αυτών των δεδομένων, σε εξωτερικούς παρόχους υπηρεσιών.**

Αυτήν τη στιγμή, η υιοθέτηση του flash storage είναι σχετικά μικρή και κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το ποσοστό της αγοράς που θα αποτελείται από all-flash storage συστήματα - αν και η ανάπτυξη της αξιοποίησης αυτών των τεχνολογιών θεωρείται από τους ειδικούς αναλυτές δεδομένη. Για αυτό και μεγάλοι κατασκευαστές storage εστιάζουν, κυρίως, σε υβριδικά συστήματα αποθήκευσης, τα οποία ενσωματώνουν τόσο flash όσο και magnetic storage συστήματα. Αυτά τα συστήματα έχουν συνήθως, χαμηλότερο κόστος σε σχέση με τα all-flash storage arrays, γεγονός που αυτομάτως τα καθιστά πιο προσιτά και στην αγορά των μεσαίων επιχειρήσεων.
Ωστόσο, το κόστος των μαγνητικών συστημάτων αποθήκευσης επίσης φαίνεται να μειώνεται, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει ορισμένους πελάτες να καθυστερήσουν τη μετάβασή τους στις νέες τεχνολογίες storage.
Όσον αφορά στο κανάλι, αυτή η επιφυλακτικότητα δεν είναι απαραίτητα αρνητική, αφού μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία επιπλέον ευκαιριών για παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών διαχείρισης δεδομένων. Σε τελική ανάλυση, όπου υπάρχει ασάφεια, υπάρχουν ευκαιρίες κέρδους για το κανάλι, αφού ο ρόλος των συνεργατών αναδεικνύεται σημαντικότερος και σίγουρα απαραίτητος. Άλλωστε, η ζήτηση για flash storage αναμένεται να ενισχυθεί, αν όχι για οτιδήποτε άλλο, γιατί προσφέρει σημαντικές βελτιώσεις στην απόδοση των εφαρμογών, ενώ ταυτόχρονα μειώνει τον απαιτούμενο φυσικό χώρο αλλά και την κατανάλωση ενέργειας στο data center.

Το cloud storage "ανθίζει" στο κανάλι

Στον κόσμο του cloud computing, το storage επιφυλάσσει σημαντικές ευκαιρίες. Οι εταιρείες παράγουν δεδομένα σε ασύλληπτους ρυθμούς, πλέον, και για αυτό ολοένα και περισσότερες εταιρείες στρέφονται για βοήθεια και λύσεις σχετικά με την αποθήκευση αυτών των δεδομένων σε εξωτερικούς παρόχους υπηρεσιών.
Υπάρχει μία διαδεδομένη αντίληψη ότι δεν υπάρχει χώρος για τους συνεργάτες στο cloud, εξαιτίας του έντονου ανταγωνισμού στις τιμές που απαιτεί αυτές οι υπηρεσίες να πωλούνται με εξαιρετικά μικρά περιθώρια κέρδους. Στην πραγματικότητα, όμως, όχι μόνο υπάρχει χώρος για το κανάλι των συνεργατών, αλλά οι υπηρεσίες cloud storage μπορούν να είναι κερδοφόρες για τους συνεργάτες και μάλιστα άμεσα. Και αυτό γιατί ολοένα και περισσότεροι πάροχοι cloud storage υπηρεσιών συνειδητοποιούν τη σημασία της συνεργασίας με το κανάλι ώστε να διευρύνουν τα μερίδιά τους, με αποτέλεσμα να προσφέρουν λύσεις με σημαντικά περιθώρια κέρδους για τους συνεργάτες.
Άλλωστε, όπως δείχνουν μέχρι σήμερα οι τάσεις της αγοράς, όσον αφορά στο cloud, το storage αντιπροσωπεύει σαφώς τη μεγαλύτερη ευκαιρία, καθώς οι ανάγκες των εταιρειών για storage αλλά και η πολυπλοκότητα της διαχείρισής του καθιστά τη λύση του cloud, με τα γνωστά πια πλεονεκτήματα σχετικά με το κόστος, την ταχύτητα υλοποίησης και την επεκτασιμότητα, άκρως ελκυστική. Ταυτόχρονα, οι ειδικοί εκτιμούν ότι οι υπηρεσίες storage κατά πάσα πιθανότητα θα καταστούν commodity πιο γρήγορα από οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία στο cloud. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, οι συνεργάτες που δραστηριοποιούνται στην παροχή υπηρεσιών cloud storage, καλούνται να επιλέξουν πλατφόρμες που τους επιτρέπουν όχι μόνο να είναι ανταγωνιστικοί, αλλά ταυτόχρονα να τους διασφαλίζουν αρκετά περιθώρια κέρδους. 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!

Windows σε συσκευασία mini

Υπάρχει ένα ρητό, το οποίο υποστηρίζει ότι τα ακριβά αρώματα μπαίνουν σε μικρά μπουκαλάκια. Κάπως έτσι θα μπορούσαμε να προσεγγίσουμε το γεγονός ότι στην αγορά αρχίζουν και βγαίνουν Windows Tablets διάστασης 8 ιντσών (και μικρότερης). Χαρακτηριστικό παράδειγμα της περίπτωσης αυτής είναι το Bitmore W-Tab801 της Info Quest Technologies.

Τα πράγματα, βέβαια, έχουν διαφοροποιηθεί ως προς το δεδομένο του κόστους των Windows, καθώς η Microsoft θέλοντας να μπει πιο δυναμικά σε αυτό το κομμάτι της αγοράς αποφάσισε κάτι τελείως καινοτόμο, που δεν είναι άλλο από τη διάθεση του λειτουργικού τελείως δωρεάν για tablets κάτω των 10 ιντσών. Πρόκειται για την έκδοση Windows 8.1 με Bing, το οποίο απλά υποχρεώνει τον κατασκευαστή (αλλά όχι το χρήστη) να διατηρήσει ως μηχανή αναζήτησης το Bing. Με αυτή την προσέγγιση δίνει τη δυνατότητα δημιουργίας πραγματικά προσιτών tablets, τα οποία διαθέτουν την πλήρη εμπειρία των Windows.

Τη δυνατότητα αυτή εκμεταλλεύεται και η Info Quest Technologies, η οποία πραγματοποιεί την πρώτη της απόπειρα στο χώρο των Windows Tablets, με το Bitmore W-Tab801. Πρόκειται για ένα μοντέλο 8 ιντσών με καλή ποιότητα κατασκευής, με βάρος ελαφρώς πάνω από τα 350 γραμμάρια και διαστάσεις που το καθιστούν εξαιρετικά απλό στη χρήση με ένα χέρι. Στην πάνω πλευρά ο χρήστης θα συναντήσει το Windows Key, το οποίο έχει πλέον αλλάξει θέση, αφού σε παλαιότερες υλοποιήσεις άλλων κατασκευαστών ήταν στο κάτω μέρος της οθόνης, με αποτέλεσμα να μην είναι καθόλου λειτουργικό. Δίπλα του βρίσκονται τα πλήκτρα ρύθμισης έντασης του ήχου, ο οποίος κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Στην αριστερή πλευρά συναντάμε το κουμπί Power, ακολουθούμενο από θύρες για headset, micro-USB, mini-HDMI, θύρα για κάρτες micro-SD και θύρα για το φορτιστή. Να σημειώσουμε σε αυτό το σημείο ότι η συσκευή φορτίζει κανονικά και από το USB, οπότε η χρήση του φορτιστή επαφίεται καθαρά στα ζητούμενα του χρήστη.

Περνώντας στα υπόλοιπα στοιχεία του Bitmore W-Tab801, σημειώνουμε ότι η οθόνη είναι IPS, κάτι που συμβάλει στη σωστή απόδοση των χρωμάτων υπό τελείως διαφορετικές γωνίες. Η ανάλυσή της είναι 1280x800 pixels. Η βασική χωρητικότητα του tablet είναι 32GB και μπορεί να επεκταθεί με εξαιρετικά απλό τρόπο κατά άλλα 64GB με την προσθήκη μιας κάρτας μνήμης, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αποθήκευση αρχείων, φωτογραφιών και γενικότερα multimedia.

