

## O Reseller Forum

- Dealerská konference - čtenáři Reseller Magazine
- Souhrn příležitostí jak lépe dělat byznys
- Technologické novinky, trendy doplněné vždy návodem jak využít v obchodní praxi
- Průměrná návštěvnost: 90 – 110 prodejců

## Témata 2012

### Reseller Forum

#### IT pro SMB kancelář

PC, notebooky, tiskárny, networking, bezpečnost  
**29. 2. 2012, KC City, Praha**

Průřez obchodními příležitostmi pro nabídku IT techniky kancelářím malých až středně velkých podniků – SMB (Small and Medium Business). Týká se typických IT komodit – PC, notebooků, tiskáren, síťových prvků, bezpečnosti IT apod. Důraz by měl být kladen na možnosti dalšího výděлку, zejména přidanou hodnotu a služby.

### Reseller Forum

virtualizace ■ cloud ■ outsourcing ■ datová centra

Jak vydělat s novými IT trendy  
**23. 5. 2012, KC City, Praha**

Co to je za akce? Co resellerovi přinášejí trendy dnešní doby? Má se jich (pouze) bát, nebo je může uchopit jako obchodní příležitost? Které a jak? Srovnání starých obchodních modelů a současných – dříve důraz na marže z hardwaru i softwaru, dnes příležitost zajištění kontinuálního příjmu ze služeb, ať přímých, nebo licenčních cloudových.

## Řekli o Reseller Forum

Za společnost Canon mohu říci, že jsem spokojen s naší prezentací, reprezentovali jsme problematiku komplexně a podle zájmu ze strany partnerů hodnotím účast za přínosnou. Jsem rád, že jsme mohli představit naše produkty napříč celým portfoliem.

**Petr Hnilička, Canon**

Účast na stánku je slušná, akce se nám moc líbí, vše odpovídá tématu Bezpečnost, nikdo nikterak nevybočuje, jsem spokojený se zájmem účastníků o naše produkty.

**Lukáš Heront, Eset**

Bylo to dobré. Spokojen jsem byl i s tím, že když jsem prezentoval, tak byl plný sál. Účast byla výborná a partneři přesně ti, které potřebujeme – ze segmentu SMB.

**Marcel Divín, Epson**

Nejdůležitější je dostat informace k prodejcům, aby je oni mohli poskytnout kupujícím. A z tohoto důvodu hodnotím akci za přínosnou.

**Radim Nesvadba, HP**

Reseller Forum se mi líbí, je to dobře zorganizované, celkově akci hodnotím kladně, hlavně z hlediska účasti, catering byl také dobrý.

**Simon Podepřel, IBM**

Akce je to velmi přínosná v tom smyslu, že se zde mohu setkat s lidmi, se kterými se v běžném kontaktu nepotkávám.

**Petr Dejmek, Arrow ECS**

Fotogalerie z jednotlivých setkání naleznete na: <http://dcdpublishing.rajce.idnes.cz/>



## Možnosti prezentace

Standardní plnění partnerství	Generální partner	Hlavní partner výrobce	Hlavní Partner distributor
<b>Cena</b>	<b>85 000 Kč</b> <b>(3 400 EUR)</b>	<b>55 000 Kč</b> <b>(2 200 EUR)</b>	<b>28 000 Kč</b> <b>(1 100 EUR)</b>
Přednáška v rozsahu	45 min	30 min	20 min
Logo v sále – rozměr	120 x 60	120 x 60	120 x 60
Výstavní stolek v předsáli	ano	ano	ano
Databáze účastníků semináře	ano	ano	ano
Prezentace loga jako partnera konference	ano	ano	ano
Vklad materiálů do tašek účastníkům	ano	ano	ano
Místo ve stojanu pro výstavu firemních materiálů	ano	ano	ano
Internet konektivita v době akce	ano	ano	ano

## Money Back Guarantee – ochrana Vaší investice

Na každé akci Reseller Forum garantujeme minimální počet posluchačů, při jehož nenaplnění poskytneme adekvátní slevu za Vaši účast.

Splnění cíle počtu posluchačů	Sleva % z ceníkové ceny	Sleva v Kč	Částka, kterou zaplatíte
95 % a více	0 %	0	55 000
90 % - 94%	10 %	5 500	49 500
80 % - 89%	20 %	11 000	44 000
70 % - 79%	30 %	16 500	38 500
méně než 70%	50 %	27 500	27 500

*Příklad: garantovaný počet na akci je 90, ve skutečnosti se akce zúčastní 72 posluchačů (81%), sleva činí 20% (11 000 Kč) a Vy zaplatíte maximálně 44 000 Kč.*

- Sleva v rámci Money Back Guarantee je vypočítána z ceníkové ceny případně doplněné o množstevní slevu poskytnutou v rámci slevového programu.
- V případě, že byla poskytnuta jakákoliv jiná sleva, doplácí se pouze rozdíl mezi slevou v rámci Money Back Guarantee a cenou v objednávce Vaší účasti.

## Kontakty

### Adresa vydavatelství

DCD Publishing, Lublaňská 21, 120 00 Praha 2, Tel.: +420 224 936 895, fax: +420 224 936 908

### Obchod

obchodní oddělení  
Alexandra Kubová  
Lenka Hortvíková  
Magdaléna Čupková

obchod@dcd.cz +420 224 936 895  
kubova@dcd.cz +420 606 761 823  
hortvikova@dcd.cz +420 602 275 955  
cupkova@dcd.cz +420 602 555 899

### Koordinátor akcí

Petra Beranová

beranova@dcd.cz +420 724 667 750

