

Použité zkratky

PARC	– Palo Alto Research Center
IEEE	– Institute of Electrical and Electronic Engineering
LAN	– Local Area Network
OSI	– Open System Interconnection
ISO	– International Standards Organization
TCP/IP	– Transmission Control Protocol/Internet Protocol
SMTP	– Simple Mail Transfer Protocol
DHCP	– Dynamic Host Configuration Protocol
MAC	– Media Access Control
STP	– Spanning Tree Protocol
RSTP	– Rapid STP

sehrát třeba i design zařízení. Uplatnění najdou především routery s vestavěným přepínačem. Mezi další požadované vlastnosti může patřit vestavěný přístupový bod WiFi pro pokrytí kanceláře, podpora firewallu pro zajištění bezpečnosti sítě, podpora technologie VPN (Virtual Private Network) pro bezpečné vzdálené připojení a další. Vhodnými prvky jsou i jednotky s podporou hlasových služeb VoIP (Voice over IP), tedy s funkcemi QoS, případně s integrovanou branou VoIP pro připojení analogových telefonů.

Více příležitostí získává prodejce v segmentu malých a středních firem (SMB, Small and Medium Business). Zde jsou nejčastější požadavky přístupové směrovače a víceportové přepínače s managementem a rozšířenou funkcionalitou, jakou je např. podpora VLAN (Virtual LAN) či QoS. Vzhledem k tomu, že kupující je nejčastěji obchodní ředitel, finanční ředitel a vedoucí IT oddělení v jedné osobě, je důležité pečlivě vyslechnout jeho požadavky a následně mu nabídku „ušít na míru“. Tak, aby byla jednoduchá, ale zároveň komplexní. Neprodávejte vlastnosti prvků, ale jejich uplatnění a výhody. Kromě aktivních prvků samotných kupující jistě ocení nabídku služeb na instalaci, konfiguraci a následnou správu sítě.

Další příležitosti pro prodejce

Prodej přepínačů a směrovačů přináší prodejci především finanční zisk. Ten závisí na prodáváných prvcích, ale může se výrazně zvýšit, pokud prodejce kromě „železa“ nabídne i služby spojené s prodejem samotným. Mezi tyto služby patří instalace, konfigurace, ale také následná správa sítě. Vzniká tak dlouhodobý vztah se zákazníkem, kterému můžete později nabídnout upgrade sítě, její rozšíření, ale i další prodejní artikly, jako jsou servery, software, IP telefonie a další.

Pro úspěšný a opakovaný prodej je samozřejmě vhodné, aby prodejce nabízeným prvkům rozuměl, případně měl se na koho obrátit. Zde svou roli hraje distributor s přidanou hodnotou (VAD, Value Added Distributor), který prodejci nabízí semináře seznamující s novinkami a dále obchodní a technická školení. VAD pomůže prodejci také s vypracováním projektů, návrhem sítě či výběrem nejvhodnějších prvků. Významná je také obchodní podpora, marketing a technická podpora při testování a pilotních projektech.

Můžete stručně popsat portfolio svých síťových produktů?

Ferdinand Reznik, Asus, Market Development Manager: V portfolio komunikačních zařízení společnosti Asus lze najít základní síťové produkty jako jsou jednoduché a nemežovatelné přepínače, bezpečnostní brány a VPN směrovače a dále prvky pro PoE (Power Over Ethernet). Produktová linie síťových prvků WiFi zahrnuje přístupové body, WiFi směrovače, WiFi souborové servery a příslušenství. Je zaměřena převážně na kancelářské řešení pro SOHO a SMB. Novinkou jsou naše produkty z řady VoIP, které právě přicházejí na trh.

Aleš Pícl, D-Link Czech, Channel Sales Manager: Vše co v oblasti sítí je potřeba, lze najít u D-Linku. Výkonné switche, firewally, kvalitní WiFi produkty včetně těch, které odpovídají normě 802.11n, routery, tiskové servery, IP kamery, VoIP a ADSL. Nezapomínáme ani na příslušenství jako jsou antény, LAN karty do PC, KVM přepínače a USB huby. Vše je navíc provázáno a zkombinováno tak, aby veškeré požadované funkčnosti uživatel našel v konkrétním produktu.