Περνώντας στα ενδότερα συναντάμε τον τετραπύρηνο Atom Z3735E με συχνότητα λειτουργίας που φτάνει τα 1,8 GHz και αποδεικνύεται εξαιρετικά γρήγορος σε απόκριση. Σε αυτό το σημείο είναι καλύτερο να δώσουμε λίγο μεγαλύτερη έμφαση. Μια τέτοια συσκευή είναι κατασκευασμένη κατά πρώτο λόγο να λειτουργεί ως tablet, με άλλα λόγια με apps, τα οποία προέρχονται από το Store των Windows. Σε αυτό τον τομέα το W-Tab801 τα καταφέρνει εξαιρετικά, με ιδιαίτερα γρήγορο φόρτωμα εφαρμογών και εναλλαγή μεταξύ τους. Η ύπαρξη της πλήρης έκδοσης των Windows 8.1 δίνει τη δυνατότητα στο χρήστη που θα το επιλέξει να γυρίσει και στο desktop. Με άλλα λόγια, μπορείς να τρέξεις και κλασικές εφαρμογές Windows, ακόμα καλύτερα μάλιστα αν συνδεθεί και εξωτερική οθόνη. Όμως εδώ μπορεί να αντιληφθεί κανείς ότι μπορούν να γίνουν βασικές εργασίες, όπως για παράδειγμα η λειτουργία του Office, αλλά κανείς δεν μπορεί να έχει την απαίτηση να είναι σε θέση να επεξεργαστεί φωτογραφίες ή video. Ο αριθμός των apps που είναι διαθέσιμος μέσω του Store των Windows αυξάνεται συνεχώς, με αποτέλεσμα οι χρήστες να μπορούν να βρουν και να χρησιμοποιήσουν ότι ακριβώς χρειάζονται.

Και ερχόμενοι στο κομμάτι του Office, θα πρέπει να αναφέρουμε ότι το σύστημα συνοδεύεται από 1 έτος δωρεάν Office 365 Personal edition, αξίας €69, που παρέχει πρόσβαση σε όλες τις γνωστές εφαρμογές γραφείου, Word, Excel, Power Point, OneNote, Outlook, Access και Publisher. Ταυτόχρονα, ο χρήστης απολαμβάνει όλες τις επιπλέον παροχές του Office 365, όπως είναι τα 60 λεπτά ανά μήνα για κλήσεις σε σταθερά τηλέφωνα σε 60 χώρες, αλλά και 1 TB αποθηκευτικός χώρος στο OneDrive που καλύπτει και τον πλέον απαιτητικό χρήστη.

Συνοψίζοντας έχουμε ένα tablet, το οποίο καταφέρνει να ξεχωρίζει λόγω επιλογής λειτουργικού συστήματος, το οποίο πλέον έχει ωριμάσει τόσο από πλευράς χαρακτηριστικών όσο και εφαρμογών και αποτελεί μια καλή και διαφορετική πρόταση για το ράφι.

Περισσότερες πληροφορίες:
Info Quest Technologies, 211-999 1000

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΤΥΠΩΣΗΣ

Οι λύσεις Επαγγελματικής Εκτύπωσης Samsung μεταμορφώνουν τον τρόπο που δουλεύουμε

Η Samsung προσφέρει κορυφαίες επιδόσεις εκτύπωσης, ταχύτητας και ευελιξίας που ταιριάζουν στο σύγχρονο τρόπο δουλειάς. Έτσι η επιχείρησή σας αποκτά τη δυναμική και την αποδοτικότητα που χρειάζεται.
Μάθετε περισσότερα στο **www.samsung.com/gr/business**

THE NEW
BUSINESS
EXPERIENCE

SAMSUNG.
PRINTING INNOVATION.

SAMSUNG

Τα smartphones στα "χέρια" του καναλιού

Το κανάλι μπορεί πλέον να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο στις πωλήσεις smartphones κυρίως λόγω του γεγονότος ότι οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι έχουν μειώσει δραστικά τις επιδοτήσεις για αγορά συσκευής. Η εκτίμηση της αγοράς είναι ότι μέχρι το τέλος του έτους 1 στις 3 συσκευές θα πωλείται εκτός των telcos. Αυτό σε συνδυασμό με το μέγεθος της αγοράς αλλά και την ολοένα μεγαλύτερη χρήση των smartphones ως επιχειρηματικών εργαλείων, καθιστά ιδιαίτερα καλή ευκαιρία την εμπλοκή των συνεργατών στην πώληση έξυπνων κινητών τηλεφώνων, κυρίως προς τους business πελάτες.

Τα smartphones αποτελούν πλέον αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητάς μας, τόσο της προσωπικής όσο και της επαγγελματικής, σε τέτοιο βαθμό που είναι σχεδόν αδύνατο να φανταστούμε πώς δουλεύαμε και πώς λειτουργούσαμε πριν από αυτά. Σε παγκόσμιο επίπεδο, έρευνες και τάσεις καταγράφουν σημαντική ανάπτυξη της αγοράς, η οποία τροφοδοτείται εκ νέου κάθε τόσο, χάρη στις εξελίξεις στην τεχνολογία και τα συνεχώς βελτιωμένα μοντέλα που κυκλοφορούν.
Μέχρι πρόσφατα, τη μερίδα του λέοντος στις πωλήσεις των smartphones κατείχαν οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι, οι οποίοι με στόχο τη διεύρυνση της πελατειακής τους βάσης και του μεριδίου αγοράς τους, είχαν για πολύ καιρό επιδοθεί σε μία κούρσα προσφορών και επιδοτήσεων για την αγορά κινητού τηλεφώνου, τόσο προς καταναλωτές όσο και προς επιχειρηματικούς πελάτες.
Με την τάση αυτή να βαίνει συνεχώς μειούμενη, στο παιχνίδι της πώλησης έξυπνων κινητών τηλεφώνων μπήκαν δυναμικά και οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής πώλησης ηλεκτρικών ειδών και προϊόντων τεχνολογίας.

Με τις εκτιμήσεις της αγοράς να προβλέπουν ότι μέχρι το τέλος της χρονιάς που διανύουμε ένα στα τρία smartphones θα πωλείται εκτός των παραδοσιακών τηλεπικοινωνιακών παρόχων, και με δεδομένο το μέγεθος και τις αναπτυξιακές τάσεις αυτής της αγοράς, φαίνεται ότι οι συνθήκες είναι ώριμες για τους συνεργάτες να ασχολη-

θούν με αυτό τον τομέα και να εμπλακούν στην πώληση έξυπνων κινητών τηλεφώνων.
Τα δείγματα από ανάλογες δραστηριότητες, όπως η πώληση tablets και laptops είναι ενθαρρυντικά, ενώ έχουν προσφέρει και την απαιτούμενη τεχνογνωσία και εμπειρία στο κανάλι, ώστε να αξιοποιήσει με επιτυχία τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην αγορά των έξυπνων κινητών τηλεφώνων. Ειδικά για τους συνεργάτες που βρίσκονται ήδη στην αγορά των laptops και tablets, η διεύρυνση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου τους με smartphones αποτελεί ένα λογικό βήμα, ενώ προσφέρει τη δυνατότητα να παρέχουν σε υπάρχοντες και δυνητικούς πελάτες μία ολοκληρωμένη πρόταση αξίας για την κάλυψη των αναγκών τους όσον αφορά στις φορητές συσκευές.

Το φαινόμενο "phablet"

Η μεγαλύτερη, ίσως, τάση στην αγορά των smartphones είναι η συνεχής άνοδος που σημειώνουν τα phablets, τα smartphones με οθόνη από 5 ή 5,5 έως 7 ίντσες, η δυναμική των οποίων είναι τέτοια που οδηγεί τους ειδικούς αναλυτές στο συμπέρασμα ότι σύντομα τα phablets θα αποτελούν το standard της αγοράς των έξυπνων κινητών τηλεφώνων.
Η πρωτοφανής δημοτικότητα των Samsung Galaxy S4, 5 ιντσών, το οποίο κυκλοφόρησε το 2013, και του S5, 5,1 ιντσών, που κυκλοφόρησε φέτος, φαίνεται ότι επηρέασε τους περισσότερους κατασκευαστές, με την Apple πρόσφατα να ανακοινώνει το iPhone 6 plus, με βασικό του χαρακτηριστικό, ανάμεσα σε άλλα, τη μεγαλύτερη οθόνη που το κατατάσσει στην κατηγορία των phablets - μία κίνηση που αναμένεται να τροφοδοτήσει περαιτέρω την ανάπτυξη της αγοράς των phablets.

