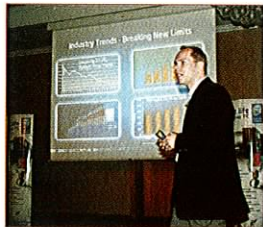


## Intel Channel Conference

Slovenskou zastávkou Intel Channel Conference (ICC) sa stal bratislavský hotel Hotel Holiday Inn. Stretnutie s partnermi sa uskutočnilo 27. 5. a cieľom prednášok bolo najmä predstavenie najnovších technológií a očakávaných produktových novín. Účastníci si mohli tiež pozrieť minivýstavu partnerov akcie D-Link, Kingston, Microsoft, MSI, NEC aj autorizovaných distribútorov Intelu v SR, ktorými sú ASBIS SK, AT Computers SK a WesTech Slovakia.



Vlastimil Maar predstavuje najvýznamnejšie príležitosti pre partnerský biznis v budúcich rokoch.

Aktívnych partnerov má Intel na Slovensku naozaj pozhňane.



Výstava jedného z autorizovaných distribútorov Intelu ASBIS SK.

Zástupcovia MSI predstavili nadšeným resellerom okrem iného lacný mini notebook Wind.



## ABC Data Roadshow 2008

Slovenské zastávky partnerského stretnutia distribútora ABC Data prebehli 3. 6. v Bratislave v kongresovom centre Technopol a 5. 6. v hotelu Teledom. Predajcovia sa mohli zoznámiť s produktovými novinkami v ponuke distribútora a zúčastniť sa workshopu s partnermi akcie. Akciu uzavrela bohatá tombola a vystúpenie kúzelnika.



Petr Kotva, obchodný riaditeľ ABC Data, predstavil históriu spoločnosti aj jej súčasné úspechy.

Miloš Broz predstavil predajcom produktové novinky výrobcu sieťových produktov Edimax.



Joanna Jaworska z Mode COM obohatila program s podporou kolegov z ABC Data prezentáciou v poľštine.

Záver akcie spestril kúzelník, ktorý najprv zamotal resellerom ruky a napokon rozrezal svoju spolupracovníčku.



## ATC Roadshow

AT Computers SK usporiadal pre partnerov hneď tri stretnutia, na ktorých predstavil svoju ponuku aj partnerov z radov výrobcov. Dňa 10. 6. prebehlo prvé stretnutie v Košiciach, nasledujúci deň v Táloch (pri Banskej Bystrici) a 12. 6. sa zišli slovenskí reselleri v Bratislave. Celkovo sa Roadshow zúčastnilo 207 hosťov.



Partneri mali možnosť vidieť novinky výrobcov, vypočuť si prednášku obchodného riaditeľa AT Computers Petra Vaňka alebo absolvovať lekciu kúzlenia od marketingového riaditeľa Martina Wankeho.



Distribútor predstavil tiež nové polepy na PC, ktoré ponúknu jeho partneri v sieti Comfor zákazníkom.



Martin Wanke, marketingový riaditeľ AT Computers, radí predajcom ako očariť zákazníkov.

# FAQ: Vo svete fototechniky

Na čo sa predajcovia pýtajú najčastejšie?

Tomáš Punar

Na partnerskom stretnutí distribútora SWS Distribution sa zišla pestrá paleta vystavovateľov z oblasti fototechniky. Pretože sa ich produkty tešili značnej pozornosti vás predajcov, opýtal som sa zástupcov výrobcov, čo vás najviac zaujíma. Pestrú paletu odpovedí vám ponúkame prehľadne na jednom mieste.

**Martina Friedrichová,**  
Group Trade  
Marketing Manager,  
Sony Slovakia



Jedna z najčastejších otázok smeruje k rozdielom medzi základnou triedou kompaktných fotoaparátov Sony a triedou vyššou. Odpovedáme vždy, že záleží na tom, koľko chce zákazník investovať. Základná trieda fotoaparátov spĺňa požiadavky kvalitného fotenia, naša séria W má navyše kovové telo

a nebudí dojem lacného prístroja. Pokiaľ nie je zákazník finančne obmedzený, odporúčame vyššiu triedu, ktorá znamená vyšší počet megapixelov, širokouhlý displej, väčší zoom, prípadne špeciálne funkcie, ako je napríklad detekcia úsmevu. V strednej vyššej triede v súčasnosti ponúkame 4 zrkadlovky. Pri tejto kategórii padajú otázky na rozdiely z hľadiska funkcií. Najvyšší model α700 ponúka CMOS čip pre vysoké rozlíšenie, funkcie na redukciu šumu, kompatibilitu s objektívmi Konica Minolta, ale aj celý rad príslušenstva, ako sú brašne, diaľkové ovládače, káble a 23 objektívov z aktuálnej ponuky Sony.