

ACER récompensé par ses partenaires !

A l'occasion de la 11^{ème} édition de la Journée compuBase, le 20 avril dernier, compuBase a remis le 3^{ème} trophée « Best Value For Channel » en partenariat avec l'ADALEC (www.adalec.com) l'Association Nationale des Directeurs de Partenariats.

Ce prix, remis pour la troisième année consécutive, récompense le fournisseur ayant le plus contribué à la réussite du canal indirect.



Cette année, la société ACER a été plébiscitée par les revendeurs interrogés et remporte donc le trophée Best Value For Channel 2006 pour avoir oeuvré à augmenter leurs marges et renforcé le rôle de la Distribution Indirecte durant les douze derniers mois.

Les précédentes éditions avaient récompensé les sociétés Leasecom en 2004 et Maxdata en 2005.

Méthodologie d'attribution :

compuBase et ses partenaires des 2^{èmes} Rencontres du Marketing IT* ont proposé un panel de fournisseurs qui, selon eux, répondaient à cette exigence. Une liste de 20 pré-sélectionnés a été soumise à l'ensemble des revendeurs français présents dans la base compuBase.

3 sociétés ont recueilli les plus grand nombres de suffrages et ont été départagées par une pondération par la taille de leur réseau, afin d'éviter que le prix ne soit attribué à celui ayant le plus grand nombre de revendeurs.

C'est ainsi que ACER a remporté le trophée face à OKI et TECH DATA. Les revendeurs interrogés s'accordent à dire qu'ACER fut le fournisseur le plus présent cette année sur l'indirect et a le plus contribué au développement de leurs ventes. La progression fulgurante du réseau de revendeurs d'ACER en PC et portables entre 2005 et 2006 (+48% de pénétration de la marque chez les revendeurs systèmes – source compuBase 2006) et la stratégie d'optimisation qualitative de son réseau entamée par la marque ont très certainement marqué les esprits et motivé ce vote.

compuBase vous donne rendez-vous l'année prochaine pour découvrir si ACER maintient sa position de fournisseur privilégié de l'indirect ou si une nouvelle société parvient à mieux répondre aux attentes de ses partenaires.

* Les rencontres du marketing IT : compuBase tente de fédérer autour de sa journée à fort contenu, les sociétés fournisseurs de l'industrie IT qui ont une expertise déterminante sur le marché de la Distribution ICT.

Cet «événement dans l'événement» est dédié aux agences de communication et de conseil en marketing, spécialistes du «Business Development», détection de leads, agences de relations presse, presse spécialisée, sociétés d'études de marché, agences d'évènementiel dédiées, etc...

Il permet de donner l'occasion à tous les acteurs de notre marché de se rencontrer, de générer des prises de contacts et d'augmenter ainsi leur volume d'affaires. Destinées à favoriser le business entre les acteurs, les

Rencontres du Marketing IT deviennent le complément naturel de la Journée compuBase qui a fêté cette année son 11ème anniversaire.

compuBase

Contact Presse :

Coralie Roy

croy@compubase.net

Tél. direct : +33 (0)1 69 18 34 41

Corporate : www.compubasenet

Services : www.compubase-online.com

A propos de compuBase :

compuBase, The Leading ICT Channel Intelligence Company

Rappelons que compuBase, avec 17 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 120.000 profils de sociétés sur 20 pays. 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...*