Σύμφωνα με μελέτη του BI Intelligence, τα phablets όχι μόνο αναμένεται να κυριαρχήσουν στην αγορά των smartphones, αλλά αναμένεται να "κλέψουν" σημαντικό μερίδιο αγοράς από τα tablet, ειδικά στις κατηγορίες των μικρότερων tablet. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με την έρευνα, τα phablets είναι η πλέον ταχύτατα αναπτυσσόμενη κατηγορία smartphone, με 27% εκτιμώμενο ρυθμό ανάπτυξης τα επόμενα πέντε χρόνια, σχεδόν διπλάσιο σε σχέση με τον συνολικό ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς έξυπνων κινητών τηλεφώνων (15%).
Σύμφωνα με έκθεση της IDC, οι πωλήσεις phablets σε όλο τον κόσμο θα φτάσουν εφέτος τις 175 εκατομμύρια μονάδες, ενώ οι εκτιμήσεις της εταιρείας για την επόμενη χρονιά κάνουν λόγο για 318 εκατομμύρια μονάδες. Στο ίδιο μήκος κύματος και το Business Insider, που προβλέπει ότι μέχρι το 2019 οι πωλήσεις phablets θα φτάσουν τα 1,5 εκατ. μονάδες, αντιπροσωπεύοντας το 59% των συνολικών πωλήσεων smartphones. Το αντίστοιχο ποσοστό για το 2014 αναμένεται να φτάσει το 35%.

Αν και η τάση αυτή προς τα phablets, φαίνεται προς το παρόν να τροφοδοτείται κυρίως από τους καταναλωτές, είναι ωστόσο θέμα χρόνου τα οφέλη της μεγαλύτερης οθόνης να συνειδητοποιηθούν και από τις επιχειρήσεις και να στραφούν σε αυτή την κατηγορία για τις συσκευές με τις οποίες προμηθεύουν το ανθρώπινο δυναμικό τους.

Τι ζητούν οι πελάτες

Τα έξυπνα κινητά αποτελούν πλέον αναπόσπαστο κομμάτι όχι μόνο του τρόπου εργασίας του ανθρώπινου δυναμικού, αλλά και του ίδιου του τρόπου λειτουργίας των επιχειρήσεων. Όχι μόνο προσφέρει στους εργαζόμενους πρόσβαση σε σημαντική πληροφορία οπουδήποτε και αν βρίσκονται, αλλά επίσης επιτρέπει στις εταιρείες να μειώνουν το κόστος και, κατά περιπτώσεις, να αυξάνουν τα έσοδα.

Για να συμβούν όλα αυτά τι πρέπει να διαθέτουν τα εταιρικά smartphones; Εκτός από το κόστος που είναι ο σημαντικότερος ίσως παράγοντας επιλογής και τη βέλτιστη κάλυψη σήματος σε όλες τις περιοχές που είναι όμως θέμα τηλεπικοινωνιακού παρόχου αποκλειστικά, η διάρκεια ζωής της μπαταρίας είναι ένα πολύ σημαντικό ζήτημα που απασχολεί τις εταιρείες. Οι εργαζόμενοι που είναι διαρκώς στο δρόμο, για παράδειγμα, δεν έχουν πολλές ευκαιρίες να φορτίσουν τη συσκευή τους. Ταυτόχρονα, τα περισσότερα έξυπνα κινητά έχουν μικρότερης διάρκειας μπαταρίες, εξαιτίας των οθονών αφής, των φωτεινών χρωμάτων κ.λπ. Κατά συνέπεια, η πρόταση των συνεργατών προς τους επιχειρηματικούς πελάτες τους θα πρέπει να περιλαμβάνει smartphones με χαμηλή κατανάλωση μπαταρίας. Μία άλλη επιλογή που μπορεί να προσδώσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι η παροχή έξυπνων κινητών τηλεφώνων που προσφέρουν στους χρήστες τη δυνατότητα αλλαγής της μπαταρίας τους με άλλη, φορτισμένη εφόσον παραστεί ανάγκη.

Τα εταιρικά smartphones πρέπει επίσης να έχουν δυνατότητες απομακρυσμένου σεταρίσματος και ελέγχου, καθώς και συνδεσιμότητας στα εταιρικά συστήματα και πηγές, όπως email, ημερολόγιο, επαφές κ.λπ. Αυτό σημαίνει ότι ένα mobile device management σύστημα είναι απαραίτητο, για να μπορεί μία εταιρεία να έχει καλύτερο έλεγχο και πρόσβαση στις mobile πλατφόρμες, ενώ η ύπαρξη περισσότερο business features και εφαρμογών είναι επίσης σημαντική. Η σχέση, λοιπόν, με τον πελάτη προφανώς και δεν σταματάει στην πώληση του hardware, δηλαδή των smartphone, αλλά μπορεί να επεκταθεί και σε υπηρεσίες διαχείρισης, συντήρησης, ανάπτυξης εφαρμογών κ.ά, που καθιστούν τη σχέση μακροπρόθεσμα κερδοφόρα.

Ένα smarphone που προορίζεται για επαγγελματική χρήση πρέπει να διαθέτει ειδικά χαρακτηριστικά ώστε να μπορεί να διευκολύνει το χρήστη. Ένα από τα πιο σημαντικά features είναι η ποιότητα φωνής, καθώς η φτωχή ποιότητα καθιστά τα επαγγελματικά τηλεφωνήματα ή συσκέψεις σχεδόν αδύνατα.

Ένα επίσης πολύ σημαντικό feature είναι το πληκτρολόγιο. Ένα φυσικό πληκτρολόγιο σε ένα smarphone μπορεί να αποδειχτεί σε πολύτιμο εργαλείο, όταν ο εργαζόμενος πρέπει να γράψει μία αναφορά ή ένα μακροσκελές email.
Το μέγεθος της οθόνης αναμένεται, επίσης, να διαδραματίσει ολοένα και σημαντικότερο κριτήριο και για τις επιχειρήσεις, όπως ήδη αναφέρθηκε. Η μεγαλύτερη οθόνη είναι σαφώς προτιμότερη για όσους χρησιμοποιούν το smarphone για να βλέπουν έγγραφα, για παράδειγμα. Η σύνταξη emails είναι επίσης ευκολότερη με μία μεγαλύτερη οθόνη, όπως επίσης και η πλοήγηση από μία εργασία σε μία άλλη. Ωστόσο, κατηγορίες smartphones με μικρότερες οθόνες θεωρούνται πιο χρηστικές για κάποιους πελάτες, ακριβώς επειδή οι συσκευές είναι μικρότερες και ευκολότερες στη μεταφορά τους. Αυτό σημαίνει ότι συνεργάτες που διαθέτουν ένα ευρύ portfolio συσκευών και οι οποίοι μπορούν να αναγνωρίσουν τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών και να προτείνουν τη βέλτιστη επιλογή, ή το βέλτιστο μείγμα επιλογών, θα αποκτήσουν σαφές προβάδισμα.
Τα οπτικοακουστικά features σε ένα smartphone χρησιμοποιούνται πολύ συχνά από τους επιχειρηματικούς χρήστες, είτε για την προβολή multimedia περιεχομένου, είτε ακόμα και για τη διεξαγωγή παρουσιάσεων σε έκτακτες περιπτώσεις, video conferencing κ.ά. Οι πελάτες που βασίζονται στα τηλέφωνά τους για τέτοιες λειτουργικότητες επιζητούν έξυπνα κινητά με κάμερες πολλών megapixels, καθώς και με υψηλή ποιότητα video και φωνής.

Τέλος, ένα smartphone που χρησιμοποιείται για επαγγελματικούς σκοπούς θα πρέπει να μπορεί να συγχρονίζεται απευθείας με ένα desktop, ώστε να μπορεί να έχει πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες. Για αυτό το λόγο ένα ελκυστικό offering σαφώς και θα πρέπει να περιλαμβάνει smartphones συμβατά με συγκεκριμένα προγράμματα που επιτρέπουν το συγχρονισμό συσκευών και δεδομένων.

Τα smartphones αποτελούν ένα εξαιρετικό επιχειρηματικό εργαλείο που μπορεί να κάνει τη δουλειά του χρήστη πιο εύκολη και τη λειτουργία του business πιο αποδοτική. Οι συνεργάτες που θα κάνουν το βήμα να δραστηριοποιηθούν στη συγκεκριμένη αγορά καλούνται να αναπτύξουν τις γνώσεις και ικανότητες αυτές που θα τους επιτρέπουν να αναγνωρίσουν τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών τους ώστε να προβούν στη βέλτιστη πρόταση αξίας που θα ανταποκρίνεται σε αυτές τις ανάγκες. TCP

Ανάπτυξη σε όλα τα επίπεδα

Οι κινήσεις ανάπτυξης του δικτύου της Entersoft, αλλά και γενικότερα η πορεία ανάπτυξης της εταιρείας, τόσο όσον αφορά στα οικονομικά μεγέθη όσο και στις παρεχόμενες λύσεις, αποτέλεσαν πρώτης τάξης αφορμές για να πραγματοποιήσουμε μια συνέντευξη με τον Αντώνη Κοτζαμανίδη, διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας.