Jiří Matouch, HP, ProCurve Networking, Country Business Manager: ProCurve networking by HP nabízí ucelené portfolio síťových produktů od přepínačů pro malé kanceláře až po výkonné páteřní prvky, bezdrátové přístupové body v několika kategoriích včetně centralizovaných řešení, zajímavou řadu směrovačů s unikátními vlastnostmi a také kompletní řešení pro oblast bezpečnosti sítě, mobility a konvergence. Speciálně v oblasti bezpečnosti se chystáme v blízké budoucnosti výrazně posílit naše portfolio.

Martin Doušek, Intel, Product Manager značky

Signamax: Signamax nabízí kompletní sortiment aktivních prvků pro počítačové sítě. Aktuální portfolio produktů pokrývá oblast switchů, media konvertorů, KVM přepínačů, síťových karet, bezdrátových jednotek a antén pro pásma 2,4 i 5 GHz, dále pak VoIP zařízení a v neposlední řadě řešení pro multimédia a triple play. Signamax však nabízí kromě aktivních i pasivní síťové prvky, optické komponenty či rozváděče.

Aleš Mudruňka, Netgear Czech Republic, Country Manager – Česká republika, Slovenská republika, Maďarsko: Společnost Netgear nabízí kompletní datovou infrastrukturu pro malé a středně velké firmy (tedy pro firmy, které mají do 50 přípojných míst a do 700 přípojných míst v jedné lokalitě). Pro malé kanceláře je určena tak zvaná White řada, pro velké podniky pak řada Navy. Zajímavostí v nabídce pro malé kanceláře

je například WiFi router s odnímatelnou anténou a programovatelným linuxovým jádrem a řešení PowerLine pro vytvoření nebo rozšíření LAN pomocí stávajících elektrických rozvodů. V řešeních určených pro podniky je pak kromě SMART přepínače velmi oblíbený SSL VPN koncentrátor pro bezpečný vzdálený přístup.

Marek Vyklický, Proficomms, Product Manager: Portfolio naší firmy je široké. Obsahuje konverzní systémy, přepínače, směrovače, WiFi přístupové body, prvky pro VoIP, laserová pojítka, CWDM/DWDM systémy, testery kabeláže, analyzéry sítě a další. Tyto prvky najdou uplatnění v podnikových, metropolitních a telekomunikačních sítích a dále v průmyslových aplikacích a CCTV.

Miroslav Bajgar, SMC Networks, Pre/Post Sales Engineer: Hlavní osou našich produktů jsou firemní přepínače pro druhou i třetí vrstvu a domácí směrovače. Máme také kompletní nabídku včetně VoIP produktů, WiFi zařízení nebo IP kamer.

Petr Belatka, Symantec (ČR & SK), Territory Account Manager: Pro zajištění bezpečnosti sítě na již rozumné úrovni máme produkt Symantec Network Access Control, který funguje jako inteligentní síťová zásuvka. Zákazník tak má pod kontrolou zařízení, která se do sítě připojují a minimalizuje tak riziko, že tato zařízení ohrozí jeho síť.

Lubomír Knotek, Tech Data Distribution, NW Consultant: Naše nabídka obsahuje celé portfolio síťových produktů od kabeláže přes aktivní prvky metalické i bezdrátové brány a routery pro vzdálené propojování sítí a připojení na internet včetně prostředků pro jejich řízení. Dále máme k dispozici aktivní prvky zajišťující bezpečnost sítě na všech úrovních, a to včetně IP kamer. Mezi výrobci můžeme jmenovat 3Com, Allied Telesis, Axis, Belden, Bitdefender, Cisco, Clearswift, D-Link, HP, Linksys, Nortel, Sonicwall, Tipping Point, ZyXel a další, kteří dodávají víceméně specializovaná zařízení.

Dušan Novotný, Xerox ČR, Product Manager OSG: Společnost Xerox dodává kompletní portfolio tiskáren a multifunkčních zařízení všech výkonových kategorií. Zejména produkty vyšších kategorií standardně obsahují rozhraní Ethernet 10/100 pro snadnou konektivitu do podnikové sítě. Zajímavostí je použití vysokorychlostního jednogigabitového rozhraní Ethernet u profesionální barevné tiskárny Xerox Phaser 7760. Ve spolupráci se subdodavateli jsme schopni nabídnout i bezdrátové připojení standardem WiFi.



Martin Bratičák, Zyxel Communications Czech, Indirect Sales Channel Manager:

Nabízíme kompletní portfolio aktivních síťových prvků, které zahrnuje oblasti xDSL (ADSL/VDSL/G.SHDSL), Security (UTM – Firewalling, IDP, VPN, Antivir, Antispam, Content Filtering), Switche (L2/L2+/L3/L3+/Gigabit/10Gigabit), VoIP (SIP Gateway, WiFi zařízení), WiFi (professional, HotSpot), routery a Home Networking (PowerLine, Media Gateway, Storage).

