

Le nuove sfide

Come trasformare in opportunità le sfide dei numeri? Vediamo, a partire dai dati non proprio entusiasmanti di Gartner relativi al mercato Emea, che strategia deve adottare il canale.

I laptop stanno per uguagliare le vendite dei desktop

Rivedere il bilanciamento delle vendite verso il mobile

I top vendor non riescono a servire bene le Pmi e i privati che ancora investono in It

Lavorare su base locale, proporre un giusto equilibrio tra qualità e vicinanza al cliente

Le piattaforme tecnologiche sono standard e integrate

L'assemblatore si può focalizzare di più su servizi e "creatività"

Cambia il modo di lavorare con il pc

Spazio per software e accessori aggiuntivi (antivirus, batterie, schede Wi-fi ecc.)

I vendor asiatici di componenti inondano il mercato

Più concorrenza, più margini e nuovi canali di fornitura