



WORRY-FREE SECURITY DAY

Vieni a scoprire le nuove versioni

8 - 9 marzo 2007 presso la W. KEY FIRE (distribuzione IT)

3 - 4 aprile 2007

[Direct network](#)
[Distribuzione PM](#)
[Digitalis](#)
[SmartNews](#)
[Software](#)
[TechTarget Italia](#)
[SearchCIO](#)
[SearchSecurity](#)
[SearchNetworking](#)


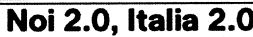
DEALER VAR **RESSELLER Business**

Ricerca: in CERCA powered by Google

Le nostre newsletter

[Direct network](#)
[Computer Dealer & Var](#)
[Reseller Business](#)
[Tools](#)
[E-Books](#)

[Direct network](#)
[Computer Dealer & Var](#)
[Reseller Business](#)
[Tools](#)
[E-Books](#)

DEALER VAR



Strategie
La distribuzione di Artec punta su Voip e Pos

Fermi restando la consumer electronics e l'it i mercati di riferimento, il distributore romano si appresta ad arginare l'erosione del valore dei prodotti a listino investendo anche in altri ambiti

Antonella Camisasca

- I White Paper di TechTarget Italia
- CORSI download
- Corso completo sull'it Security
- Il software opensource
- Microsoft Office per le Pmi
- TIPS & TUTORIAL by TECHTARGET
- Professionisti di sicurezza
- Responsabili IT
- Tecnici di rete
- News
- La distribuzione di Artec punta su Voip e Pos
- Laurea noleggiata e vende l'usato
- Nel 2007 Edslan guarda al sud
- Iscrizioni aperte per Ict Trade 2007
- Fsc in cerca della fascia alta
- Almanacco della Distribuzione
- Distributore
- Marchio
- CERCA
- Infomaint srl
- Infoware srl
- Ingram Micro srl
- Integrato&Var
- International Service Group
- Intersystem
- Ingegneria
- Informatica srl
- Intervideo srl
- Intos Electronic
- Is Products spa
- ISI engineering srl

07 Marzo 2007




Riorganizzare la propria struttura per cogliere nuove opportunità di mercato. Ci ha pensato Artec, distributore della provincia di Roma, che nel 2006 ha festeggiato i vent'anni di attività. Un'attività iniziata in veste di vendor service provider per brand come le giapponesi Plextor e Teac e per quella Waitec che tre anni fa è stata assorbita dalla stessa Artec.

«Tuttora - ci spiega Giovanni Buselli, amministratore delegato del distributore - per i Dvd recorder e gli hard disk esterni di Plextor e per gli Mp3 e gli add on per il mondo audio di Teac curiamo ancora sia la parte logistica, che quella commerciale e tecnica, mentre per la comunicazione sono gli stessi vendor che si occupano dei rapporti per l'Italia». Ma tant'è.



Negli anni, i mercati dell'it e della consumer electronics sposati da Artec si sono allargati anche all'offerta networking di Micronet e ai prodotti audio entry level di Inovix, mentre gli add on proposti da Rainbow «sono stati inseriti a listino per il loro package accattivante» commenta Buselli. Ma se Teac è il brand di punta per l'elettronica di consumo, come Plextor e Waitec lo sono per l'area It (qui parliamo di Lcd Tv, pc e notebook di recente introduzione nel catalogo Artec, in aggiunta ai prodotti storage, agli speaker, tastiere, mouse, cuffie e Webcam del marchio proprietario - ndr), «nella ricerca di nuovi mercati - spiega Buselli -, fra l'autunno scorso e l'inizio di quest'anno, abbiamo assunto due direttori commerciali per l'office automation e il canale Pos, presidiati rispettivamente (ma non solo) con i prodotti di Kyocera Mita e l'offerta Epson Pos acquisita alla fine dello scorso settembre».

Ma non solo. Anche il Voip è nelle corde di Artec: «In Italia, tre anni fa - afferma il manager -, siamo stati fra i primi con Waitec a proporre sul mercato i telefoni Usb collegabili al computer per effettuare comunicazioni tipo Skype o con altri operatori. In seguito, sono iniziate a un prezzo ridicolo le importazioni internazionali per i prodotti di questo tipo ed è cambiato il nostro interesse. Entro la fine del 2007 è, però, allo studio l'introduzione, sempre a marchio Waitec, di un centralino Voip per ufficio, con diverse configurazioni possibili». La scelta di rivolgersi a nuovi mercati «senza, però, trascurare gli ambiti storici, nonostante l'erosione registrata nel valore dei singoli prodotti, non significa l'introduzione forzata di nuovi brand nel nostro listino - conclude Buselli -. Non vogliamo disperderci in un'offerta troppo ampia, anche se l'implementazione del nostro sito di e-commerce, partito a inizio anno, potrebbe beneficiare dell'introduzione di nuovi brand».

 Stampa
  Invia un commento
  Invia questo articolo



Raritan



Regalati un navigatore satelitare

I tuoi server sono "Mission Critical?"

Scopri tutta la forza di Paragon II