Máte k dispozici produkty, které jsou speciálně určeny pro segment SMB?

Ferdinand Reznik, Asus: Nabízíme převážně VPN směrovače a bezpečnostní brány či VoIP servery pro menší počet účastníků (asi 30). Výjimkou nejsou menší přepínače a gigabitová řešení pro vysokorychlostní komunikaci.

Aleš Pícl, D-Link Czech: D-Link je specialista na SMB trh. Máme široké portfolio s produkty, které pokrývají potřeby tohoto segmentu.

Jiří Matouch, HP, ProCurve Networking:

Pro SMB segment je určena řada produktů, nejvíce však požadavkům tohoto segmentu vyhovují řady přepínačů 1800, 2510, 2600 a 2810. Lze rovněž použít i jakýkoliv bezdrátový přístupový bod nebo směrovač z naší nabídky. Navíc jsme v březnu uvedli na trh několik nových produktů, které jsou zaměřeny právě na SMB segment.

Martin Doušek, Intel: Pro Signamax je segment SMB důležitý, proto pro něj nabízíme cenou řadu zařízení, jako jsou IP kamery, IP telefony, WiFi jednotky, SMB switche, konvertory nebo VoIP gatewaye a další. Více těchto produktů lze nalézt na stránkách www.signamax-eu.com.

Aleš Mudruška, Netgear Czech Republic:

Firma Netgear byla založena před jedenácti lety jako nezávislá pobočka společnosti Bay Networks s cílem přizpůsobovat nejmodernější IT technologie a řešení používané ve velkých amerických korporacích firmám střední a malé velikosti. Téměř celé portfolio Netgearu je určeno právě pro tento segment.

Marek Vyklický, Proficomms: Speciálně pro SMB je určeno VoIP řešení firmy Edge-Core, které do jednoho zařízení integruje SIP server, IP ústřednu a brány pro připojení analogových telefonů nebo pro připojení k PSTN síti. V segmentu SMB také

najdou uplatnění aktivní prvky firem Transition Network, MRV a Edge-Core. Jde především o konvertory, přepínače, směrovače a WiFi přístupové body.

Miroslav Bajgar, SMC Networks: Byli jsme jednou z prvních firem, která nedávno vytvořila speciální typy říditelných přepínačů určených právě pro segment SMB. Dále jsme schopni nabídnout i řešení v podobě VoIP ústředny nebo tzv. Hotspot řešení.

Petr Belatka, Symantec (ČR & SR): Pro SMB sektor je určena většina našich produktů, speciálně je v něm dobře prodejny Symantec Antivirus Enterprise Edition Total Protection Bundle – kompletní antivirová a antispamová ochrana spolu s hardwarovou aplicií Symantec Mail Security řady 8200. Zákazník tak vyřeší ochranu komplexně počínaje spamem až po antivirovou kontrolu serverů a personální firewall na koncových stanicích. Dalšími vhodnými produkty pro SMB sektor jsou Backup Exec a Backup Exec System Recovery. Jsou určeny pro zálohování a obnovu dat a celých systémů na platformě Microsoftu. Na oba produkty jsme měli i zajímavé promoakce.

Lubomír Knotek, Tech Data Distribution:

Každý z našich síťových dodavatelů má produkty určené pro malé a střední podniky. Někteří je mají jako doplnění výrobního programu, pro další je to oblast, na kterou se zaměřují.

Dušan Novotný, Xerox ČR:

Naše firma zdaleka nenabízí pouze vysoce sofistikovaná řešení centralizovaného tisku. V našem portfoliu je řada produktů vhodných pro malé a střední podniky. Na jedné straně je to nejmenší multifunkční zařízení vhodné pro osobní použití WorkCentre 3119 a levné síťové barevné multifunkční zařízení s možností síťového skenování a faxování Xerox Phaser 6110 MFP. Na opačné straně

SMB portfolia leží například unikátní produkt Xerox WorkCentre 7132 – síťové černobílé multifunkční zařízení formátu A3 s možností plnobarevného tisku.