Η συζήτησή μας ξεκίνησε από τον προσδιορισμό της αγοράς στην οποία απευθύνονται οι λύσεις της εταιρείας. Ο κύριος Κοτζαμανίδης μάς εξήγησε ότι το βασικό τμήμα της αγοράς στο οποίο απευθύνεται η Entersoft είναι οι εταιρείες με περισσότερες από 10 θέσεις εργασίας.
Η έλευση μοντέλων, όπως το cloud και το Software as a Service έφερε πολύ μεγαλύτερες δυνατότητες διανομής των λύσεων της Entersoft και σαφώς πιο ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική.
Με αυτό τον τρόπο και οι μικρές εταιρείες μπορούν να εκμεταλλευτούν τις δυνατότητες των λύσεων της εταιρείας σηματοδοτώντας μια νέα εποχή.

Στην αναφορά του κου Κοτζαμανίδη στη μετάβαση σε μια νέα εποχή για τις επιχειρήσεις, τον ρωτήσαμε πόσο εύκολο είναι να μπορέσει να γίνει η μετάβαση των εταιρειών σε μια νέα λύση. Ο CEO της Entersoft μας είπε: "Η μετάβαση μιας εταιρείας σε μια νέα λύση θα πρέπει να πραγματοποιηθεί σταδιακά και δεν θα πρέπει να έχει κάποιος ένα υπερβολικά φιλόδοξο πλάνο εξ αρχής. Θα μπορέσει να εκμεταλλευτεί τη λειτουργικότητα που παρέχουν οι λύσεις μας, αλλά και τις βέλτιστες πρακτικές που έχουν ενσωματωθεί σε αυτές, κυρίως από την επαφή μας με τους μεγάλους μας πελάτες. Πέρα, όμως, από την εκμετάλλευση των παραπάνω χαρακτηριστικών, οι εταιρείες, ανεξαρτήτως μεγέθους, αποκτούν πρόσβαση σε στοιχεία όπως το e-commerce, τα social media και πολλά άλλα που διαφορετικά δεν θα μπορούσαν να προσεγγίσουν. Μάλιστα, βλέπουμε ότι η τάση αλλαγής -παρά το γεγονός ότι δεν βρισκόμαστε σε εποχές ανάπτυξης- είναι μεγάλη, καθώς μπαίνουν στο χώρο και νεότεροι επιχειρηματίες ή αναλαμβάνει τα ηνία μιας επιχείρησης η νεότερη γενιά".

Συνεχίζοντας, ο κύριος Κοτζαμανίδης ανέφερε ότι: "Στη μετάβαση στη νέα εποχή του cloud παίζει αρκετά σημαντικό ρόλο και το δίκτυο συνεργατών, το οποίο όμως έχει παίξει και ανασταλτικό παράγοντα, καθώς πολλοί συνεργάτες αρκέστηκαν στο ποσοστό που εισέπρατταν από τα συμβόλαια συντήρησης. Πλέον, όμως, αρκετοί έχουν αρχίσει να αλλάζουν λογική, αντιλαμβανόμενοι ότι κάτι τέτοιο δεν θα κρατήσει για πολύ

Αντώνης Κοτζαμανίδης, διευθύνων σύμβουλος της Entersoft.

και θα ανατραπεί βίαια. Ευθύνη υπάρχει και στο γεγονός ότι κάποιοι συνεργάτες ηθελημένα υποβάθμισαν τις προσδοκίες των πελατών τους από τις νέες λύσεις. Η πραγματικότητα, όμως, θα τους ξεπεράσει γρήγορα και μπορεί να βρεθούν σε κατάσταση όπου και οι πελάτες τους θα τους ξεπεράσουν. Βρισκόμαστε όλοι σε μια νέα εποχή, που παρέχει αξία τόσο για τον πελάτη όσο και για τον συνεργάτη. Και για αυτό το λόγο θα πρέπει να αλλάξουν και να πάνε σε δραστηριότητες υψηλότερης ευθύνης και υψηλότερης απόδοσης, υψηλότερης τεχνογνωσίας και υψηλότερων εσόδων".

Συνεχίζοντας τη συζήτησή μας για το κανάλι, ο κύριος Κοτζαμανίδης επισήμανε ότι: "Στο είδος των λύσεων που ενεργοποιούμαστε εμείς, το μεγαλύτερο έσοδο είναι οι υπηρεσίες που παρέχει ο συνεργάτης μετά την αγορά της λύσης. Έτσι, οι συνεργάτες δεν θα πρέπει να φοβούνται τη μετάβαση στο cloud, καθώς η σχέση τους στηρίζεται στις υπηρεσίες που θα παρέχουν στη συνέχεια. Στο κομμάτι του SaaS υπάρχει μια αλλαγή όσον αφορά στον τρόπο τιμολόγησης, όπου ο κατασκευαστής τιμολογεί απευθείας τον πελάτη. Καθώς, όμως, το κομμάτι των υπηρεσιών εξακολουθεί να είναι το μεγαλύτερο έσοδο και αποτελεί και αυτό που χρειάζεται περισσότερο ο πελάτης, δεν υπάρχει πραγματικός τρόπος να χαθεί η σχέση πελάτη – συνεργάτη. Αυτή η σχέση μπορεί να χαθεί μόνο από σφάλμα του συνεργάτη".

Το επόμενο ζήτημα που τέθηκε στη συζήτησή μας αφορούσε στην εξέλιξη της ελληνικής αγοράς και στο πώς αυτή επηρεάζει τον αριθμό των συνεργατών που έχει η Entersoft. Ο Αντώνης Κοτζαμανίδης μας είπε: "Πιστεύω ότι βρισκόμαστε σε μια φάση σημαντικών αλλαγών της ελληνικής αγοράς, καθώς οδεύουμε σε συγχωνεύσεις ολοένα και περισσότερων μικρών εταιρειών. Η εποχή που ο καθένας ήθελε να κάνει την εταιρεία του έχει περάσει ανεπιστρεπτί. Για αυτό το target group, λοιπόν, είτε το δούμε από την πλευρά του αριθμού των επιχειρήσεων που υπάρχουν αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, είτε το δούμε από την πλευρά της πολυπλοκότητας των συστημάτων που διαθέτουμε στην ελληνική αγορά, είναι πολύ συγκεκριμένο.
Η προσέγγισή μας είναι διαφορετική σε σχέση με μεγάλο αριθμό εταιρειών του χώρου, που επιθυμούν ένα δίκτυο με 300 ή και παραπάνω συνεργάτες. Σε καμία περίπτωση δεν θεωρούμε κάτι τέτοιο ως ένδειξη ισχύος της θέσης της εταιρείας. Θέλουμε έναν αριθμό συνεργατών, ο οποίος θα είναι μικρός, θα διαθέτει την απαραίτητη εξειδίκευση και θα μπορεί να παράσχει αξία στους πελάτες. Αυτή τη στιγμή βρισκόμαστε στη μέση του σχεδιασμού μας για τους συνεργάτες, έχοντας ως στόχο τους 80. Είναι ένας αριθμός ικανός για το είδος των επιχειρήσεων που μας ενδιαφέρει. Έχουμε περάσει τον πρώτο κύκλο ανάπτυξης του δικτύου. Το 2009 ξεκινήσαμε ένα ιδιαίτερα φιλόδοξο πλάνο ανάπτυξης του δικτύου μας, πραγματοποιώντας ουσιαστική εκπαίδευση και παρέχοντας και τις αντίστοιχες πιστοποιήσεις. Τα κριτήρια ήταν εξαιρετικά αυστηρά και παρά τις όποιες αρχικές αντιδράσεις, οι συνεργάτες το αποδέχτηκαν κατανοώντας ότι μια τέτοια προσέγγιση έθετε τις βάσεις για ευχαριστημένους πελάτες. Μέχρι το 2012 επικεντρωθήκαμε στην ανάπτυξη της τεχνογνωσίας του υπάρχοντος καναλιού και όχι στην επέκτασή του. Στο διάστημα αυτό προχωρήσαμε σε διάφορες κινήσεις διευκόλυνσης των συνεργατών μας, όπως θέματα χρηματοπιστωτικής ευελιξίας, αποδεικνύοντας ότι η σχέση είναι αμφίδρομη. Τώρα ξεκινάμε το δεύτερο κύκλο, ώστε να φτάσουμε στο σύνολο των 80 συνεργατών που θεωρούμε ότι είναι ικανός αριθμός για την αγορά που μας ενδιαφέρει".

