

Rubrique Agenda – Développement Commercial – Nouveautés

10^{ème} Journée compuBase. compuBase présentera le 7 avril 2005 les résultats de ses études annuelles sur la distribution ICT au cours de la « 10ème journée compuBase ».

Les Ulis, le 22 février 2005. Pour la 10ème année consécutive, compuBase présentera les résultats des études menées en France durant l'année écoulée auprès des 23.000 sociétés informatiques / Réseaux / Télécoms et Internet référencées et éditera à cette occasion le "Rapport compuBase sur la Distribution ICT France 2005".

Cette manifestation offre la possibilité aux responsables ventes indirectes des constructeurs et éditeurs de faire le point sur l'évolution des canaux de distribution. L'édition de cette année est marquée par de profondes modifications des habitudes des revendeurs, l'émergence de nouveaux canaux de distribution et d'une concentration des acteurs en particulier dans le domaine des services et des ISV.

La journée compuBase se déroulera en trois temps : le matin, le marketing stratégique et connaissance du marché indirect, l'après-midi, stratégies de distribution End-users et tout au long de la journée, les 1ères Rencontres du Marketing IT. A travers conférences plénières, séries de témoignages clients et tables rondes seront présentées les différentes facettes de l'organisation du Channel IT en France :

- L'Etat comparatif de la distribution IT 2004 / 2005
- Les gagnants / les perdants
- Tendances et évolutions

Un focus sur certaines activités clés :

- Dossier Spécial : quels réseaux de Distribution pour les PME ?
- La Distribution de produits de sécurité
- La Distribution de produits de mobilité

En matière de stratégies de distribution, l'après-midi sera marquée par l'analyse de la distribution vers les clients finaux :

- Tables rondes :
 1. Comment les acteurs régionaux font face aux challenges de la centralisation des achats (Etat / Collectivités / Grands Comptes) ?
 2. La gestion de la vente directe par les canaux de vente indirecte
- Conférences :
 1. En quoi l'approche End-User PME diffère de l'approche grands comptes ?
 2. Evaluation et statistiques sur le marché ICT en PME-PMI

Nouveau ! Destinées à favoriser le business entre les acteurs, les Rencontres du Marketing Channel deviennent le complément naturel de la Journée compuBase qui fêtera cette année son 10ème anniversaire. A cette occasion, nous remettons également le 2ème trophée « Best Value For Channel » en partenariat avec l'ADALEC. Cette année compuBase a fédéré autour de cette journée les partenaires des constructeurs et éditeurs qui ont une expertise reconnue sur le marché ICT.

Cet « événement dans l'événement » permettra de découvrir les compétences complémentaires à l'activité de compuBase telles que : agences de communication et de conseil en marketing, spécialistes du « Business Development » et détection de leads, agences de relations presse, la presse spécialisée, sociétés d'études de marché, cabinets de conseil, juridique... afin de donner l'occasion à tous les acteurs de se rencontrer, générer des prises de contacts et ainsi augmenter leur volume d'affaires.

La manifestation est organisée le jeudi 7 avril 2005 à l'Hôtel Sofitel Paris Porte de Sèvres, l'inscription est gratuite sur le site www.compubase-europe.com/Journee2005.htm. Près de 250 directeurs généraux, commerciaux et marketing sont attendus cette année.

Pour plus d'information sur la 10^e journée compuBase, contactez Emmanuel ARMAND au 01 69 18 34 41. www.compubase-europe.com/Journee2005.htm ou earmand@compubase-europe.com.

A propos de compuBase :

compuBase, The Leading ICT Channel Intelligence Company

Rappelons que compuBase, avec 16 ans d'existence dédiée à la Distribution ICT, est le leader Européen en expertise marketing dédiée au Channel ICT. compuBase propose à ses clients, grâce à sa base d'information unique en Europe, une forte valeur-ajoutée en analyse et consulting sur la distribution ICT :

- Consulting et développement commercial
- Business Intelligence sur l'industrie ICT
- Service de gestion et traitement de bases, ROI sur les bases partenaires*...

La volonté de compuBase est d'offrir une **gamme de services** qui aideront les constructeurs et éditeurs à optimiser et développer leur réseau de distribution, mener des opérations marketing, trouver les bons partenaires, enrichir et intégrer leurs bases avec l'information compuBase, déterminer les forces et faiblesses de leur réseau, réaliser des études de marché...

** La base d'information compuBase couvre 4 secteurs d'activité ICT : constructeurs, éditeurs de logiciels, sociétés de services et revente et comprend 100.000 profils de sociétés sur 17 pays (bientôt 24). A partir de celle-ci compuBase offre à ses clients une gamme de produits et services leur permettant de maximiser la valeur d'utilisation de la base. Ces offres sont adaptées aux impératifs marketing, aux besoins des commerciaux, analystes, petits, moyens ou grands comptes. Parmi ses clients, compuBase compte Toshiba, HP, Cisco, Oracle, Epson, TechData, Microsoft, Sharp, Maxdata, Cognos, Actebis, Brother, Intel...*

compuBase

Contact Presse :

Emmanuel ARMAND

earmand@compubase-europe.com

Tél. direct : 01 69 18 34 41

Corporate : www.compubase-europe.com

Services : www.compubase-online.com