Martin Bratičák, Zyxel Communications Czech: Segment SMB je pro Zyxel klíčovým a tomu odpovídá i pozicování většiny produktů v portfoliu. Jde zejména o nabídku

bezpečnostních bran Zywall, kde má Zyxel komplexní nabídku – v segmentu do 150 uživatelů na síti nabízíme pět modelů s různou funkcionalitou a výkonem. Další nosnou produktovou řadou jsou switche, kde nabízíme 30 modelů s výborným poměrem cena/výkon a pětiletou zárukou na celé portfolio. Populární je rovněž WiFi

HotSpot, jako komplexní řešení pro poskytování internetu, včetně vestavěného účtovacího systému.

Proč by si měl prodejce vybrat síťová zařízení vaší společnosti?

Ferdinand Reznik, Asus: Základním kritériem při výběru značky síťových prvků je spolehlivost a kvalitní případně nadstandardní servis

**KVAZAR-Micro®**

ALWAYS A STEP AHEAD

WWW.KMCZECH.CZWWW.ISBB.CZ

Klidný spánek



Spolehlivost, výkon



Intel Authorized Server Value Added Distributor

Server Adaptéry
Desktop Adaptéry ***Intel® PRO
Network Connections**
The Intelligent Way to Connect**100% kompatibilní
s Intel síťovými adaptéry****RoHS Compliant - PlumbiumFree!**

* Tento gigabitový desktop adaptér a další síťové produkty pro PCI, PCI-E, jsou vyrobeny Intel - bezolovnatou technologií, nezatěžující životní prostředí v souladu s ustanovením EU - RoHS (Restrictions on the use of Hazardous Substances and Japan's White Goods Recycling Act)

Objednejte si předplatné

a žádná podstatná informace z distribuce IT vám neunikne

Hlavním cílem časopisu Reseller Magazine IT je informovat poskytovatele řešení o příštím vývoji trhu, novinkách v produktech, technologiích a vyhledávání nových podnikatelských příležitostí... Čtenářům přinášíme nejnovější informace a analýzy, a to z nezávislého pohledu našich zkušených redaktorů. Reseller Magazine IT je zaměřen na nové technologie s ohledem na jejich dopad na poskytovatele řešení a jejich zákazníky.

- distribuce a situace na trhu
- fundované analýzy prodejů a budoucího vývoje IT trhu, trendů
- komentáře a rozhovory
- novinky a technologické trendy
- HW, SW, infrastruktura, bezpečnost

Reseller Magazine vzhledem ke své velice specifické čtenářské skupině **není možno zakoupit v běžné distribuční síti**, a tedy jediná možnost, jak jej získávat, je forma předplatného.



<http://produkty.dcd.cz>

dodavatele. Společnost Asus toto považuje za samozřejmost a navíc nabízí zákazníkům vylepšené produkty s mnoha funkcemi, které lze najít jen u produktů naší značky.



Aleš Pícl, D-Link Czech: Partner od nás získává nejen pomoc při návrhu a konfiguraci, ale zdarma také potřebná školení a speciální ceny. Veškerý prodej je podporován nevšedními promoakcemi, které vždy podporují prodej produktů D-Linku.

Jiří Matouch, HP, ProCurve Networking: Partneři, kteří prodávají naše produkty, využívají řady výhod partnerského programu HP. Všichni ostatní prodejci mohou využít například bezplatného Design centra pro návrhy sítí, nebo bezplatné podpory, kterou poskytujeme. Také samotné produkty dávají prodejci do rukou silné argumenty, proč dodávat ProCurve Networking – je to hlavně unikátní a jediná skutečná doživotní záruka s výměnou příští pracovní den, bezplatný update softwaru a z toho plynoucí široká škála služeb, které jsou partneři schopni nabídnout zákazníkům.



Martin Doušek, Inteltek: Prodejci poskytujeme řadu přidaných služeb, jde např. o on-line a on-site technickou podporu, poradenství a konzultace, podporu marketingových aktivit a další. Maximální je také podpora v projektech.

Aleš Mudruška, Netgear Czech Republic: Myslím, že pro prodejce bude určitá výhodou nabídnout řešení od jednoho dodavatele, který má ucelené řešení pro segment SMB, a případně nabídnout další řešení, která nejsou v nabídce jiných společností. Velkou roli může hrát také to, že Netgear důsledně dbá na kvalitu a poruchovost zařízení se pohybuje pod 0,6 procenta. To významně redukuje další případné náklady spojené s prodejem našich řešení.