MyMANAGER: Εκποίηση-Παζάρι Βιβλίου

Εντατική Λιανική Πώληση με έκδοση 60.000 αποδείξεων στο 20ήμερο λειτουργίας. Ταχύτητα στα ταμεία και στην εξυπηρέτηση!

Η ανάγκη

Η "Εκποίηση-Παζάρι Βιβλίου" είναι ένας θεσμός που διοργανώνεται από τον Ε.Σ.Ε.Β.Ε (www.esebe.gr).
Μερικά από τα προβλήματα που μέχρι τώρα αντιμετώπιζε ο οργανισμός, ήταν ο μεγάλος χρόνος αναμονής του κοινού για την πληρωμή στα ταμεία, η παρακολούθηση του stock σε πραγματικό χρόνο και η έγκαιρη ανατροφοδότηση της αποθήκης από τους εκδότες. Προβλήματα που δημιουργούνταν από την έλλειψη ενός ολοκληρωμένου μηχανογραφικού συστήματος, με δυνατότητες παραμετροποίησης.

Η λύση

Για να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα του μεγάλου χρόνου αναμονής του κοινού στα ταμεία, η QUALISYS SOFTWARE υποστηρίζει μηχανογραφικά τον Ε.Σ.Ε.Β.Ε, με το σύστημα Εντατικής Λιανικής Πώλησης είναι MyMANAGER RETAIL.
Το MyMANAGER RETAIL, σε κάθε παζάρι, καλύπτει έως και 5 θέσεις εργασίας και συνδέεται με barcode scanner, barcode έκδοσης ετικετών για τα βιβλία των εκδοτών και ταμειακές μηχανές για γρήγορη λιανική πώληση και έκδοση αποδείξεων. Στο 20ήμερο λειτουργίας κάθε παζαριού, εκδίδονται περισσότερες από 60.000 αποδείξεις και πιστωτικά, ενώ η προσέλευση του κοινού στα ταμεία είναι συνεχής.
Στο Back Office «τρέχει» το MyMANAGER σε 3 θέσεις εργασίας για την έκδοση τιμολογίων και πιστωτικών με δικτυακό φορολογικό μηχανισμό. Ο υπεύθυνος παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο, όχι μόνο τα υπόλοιπα της αποθήκης ανά τίτλο βιβλίου και εκδότη, αλλά και τις υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές (εκδότες), τα διαθέσιμα χρήματα ανά ταμείο, τον μέσο όρο είσπραξης ανά ώρα, καθώς επίσης και πολλά άλλα στατιστικά.
Για την υλοποίηση του κεντρικού συστήματος χρησιμοποιείται εξοπλισμός Server με λειτουργικό σύστημα Linux και MySQL database, ενώ τα δεδομένα μεταφέρονται και στο CLOUD για παρακολούθηση κεντρικά.
"Πρόκειται για τη μεγαλύτερη εκδήλωση για το βιβλίο στην Ελλάδα τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια όσον αφορά τον αριθμό συμμετοχής των εκδοτών." είπε στο «Βήμα» ο εκδότης και πρόεδρος του Ε.Σ.Ε.Β.Ε. Κος Ηλίας Μπουκουμάνης. "Στηριζόμενοι στο μηχανογραφικό σύστημα της QUALISYS SOFTWARE, αυξήσαμε τον αριθμό των διαθέσιμων ταμείων, ώστε το κοινό να εξυπηρετείται πιο γρήγορα. Κατά το παρελθόν υπήρχε αρκετά μεγάλος χρόνος αναμονής στα ταμεία, κάτι που αποφεύχθηκε με επιτυχία."

Τα πλεονεκτήματα

- Άμεση εγκατάσταση του συστήματος και λειτουργία από την 1η ημέρα έναρξης
- Ταχεία εξυπηρέτηση του κοινού
- Εύχρηστο και ελεγχόμενο περιβάλλον εργασίας (POS PC) για τους ταμίες
- Άμεση παρακολούθηση των ταμείων
- Πλήρης έλεγχος του stock αποθήκης σε πραγματικό χρόνο
- Γρηγορότερες αποπληρωμές προμηθευτών (εκδοτών)
- Συνοπτικές και ολοκληρωμένες εκκαθαρίσεις υπολοίπων
- Ταχύτερη διαδικασία ανατροφοδότησης αποθήκης

Βασικές Λειτουργίες

- Ενιαία φόρμα διαχείρισης κινήσεων λιανικής πώλησης με χρήση οθόνης αφής και Barcode
- Διαχείριση αποθήκης και έλεγχος χαμηλού stock με οπτική σήμανση
- Εύχρηστες αναζητήσεις κωδικών, ειδών, συνόλου
- Ακύρωση προϊόντος κατά την πώληση
- Εμφάνιση του μερικού συνόλου κατά την πώληση
- Αυτόματος υπολογισμός στα ρέστα του πελάτη
- Αναμονές πώλησης και ταυτόχρονη εισαγωγή νέας
- Ταυτόχρονη εξυπηρέτηση πελατών κατά την πώληση
- Πώληση ταχυκίνητων προϊόντων με ή χωρίς barcode scanner, με οθόνη αφής
- Αναλυτική ή συγκεντρωτική αναφορά ταμείου λιανικής πώλησης
- Αναλυτική παρουσίαση εσόδων / εξόδων και γράφημα
- Άμεση επικοινωνία με το εμπορικό κύκλωμα (Back Office)
- Σύνδεση με Φορολογικές Ταμειακές Μηχανές, ΑΔΗΜΕ και Φορολογικούς Μηχανισμούς
- On line σύνδεση υποκαταστημάτων

Με μια ματιά

Οργάνωση: «Εκποίηση-Παζάρι Βιβλίου»
Υπεύθυνος: Κος Μπαζίνας Νίκος
Σωματείο: Ε.Σ.Ε.Β.Ε.

Λύση: MyMANAGER
Όγκος (20ήμερο):
> 60.000 αποδείξεις
> 500 Δελτ. Παραλ.
> 1.000 Τιμολόγια
> 1.000.000 εγγραφές

Στόχος
Ένα ενιαίο μηχανογραφικό σύστημα για την διαχείριση πωλήσεων (λιανική, τιμολόγια) και αποθήκης. Μείωση του χρόνου εξυπηρέτησης για αποφυγή ουρών στα ταμεία. Γρήγορη παρακολούθηση stock.

Λύση
MyMANAGER
Ολοκληρωμένο μηχανογραφικό σύστημα εντατικής λιανικής πώλησης, έκδοσης τιμολογίων και on-line παρακολούθηση αποθήκης σε συνδυασμό με POS PC's, ταμειακές μηχανές και φορολογικό μηχανισμό.

Η **QUALISYS SOFTWARE** είναι πάντα συνεπής στο χρονοδιάγραμμα που ορίζει εξ΄ αρχής, όσο αφορά την εγκατάσταση και παραμετροποίηση του λογισμικού **MyMANAGER** και την προμήθεια του εξοπλισμού.

No more servers
Open architecture database
Work from ANY location
MyMANAGER QUALISYS
Εμπορική Διαχείριση
"τρέχει" στο **σύννεφο** με τεχνολογία **CLOUDSync**
Wanted: Resellers
210 7647305 www.qualisys.gr

