

Reseller Magazine

Jediný B2B časopis pro prodejce IT a CE v Čechách a na Slovensku

Vychází **měsíčně** v nákladu **10 500 ks**
Náklad auditován u ABC ČR

Co je Reseller Magazine?

- B2B časopis pro prodejce, výrobce a distributory v České a Slovenské republice.
- Časopis s argumenty, jak lépe prodávat a jak více vydělat.
- Přináší rozhovory se zajímavými lidmi – výrobci, distributory, ale také např. CIO u koncových zákazníků.
- Informuje o novinkách, zajímavých výrobcích, seznamuje s technologiemi.
- Poskytuje užitečné informace z oblasti práva a marketingové návody.
- Často obsahuje i dealerské ceny – za kolik prodejce zboží nakoupí u distributorů.
- Je distribuován na základě registrovaného předplatného – kontrola oprávněnosti.
- Je to pilotní produkt, na který navazují specializované produkty Edice RESELLER:
 - Reseller Magazine OnLine, Reseller Forum, Reseller TOPseller a další.

Základní fakta

Vychází:	měsíčně – zpravidla 1. středa v měsíci
Náklad:	10 500 ks
Cílová skupina:	prodejce, výrobce, distributor
Formát:	225 x 300 mm
Rozsah:	68 stran + tematické přílohy

Ceny – základní formáty

Pozice	Rozměr	Cena
1/1 Celostrana	225 x 300 mm	85 000 Kč
Obálka uvnitř (II. a III.) – celý náklad	225 x 300 mm	110 000 Kč
Obálka uvnitř (II. a III.) – pouze ČR	225 x 300 mm	75 000 Kč
Obálka vnitřní (II. a III.) – iba SR	225 x 300 mm	1 500 EUR
Zadní obálka (IV.)	225 x 300 mm	120 000 Kč
Zadní obálka (IV.) – pouze ČR	225 x 300 mm	90 000 Kč
Zadní obálka (IV.) – iba SR	225 x 300 mm	2 000 EUR
Vklad do časopisu – celý náklad nebo ČR, SR	do 20 g	6 Kč / ks
Vklad do časopisu – výběr z databáze	do 20 g	8 Kč / ks
1/3 strany na výšku	75 x 300 mm	40 000 Kč
1/2 strany na šířku	225 x 150 mm	50 000 Kč



Cílová skupina

Odhady velikosti trhu IT z hlediska počtu subjektů (právnických i fyzických), které se zabývají aktivním prodejem produktů (IT tvoří nedílnou součást jejich nabídky) hovoří o cca 7 000 subjektů v České republice a 4 000 subjektů na Slovensku.

Charakteristika aneb kdo je kdo

- **Prodejce IT a CE** – firma zabývající se prodejem produktů či služeb koncovému uživateli (spotřebiteli). Prodejce vlastní či provozuje „kamennou prodejnu“, případně e-shop, ať už jako hlavní nástroj prodeje, nebo jako doplněk svých aktivit. Prodejci se odborně rozdělují do několika podkategorií:
 - **Klasický prodejce** – prodejna, e-shop, regionální zásah, základní úroveň servisu a služeb, – často označován jako SMB prodejce.
 - **Value Added Reseller** – prodejce s přidanou hodnotou, prodává nejen produkty, ale váže k nim určitou hodnotu a úroveň dalších služeb, které většinou násobně převyšují hodnotu zboží, – v zakázkách často figuruje jako subdodavatel určité části řešení.
 - **Systémový integrátor** – firma zabývající se realizací větších zakázek, kde většinou působí právě jako integrátor, který zajišťuje dodávku projektu na klíč, přičemž často řeší určitou část projektu subdodavatelsky.
 - **Prodejna elektro** – obchod provozovaný v prodejně s širším sortimentem, než je klasické IT, typicky se jedná o prodejny v menších městech.
 - **Řetězce** – prodejny specializující se na prodej IT a CE, vystupující pod společným názvem, logem, jejich aktivity jsou centrálně řízené.
- **Výrobce** – firma zabývající se výrobou – v případě softwaru vývojem – produktů, které na trhu prodává buď přímo (tzv. přímý prodej) nebo prostřednictvím distribuční prodejní sítě (tzv. nepřímý prodej). Do této kategorie patří zejména pobočky, kanceláře a zastoupení zahraničních značek.
- **Distributor** – firma prodávající produkty k dalšímu prodeji. Ne vždy je tento model aplikován na všechny produkty v jejich nabídce, ale tvoří velkou část obchodních aktivit. Nerozlišujeme povahu produktů, tedy zda se jedná o vysokoobrátkovou distribuci (broadline nebo volume), nebo distribuci s přidanou hodnotou (VAD).