Marek Vyklický, Proficomms: Prodejci mohou využít naši obchodní, aplikační a technickou podporu. Dále nabízíme možnost zápujček, testování technologií a školení pro projektanty a správce sítí.

Miroslav Bajgar, SMC Networks: Poskytujeme jako téměř jediná firma na trhu na naše říditelné přepínače skutečnou neomezenou doživotní záruku v ceně výrobku. Nabízíme také technickou podporu v lokálním jazyce

a možnost účasti v partnerském programu Di@log.

Petr Belatka, Symantec (ČR & SR): Naše společnost prodává v České i Slovenské republice výhradně nepřímou, z toho vyplývá i naše podpora a pomoc našim partnerům (resellerům). Ti se tak mohou v prvé řadě spolehnout, že obchod, který s námi začnou realizovat s námi, také dokončí. Nestane se, že bychom partnerovi obchod vzali a realizovali jej přímo nebo s někým jiným. Partneři jsou naším nejdůležitějšími společníci, proto jim nabízíme zajímavé rabaty a pomoc – ať již po pre-sales technické nebo obchodní stránce. Portfolio produktů, které nabízíme, je široké a partner tak má možnost zákazníkovi nabídnout mnohá řešení a v neposlední řadě zvýšit svůj obrát a zisk.

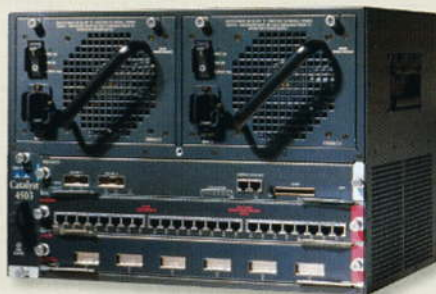
Lubomír Knotek, Tech Data Distribution: Ceny, za které prodáváme síťová zařízení, umožňují resellerům udržet vysoké marže při prodeji koncovým zákazníkům. Prodejem síťových produktů se u nás zabývají pracovníci, kteří procházejí školením od výrobců i vnitřním a jsou schopni poradit při výběru vhodných zařízení z celé naší nabídky.



Dušan Novotný, Xerox ČR: Při vývoji multifunkčních zařízení klademe důraz zejména na maximálně snadnou instalaci, obsluhu a údržbu, např. instalační utility naleznou zařízení a zkontrolují jejich konfiguraci, obousměrné ovládací prvky poskytují uživateli přehled o stavu zařízení a výhodný je neposlední řadě i inteligentní nástroj pro vzdálenou správu Xerox CentreWare Web Services. Tyto technologie nejen představují vysokou přidanou hodnotu pro uživatele

ale přispívají i k minimalizaci problémů. Pokud přesto jakýkoli vznikne a vyžadující zásah autorizovaného technika, je k dispozici náš kvalitní servis.

Martin Bratičák, Zyxel Communication Czech: Zyxel si vybudoval jméno na technické inovaci a kvalitě produktů. Se stejným důrazem na tyto aspekty produkuje zařízení nejen pro své největší partnery ze segmentu Telco operátorů, ale také zařízení určená pro SMB. Naše zařízení se vyznačují nadstandardní spolehlivostí a výborným poměrem cena/výkon. České zastoupení se navíc stará o maximální dostupnost v distribučním kanálu a v neposlední řadě i o technickou podporu, která je nedílnou součástí našeho prodeje.



danou hodnotu pro uživatele

ale přispívají i k minimalizaci problémů

Pokud přesto jakýkoli vznikne a vyžadující

zásah autorizovaného technika, je k dispozici

naš kvalitní servis.

Se stejným důrazem na tyto aspekty produkuje

zařízení nejen pro své největší partnery

ze segmentu Telco operátorů, ale také zařízení

určená pro SMB. Naše zařízení se vyznačují

nadstandardní spolehlivostí a výborným

poměrem cena/výkon. České zastoupení se

navíc stará o maximální dostupnost v

distribučním kanálu a v neposlední řadě

i o technickou podporu, která je nedílnou

součástí našeho prodeje.

Se stejným důrazem na tyto aspekty produkuje

zařízení nejen pro své největší partnery

ze segmentu Telco operátorů, ale také zařízení

určená pro SMB. Naše zařízení se vyznačují

nadstandardní spolehlivostí a výborným

poměrem cena/výkon. České zastoupení se

navíc stará o maximální dostupnost v

distribučním kanálu a v neposlední řadě

i o technickou podporu, která je nedílnou

součástí našeho prodeje.