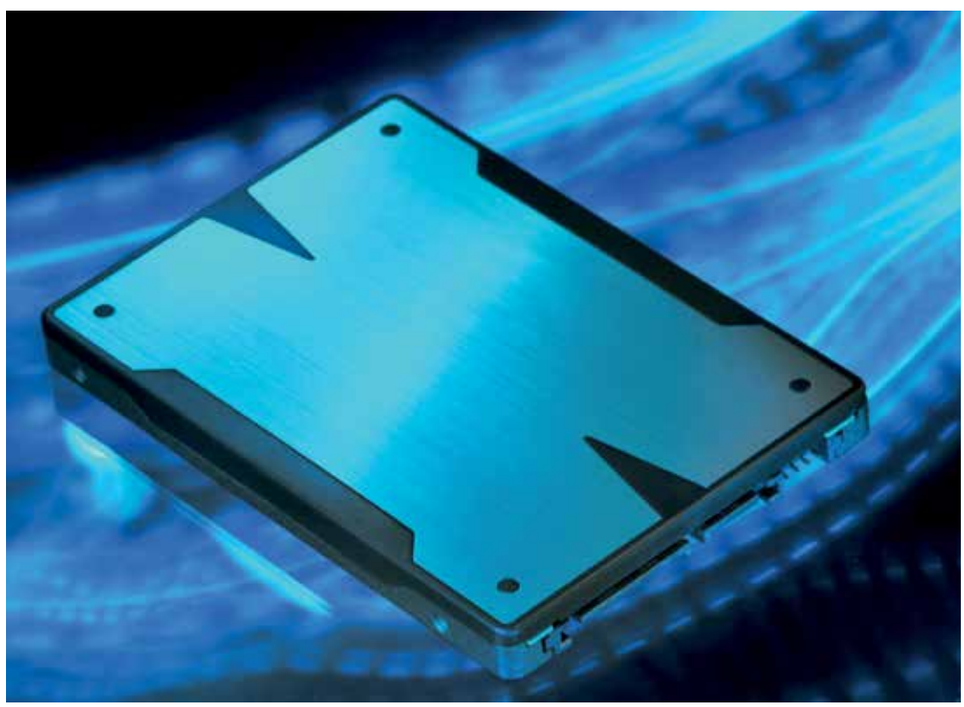
Αρθρο του Νικόλαου Νικολάου

Μια νέα ευκαιρία για τους συνεργάτες στο κανάλι διανομής

Οι διανομείς προϊόντων IT ζουν μια περίοδο έντονων αναταράξεων, των πιο έντονων στην ιστορία του χώρου. Σχεδόν απροειδοποίητα, ο -κάποτε απλός- κόσμος της μεταπώλησης hardware αλλάζει ριζικά, υποχρεώνοντας τους συνεργάτες των μεγάλων εταιρειών IT να εξοικειωθούν με νέες τεχνολογίες και νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Ένα από τα καλύτερα παραδείγματα αυτής της τάσης είναι η τεχνολογία flash. Στο πλαίσιο αυτό, ο Νικόλαος Νικολάου, Sr. Systems Engineer, EMC Hellas, αναλύει στο TCP τα όσα οι συνεργάτες στο κανάλι πρέπει να γνωρίζουν για να επωφεληθούν από την έλευση της τεχνολογίας flash.

Από το 2008, συναντάμε δίσκους flash σε διάφορες εταιρικές εφαρμογές, όμως, παρόλα αυτά, ακόμη και σήμερα υπάρχει ένα μυστήριο σε σχέση με το πώς μπορεί η διεύθυνση πληροφορικής μιας επιχείρησης να αξιοποιήσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη συγκεκριμένη τεχνολογία σε εφαρμογές με μεταβαλλόμενα workloads. Είναι βέβαιο ότι χρειάζεται να γίνει πιο κατανοητό το πού ταιριάζει καλύτερα η εισαγωγή της τεχνολογίας flash, η οποία αποτελεί ήδη μια σημαντική πηγή εσόδων για πολλούς partners. Παράλληλα, η προώθηση λύσεων flash αποτελεί θεμέλιο και για τη δημιουργία νέων ευκαιριών στο μέλλον.

Όσο πιο γρήγορα ένας συνεργάτης ασχοληθεί και ενσωματώσει την τεχνολογία flash στις λύσεις που προτείνει στους πελάτες του, τόσο πιο σύντομα θα γευτεί τους καρπούς ενός ιδιαιτέρως παραγωγικού "δέντρου" της σύγχρονης πληροφορικής, διατηρώντας παράλληλα και μια προνομιακή σχέση με τους βασικούς του πελάτες.



Γιατί η τεχνολογία flash ενθουσιάζει τους partners;

Από πλευράς κερδοφορίας, το flash αποτελεί μια πολύ μεγάλη ευκαιρία για τους partners, καθώς οι αναλυτές του κλάδου εκτιμούν ότι πρόκειται για μια αγορά με τεράστιο δυναμικό. Η τεχνολογία flash μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε πολλές εφαρμογές, καλύπτοντας πλήρως τις ανάγκες τωρινών και μελλοντικών πελατών. Η ικανότητα ενός partner να καταλάβει σε ποιες εφαρμογές ταιριάζει καλύτερα η τεχνολογία flash, αλλά και πώς θα την αξιοποιήσει κατάλληλα στις υποδομές κάθε πελάτη, δίνει σημαντικό πλεονέκτημα. Καθώς θα γίνονται ορατά τα οφέλη από την εφαρμογή της τεχνολογίας flash στις πιο απαιτητικές εφαρμογές, όλο και περισσότερα οφέλη θα προκύπτουν από την κάλυψη νέων, και ίσως άγνωστων μέχρι τώρα, αναγκών. Μέσα από μια τέτοια πορεία θα ενισχύεται η ζήτηση για λύσεις flash.

Με λίγα λόγια, αυτή τη στιγμή το ενδιαφέρον για τη συγκεκριμένη τεχνολογία είναι πολύ έντονο. Οι partners έχουν την ευκαιρία να μπουν στο παιχνίδι και να εκπαιδεύσουν τους πελάτες τους, αυξάνοντας τη συνολική αξία της λύσης που προσφέρουν, μαζί φυσικά με τη διαθεσιμότητα και την απόδοση των εφαρμογών τους. Παρόλα αυτά, οι partners οι οποίοι θέλουν να αξιοποιήσουν τη δυναμική της αγοράς που αναπτύσσεται με βάση την τεχνολογία flash, θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους ορισμένα πολύ συγκεκριμένα πράγματα.

Όλες οι λύσεις flash δεν είναι ίδιες...

Οι λύσεις που βασίζονται στην τεχνολογία flash δεν είναι όλες ίδιες μεταξύ τους. Ανάλογα με τις απαιτήσεις του workload και τις ανάγκες κάθε εφαρμογής, η λύση μπορεί να διαφέρει. Για πα-

Αρθρο του Νικόλαου Νικολάου

ράδειγμα, η αναβάθμιση ενός παλιού συστήματος με δίσκους flash μπορεί να είναι μια απολύτως αποδεκτή λύση. Από την άλλη, η δημιουργία από το μηδέν ενός all-flash-array που είναι σε θέση να αξιοποιήσει πλήρως τη νέα τεχνολογία και διαθέτει ενσωματωμένα data services, όπως συμπίεση/ deduplication δεδομένων ή writable snapshots, μπορεί να αποτελεί τη σωστή επιλογή για μια επιχείρηση που θέλει να ανεβάζει τις online εφαρμογές της σε μικρότερο χρόνο, να βελτιώσει την εμπειρία χρήσης των desktop clients ή να δημιουργεί real-time analytics με κάθε αγορά που πραγματοποιείται από το ηλεκτρονικό της κατάστημα. Και όλα αυτά, πιο προσιτά από ποτέ.

Οι partners έχουν την ευκαιρία να καταλάβουν σε βάθος το πώς η επαναστατική αυτή τεχνολογία μπορεί να αλλάξει ριζικά μια επιχείρηση, δεδομένου ότι βρίσκονται πιο κοντά στον πελάτη και είναι σε θέση να κατανοήσουν τις ανάγκες του καλύτερα από τον καθένα. Η τεχνολογία flash αποτελεί ιδανική ευκαιρία για τους partners να λειτουργήσουν ως σύμβουλοι τεχνολογίας τους οποίους εμπιστεύεται ο πελάτης, βοηθώντας τον να βελτιστοποιήσει τις υποδομές IT που διαθέτει. Με αυτόν τον τρόπο, οι resellers θα κερδίσουν την εμπιστοσύνη του πελάτη τους σε βάθος χρόνου και, παράλληλα, θα θέσουν τις βάσεις για επιπλέον έσοδα μέσα από τη σωστή καθοδήγηση κατά τα διάφορα στάδια υλοποίησης μιας λύσης βασισμένης στην τεχνολογία flash.

Όμως, τι ακριβώς θα πρέπει να λένε οι resellers στους πελάτες τους για την τεχνολογία flash;

Πουλώντας flash

Πρώτα, οι partners θα πρέπει να ξεκαθαρίζουν στους πελάτες τους το ότι τα flash drives, όπως ακριβώς και οι κλασικοί σκληροί δίσκοι, αποτελούν ουσιαστικά ένα commodity. Το έξυπνο λογισμικό και οι λύσεις που συνοδεύουν την τεχνολογία flash είναι τα στοιχεία που δίνουν πρόσθετη αξία σε μια ενδεχόμενη επένδυση. Ο reseller μπορεί να προσφέρει πολύτιμες υπηρεσίες στον πελάτη μέσα από την αξιολόγηση των λύσεων flash που προσφέρει κάθε κατασκευαστής, και μέσα από την παρουσίαση των πιο προηγμένων -και σχετικών με τις ανάγκες του πελάτη- εφαρμογών. Οι partners θα πρέπει από μόνοι τους να αναζητήσουν τους κατασκευαστές εκείνους που είναι σε θέση να προσφέρουν υπηρεσίες "μίας στάσης" για οποιαδήποτε δυνατή εφαρμογή της τεχνολογίας flash. Μια τέτοια προσέγγιση, εκτός από την οικονομία κλίμακας που εξασφαλίζει η συνεργασία με έναν μόνο προμηθευτή, μπορεί σε βάθος χρόνου να κάνει ακόμη πιο ουσιαστική τη συνεργασία μεταξύ reseller και κατασκευαστή σε επίπεδο πωλήσεων.