Celkový počet kontaktů typu a země

	ČR	SR	další	celkem
prodejce	6 264	1 714	0	7 978
distributor	329	70	3	402
výrobce	1 043	69	16	1 128
ostatní	468	5	0	473
celkem	8 104	1 858	19	9 981

Celkový počet firem dle typu a země

	ČR	SR	další	celkem
prodejce	4 024	1 373	0	5 397
distributor	85	22	3	110
výrobce	427	37	15	479
ostatní	352	5	0	357
celkem	4 888	1 437	18	6 343

Pokud máte zájem porovnat naši databázi například se seznamem firem z Vašeho partnerského programu, bez problému zajistíme. U všech prodejců máme k dispozici IČ a u českých i DIČ, tudíž porovnání je velice snadné.

Veškeré naše kontakty vznikly legální cestou, často ve spolupráci s distributory a výrobci. Každý kontakt prošel registračním portálem, kde byly ověřeny jeho údaje a byla provedena kontrola „oprávněnosti“.

Řekli o Reseller Magazine

Jde pro nás o vítaný způsob efektivního komunikačního kanálu a prezentace společnosti cílové skupině. Naší prioritou je, aby partneři měli možnost Fujitsu poznat, pochopit a přesvědčit se, že jsme technologicky špičková, úspěšná a ke spolupráci vstřícná společnost.

Lubomír Štefek, Fujitsu

Této příležitosti si vážíme, protože se snažíme objektivně informovat obchodní partnery, kteří pracují s koncovými zákazníky.

Petr Havlík, IBM

Prezentace v Reseller Magazínu nám umožňuje dostat aktuální informace správným zacílením k našemu prodejnímu kanálu, cílové skupině drobných prodejců. Reseller Magazine toto pokrytí má, proto je skrze vás oslovujeme.

Petr Kheil, Hewlett-Packard

Reseller Magazine je pro nás zajímavý z pohledu oslovení jasné cílové skupiny dealerů, která nás zajímá. Reseller Magazine je v tomto ohledu vynikající médium.

Tomáš Cígler, Tech Data Distribution

Termíny vydání

číslo vydání	Hlavní téma – Kulatý stůl Další témata (plánovaná)	datum vydání	uzávěrka objednávek	uzávěrka podkladů
RM 1-2011	EAS (ERP, CRM) SW Back Office Business Intelligence pro SMB Storage pro SMB	13. 1. 2012	7. 12. 2011	13. 12. 2011
RM 2-2011	Servery pro SMB UPS, přepětové ochrany, ochrana dat Bezpečnostní software	8. 2. 2012	11. 1. 2012	18. 1. 2012
RM 3-2011	PC, NB, tablet PC Stav distribuce v ČR a SR (2011) Tisková multifunkční zařízení	1. 3. 2012	2. 2. 2012	9. 2. 2012
RM 4-2011	Zálohování a záchrana dat Unified Communications Virtualizace	4. 4. 2012	7. 3. 2012	14. 3. 2012
RM 5-2011	Datová centra, cloud Servery pro SMB Velkoplošné tiskárny CAD	2. 5. 2012	4. 4. 2012	11. 4. 2012
RM 6-2011	Spotřební materiál Správa systémů Fotoaparáty, videokamery, paměťová média	1. 6. 2012	2. 5. 2012	11. 5. 2012
RM 7/8-2011	Bezpečnost Networking Kabeláže, rozvaděče	18. 7. 2012	20. 6. 2012	27. 6. 2012
RM 9-2011	Tiskárny, tisková řešení Stav distribuce (H1-2012) Profesionální i domácí tiskárny	5. 9. 2012	8. 8. 2012	15. 8. 2012
RM 10-2011	Storage pro SMB Účetní a mzdové systémy, ERP Softwarové pirátství, SW audit	3. 10. 2012	5. 9. 2012	12. 9. 2012
RM 11-2011	PC/NB/tablet PC Datové služby operátorů Bezpečnostní hardware, firewally, antispam	1. 11. 2012	3. 10. 2012	10. 10. 2012
RM 12-2011	Trendy v IT pro 2013+ Bezdrátové přenosy Wi-Fi, Wireless Display Monitory, televizory, projektory	5. 12. 2012	7. 11. 2012	14. 11. 2012

Kontakty

Adresa vydavatelství

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

Šéfredaktor

Richard Voigts

voigts@dcd.cz

+420 606 761 826

Obchod

obchodní oddělení

Alexandra Kubová

Lenka Hortvíková

Magdaléna Čupková

obchod@dcd.cz

kubova@dcd.cz

hortvikova@dcd.cz

cupkova@dcd.cz

+420 224 936 895

+420 606 761 823

+420 602 275 955

+420 602 555 899

Inzertní podklady

Tomáš Brejša

brejsa@dcd.cz

+420 602 104 279

rozhovory – příležitosti – návody – tipy