Έπειτα, οι partners θα πρέπει να θέτουν στους πελάτες τις κατάλληλες ερωτήσεις προκειμένου να καταλάβουν τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης. Θα πρέπει, επίσης, να εκπαιδεύσουν και τους πελάτες τους σε σχέση με το ποιες ερωτήσεις είναι σημαντικές, καθώς συχνά διαπιστώνεται ότι η αντίληψη των τελευταίων για την τεχνολογία flash είναι αποσπασματική. Για παράδειγμα, ο πελάτης θα πρέπει να μάθει ότι η τεχνολογία flash δεν αφορά μόνο το storage, αλλά στην πραγματικότητα έχει σχέση, κυρίως, με το workload. Η δουλειά του partner είναι να καταγράψει σωστά τις απαιτήσεις κάθε workload και να τις μεταφράσει στην κατάλληλη λύση flash.

Σε αυτή τη φάση, είναι σημαντικό να τεθούν ερωτήσεις όπως: Χρειάζεται ο πελάτης μεγάλες ταχύτητες για κάποια συγκεκριμένη εφαρμογή (π.χ. online συναλλαγές); Χρειάζεται προηγμένα data services (π.χ. replication, snapshot κλπ.) που διασφαλίζουν την αξία των δεδομένων της επιχείρησης; Μήπως αρκούν κάποια απλά data services, όπως η αρχειοθέτηση (archiving);

Η επιλογή της κατάλληλης τεχνολογίας θα πρέπει να βασίζεται στις απαιτήσεις των workloads, στις συνολικές ανάγκες της επιχείρησης και στο διαθέσιμο προϋπολογισμό. Αυτά ακριβώς είναι και τα σημεία στα οποία θα πρέπει να εστιάζουν οι resellers, προκειμένου να προσφέρουν πραγματική αξία στον πελάτη τους.

Εστιάζοντας το ενδιαφέρον στη σωστή τεχνολογία

Για να πετύχουν στην αγορά του flash, οι partners θα πρέπει να είναι βέβαιοι ότι εστιάζουν στις κατάλληλες τεχνολογικές λύσεις. Αυτή τη στιγμή, η νούμερο ένα προτεραιότητα για τους partners είναι τα flash-optimised hybrid arrays. Παρόλα αυτά, σε περιπτώσεις με πιο "απαιτητικά" workloads, οι partners θα πρέπει να εξετάζουν το κατά πόσο η εγκατάσταση ενός all-flash array θα αποτελούσε μια πιο κατάλληλη λύση. Οι συστοιχίες all-flash είναι ιδανικές για εφαρμογές όπου απαιτείται χρόνος απόκρισης μικρότερος των 0.5 χιλιοστών του δευτερολέπτου (π.χ. VDI και High Performance Databases). Φυσικά, καθώς υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τρόποι να υλοποιηθεί μια λύση all-flash, είναι σημαντικό ο partner να συνεργάζεται στενά με τον προμηθευτή της λύσης προκειμένου να αποκτήσει σφαιρική αντίληψη για τις επιλογές που έχει στη διάθεση του.

Κάνοντας πραγματικότητα τις ευκαιρίες που προσφέρει το flash

Παρά την πληθώρα επιλογών, η πώληση λύσεων βασισμένων στην τεχνολογία flash είναι στην πράξη σχετικά απλή. Αυτό που χρειάζεται είναι η σύνδεση των απαιτήσεων του workload με την κατάλληλη λύση και στη συνέχεια η υλοποίηση της συγκεκριμένης λύσης με βάση όσα έχουν προδιαγραφεί. Το καλό για τους partners είναι ότι με μια τέτοια προσέγγιση πετυχαίνουν όχι μόνο να προσφέρουν την καλύτερη δυνατή λύση για τους πελάτες τους, αλλά και να ενισχύσουν τις πωλήσεις τους σε βάθος χρόνου. Για παράδειγμα, πολλές φορές οι πελάτες έχουν ανάγκη από διαφορετικά arrays για να αντιμετωπίσουν διαφορετικά επιχειρηματικά προβλήματα, γεγονός που σημαίνει ότι οι partners θα μπορέσουν να πραγματοποιήσουν περισσότερες πωλήσεις λύσεων flash προς τον ίδιο πελάτη. Απλώς ακούγοντας προσεκτικά και κατανοώντας τις απαιτήσεις του πελάτη σε επίπεδο εφαρμογής, επιδόσεων, workload και τρόπου εγκατάστασης, η κατάλληλη λύση flash θα γίνει αμέσως προφανής, όπως προφανή θα είναι και τα οφέλη του πελάτη μετά από την σωστή υλοποίηση της. TCP

Νικόλαος Νικολάου, Sr. Systems Engineer, EMC Hellas

"Οι partners έχουν την ευκαιρία να καταλάβουν σε βάθος το πώς η επαναστατική αυτή τεχνολογία μπορεί να αλλάξει ριζικά μια επιχείρηση, δεδομένου ότι βρίσκονται πιο κοντά στον πελάτη και είναι σε θέση να κατανοήσουν τις ανάγκες του καλύτερα από τον καθένα."

Δυναμική επιστροφή στα... θρανία

Αγαπητοί μας αναγνώστες καλώς ορίσατε και πάλι στη φιλόξενη στήλη μας.

Πέρασε καιρός που τα είπαμε για τελευταία φορά, καθώς μεσολάβησαν οι καλοκαιρινές διακοπές και η απαιτούμενη... σιγή ασυρμάτου!

Βέβαια, κάτι τέτοιο ίσχυσε μόνο στα λόγια, καθώς η θερινή ραστώνη αποτέλεσε μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για ουκ ολίγες επιχειρήσεις να καταστρώσουν τα σχέδιά τους για το αμέσως προσεχές χρονικό διάστημα, πραγματοποιώντας ποικίλες επαφές. Πολλώ δε μάλλον που η απουσία του κόσμου από το κλεινόν άστυ θεωρήθηκε ως ιδανικό σκηνικό έτσι ώστε να μην μας δουν πολλά ζευγάρια μάτια...

Βλέπετε, αρκετοί στην εγχώρια IT αγορά αντιμετωπίζουν τον Σεπτέμβριο ως την έναρξη της νέας χρονιάς και για αυτό προς τα μέσα του καλοκαιριού "πυκνώνουν" τις συναντήσεις τους με στελέχη άλλων επιχειρήσεων προκειμένου να επιτύχουν τα κατάλληλα deals, με βάση τα οποία εκτιμούν πως θα διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό, θα καρπωθούν μεγαλύτερο μέρος της "πίτας" που ονομάζεται αγορά, θα καταφέρουν να επιτύχουν τα νούμερα που έχουν προϋπολογίσει κ.ο.κ.

Για παράδειγμα, το καλοκαίρι που μόλις πέρασε, το παγκόσμιο πρωτάθλημα ποδοσφαίρου, λέγε με και Μουντιάλ, συνέβαλε σε καταλυτικό βαθμό στην -κάτι παραπάνω- από σημαντική ενίσχυση των πωλήσεων της λιανικής ηλεκτρονικών συσκευών. "Ζεστάθηκαν" κομματάκι τα ταμεία των αλυσίδων, αλλά και ολόκληρου του δικτύου της διανομής. Όπως ισχυρίζεται και ο θυμόσοφος λαός, "Μαζί με τη γλάστρα ποτίζεται και ο βασιλικός...".

Δυστυχώς, σε ακριβώς αντίθετη πορεία κινήθηκαν οι πωλήσεις κινητών τηλεφώνων, καθώς φαίνεται πως αφενός μεν οι συσκευές έχουν "χτυπήσει" ταβάνι και αφετέρου οι καταναλωτές επιλέγουν με μεγαλύτερο βαθμό σύνεσης την ιεράρχηση όσο και την ικανοποίηση των αναγκών τους. Προσθέστε, παράλληλα, πως τηρούν στάση αναμονής για τα επερχόμενα νέα μοντέλα και έχετε ανάγλυφα την εικόνα που επικρατεί στον εν λόγω τομέα της εγχώριας IT αγοράς.

Συνηθισμένοι να μην προβαίνουν σε καμία... διαρροή και συνήθως να ακολουθούν την οδό μιας επίσημης, όσο και ολιγόλογης, ανακοίνωσης την τελευταία στιγμή και αφότου έχει ήδη ολοκληρωθεί η σύναψη της συμφωνίας συνεργασίας, το Dynamic Duo φαίνεται πως έχει φτάσει μια "ανάσα" από την προσθήκη ενός νέου brand στο ήδη πλούσιο προϊοντικό τους portfolio.

Πρόκειται για τους "Ασιάτες εκ Δύσης", οι οποίοι τελευταία επιχειρούν μια δυναμική διείσδυση σε κάθε τομέα της διεθνούς αγοράς, με ένα ιδιαίτερα δυναμικό product mix, το οποίο διακρίνεται από τεχνολογία αιχμής, το value for buy, αλλά και το "κτίσιμο" ενός ανταγωνιστικού προγράμματος παροχών για τους IT διανομείς, μεταπωλητές και τους εν γένει συνεργάτες.

Αποτέλεσμα; Το Dynamic Duo να... οσμίζεται για μια ακόμη φορά ευκαιρία για περαιτέρω ενίσχυση των μεγεθών του, με την ταυτόχρονη παροχή μιας ολοκληρωμένης προϊοντικής γκάμας προς το δικό τους δίκτυο συνεργατών. Κι αυτό, παρά το γεγονός ότι διαθέτουν εν ισχύ μια σειρά από συμφωνίες αντιπροσώπευσης, με οίκους που πάνω-κάτω κινούνται στα ίδια με τους "Ασιάτες εκ Δύσης".

Το ερώτημα, λοιπόν, που προκύπτει αβίαστα είναι εάν πρόκειται να "αποχαιρετήσουν" κάποια υφιστάμενη συμφωνία IT αντιπροσώπευσης ή αν θα συνεχίσουν να λειτουργούν με τη λογική του "γεμάτου" ραφιού προς τους πελάτες τους, ρίχνοντάς τους ουσιαστικά το μπαλάκι να επιλέξουν αυτό που θεωρούν ως κατάλληλο ή το οποίο ανταποκρίνεται στις δικές τους εξειδικευμένες ανάγκες.

Βρε πώς αλλάζουν οι καιροί και ποιοι έχουν πλέον την ανάγκη...

Η δανειοδότηση αποτελεί έναν από τους πλέον μεγάλους "πονοκέφαλους" για κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως τομέα δραστηριοποίησης ή μεγέθους. Όταν, λοιπόν, μια εταιρεία καταφέρνει έπειτα από προσεκτικά βήματα και "περίτεχνους" χειρισμούς να θέτει στο παρελθόν το βραχνά της δανειοδότησης, αυτομάτως αποκτά ξεχωριστή δυναμική. Ταυτόχρονα, μπορεί να χαράξει μία ξεχωριστή πορεία, ενδεχομένως στον τομέα της ολοκλήρωσης συστημάτων εντός και εκτός των συνόρων! Είδες ο... νιόπαντρος; Τελικά, οι "μικροί κύριοι" αποδεικνύονται στην πράξη θαυματουργοί, έστω κι εάν κινήθηκαν σε μια -περίπου- προδιαγεγραμμένη πορεία. Τι σόι "Κόκκινος Τιμονιέρης" θα ήταν εξάλλου;

Στο μεταξύ, ακολουθώντας τη ρήση "η ισχύς εν τη ενώσει" και με αφορμή το Σύζευξις ΙΙ, ένα σχήμα φαίνεται πως ξεχωρίζει. Σε αυτό, συμμετέχουν το Μέγαρο, η business αιχμή του "Γκαστόνε" και το όχημα του "Κόκκινου Τιμονιέρη". Απ' όπου και εάν το δει κάποιος, η κάλυψη είναι δεδομένη όσο και ολοκληρωμένη.

Μιας και ο λόγος για "δεδομένη", τέτοια δεν θεωρείται η επόμενη ημέρα του μαγαζιού του "Ωραίου Μπρουμελ(άκη)". Βλέπετε, τα μέρη ακόμη σχηματοποιούνται, οι μέτοχοι προσπαθούν να ενισχύσουν τα μεγέθη προκειμένου να καρπωθούν τις υπεραξίες, ενώ τα πρόσφατα deal στην εγχώρια telco αγορά, μάλλον "πάγωσαν" τις όποιες εξελίξεις, οδηγώντας σε δεύτερες (ου μην και τρίτες) σκέψεις. Πρόβλεψη; Ο χειμώνας θα είναι μακρύς...

Αναφορικά με τον μακρύ δρόμο της επιστροφής, αυτόν φαίνεται πως ακολουθεί το άλλοτε (και παντοτινό στην πραγματικότητα...) "δεξί" χέρι του "Επώνυμου". Σκοπός της μετακίνησης; Η περαιτέρω ανάπτυξη του επενδυτικού οχήματος του "Επώνυμου" με την ταυτόχρονη αξιοποίηση επιχειρηματικών ευκαιριών. Ελάτε τώρα. Πιστεύετε τη συγκεκριμένη "τυπική" όσο και δίχως ουσία επεξήγηση; Μόνο ως τυχαία κίνηση δεν μπορεί να εκληφθεί. Μάλλον το πλάνο είναι μεγάλο και απαιτεί ικανότητες από τα παλιά...

Τελευταία, η αντιπροσωπεία της "Τίγρης που βρυχάται" στη χώρα μας προσομοιάζει σε ένα αγροτικό ιατρείο. Ξέρετε, πρόκειται για ιατρεία διάσπαρτα ανά την ελληνική επικράτεια, τα οποία και εξυπηρετούν τον πρώτο βαθμό ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης. Σε αυτά, συνήθως, υπηρετούν τη θητεία τους πρωτοδιόριστοι ιατροί, ακόμη και στρατιωτικοί ιατροί. Όπως συνηθίζεται να λέγεται, κάνουν το... αγροτικό τους. Κάτι τέτοιο φαίνεται πως κάνουν τελευταία και μια σειρά από στελέχη της "Τίγρης που βρυχάται", καθώς τους ανατίθενται αρμοδιότητες, και μόλις συμπληρωθεί ένα συγκεκριμένο -όπως αποδεικνύεται- χρονικό διάστημα, τότε ακολουθεί η μετακίνηση ή ακόμη και η αντικατάστασή τους. Βλέπετε, τα πρωτεία απαιτούν υπομονή, σχεδιασμό, κινήσεις και τύχη, ενώ οι αριθμοί σε πλείστες περιπτώσεις κάθε άλλο παρά... φιλικοί αποδεικνύονται.

Το ερώτημα είναι εάν με αυτή την τακτική η "Τίγρης που βρυχάται" θα καταφέρει να βρεθεί στον... αφρό. Κάτι, που πολύ αμφιβάλουμε, καθώς η αγορά απαιτεί μια διαφορετικού τύπου αντιμετώπιση με τον παράλληλο μετριασμό τυχόν υπερφίαλων προβλέψεων.

Δέχομαστε επιστολές, κίτρινες και μη, στο **kitriniaris@socialhandlers.com**.

VeroTab X8i
με Intel Inside®

Premium Tablet

X8i

Android is a trademark of Google Inc.

Intel, the Intel logo, Intel Atom and Intel Atom Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries.

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

Η υποστήριξη για τα Windows XP και το Office 2003 λήγει.*

Γνωρίζετε ότι αυτή η αλλαγή μπορεί να κρύβει κινδύνους για την επιχείρησή σας;

Προστατέψτε και εκσυγχρονίστε την επιχείρησή σας με τα νέα Windows. Τώρα με 20% έκπτωση.**

Office 365 Windows 8 Pro

* Η υποστήριξη για τα Windows XP και το Office 2003 λήγει στις 8 Απριλίου, 2014.
* * Η έκπτωση ισχύει για την αγορά των Windows 8.1 Upgrade, του Office 365 Midsize Business & Office 365 ProPlus.

Επικοινωνήστε με τον μεταπωλητή σας για περισσότερες πληροφορίες ή επισκεφτείτε την ιστοσελίδα μας
http://www.microsoft.com/el-gr/windows/business/retiring-xp.aspx