

RCS 2007 – trh IT očima prodejců

Reseller Magazine dokončil ve spolupráci se společností PPX druhý ročník průzkumu trhu Reseller Channel Survey 2007 (RCS 2007), jediný nezávislý průřezový průzkum trhu, provedený na skupině prodejců produktů IT a služeb.

Nezávislostí se zde rozumí, že výzkum byl prováděn na takové skupině čtenářů, u které nebyla známa žádná vazba ani na konkrétní distributory, ani na určitého výrobce, a zároveň nebyl prezentován jako výzkum určený pro žádnou jednotlivou konkrétní firmu, spojenou s obchodem v IT.

Cíle průzkumu

Cílem průzkumu bylo zmapovat názory čtenářů na některé obecné otázky, týkající se jejich spolupráce s distributory a výrobci IT, a také přinést jejich názory na některé formy spolupráce a podpory.

Většina otázek byla formulována – podobně jako v minulém roce – tak, se daly jednotlivé odpovědi porovnávat či zaznamenávat posun v názorech.

Oblasti zkoumání

Průzkum se věnoval uceleným oblastem, ve kterých bylo položeno vždy několik otázek a doplňujících podotázek. Mezi nejdůležitější patřily následující položky

Kompletní rozbor distribučního trhu

- Od koho prodejci nakupují,
- jaké jsou slabé a silné stránky jejich distributora,
- jaká jsou pro prodejce kritéria výběru distributora.

Které distributory vybrali prodejci jako nejlepší distributory IT v ČR?

Nešlo o anketu, nýbrž o sestavení žebříčku, kde prodejci sestavovali pořadí třít, z jejich pohledu preferovaných distribučních firem a z jed-

notlivých distribučních webů.

Kompletní rozbor výrobců

- Preference dealerů (co prodávají) v jednotlivých produktových segmentech,
- jak jsou dealeri spokojeni s úrovní podpory od jednotlivých výrobců.

Co si prodejci přejí a co vědí

- Přejí si prodejci, aby výrobci veřejně hovořili o cenách svých výrobků?
- Jaká je skutečná představa prodejců o kapacitě trhu?

Názory prodejců

- Jak prodejci vnímají softwarové pirátství?
- Kde vidí příležitosti?
- Co ovlivnilo jejich obchodování?



Forma průzkumu

Data se sbírala během druhého a třetího čtvrtletí 2007, zpracování a dopl-

nění komentářů bylo dokončeno vloni v listopadu. Obsáhlé dotazníky se vyplňovaly korespondenčně, nebo se vyplňovaly webové formuláře. Poměr obou byl 60/40 ve prospěch elektronické formy.

Kdo odpovídal

Základním vstupním parametrem RCS 2007 bylo, že respondent je prodejcem výpočetní techniky nebo služeb spojených s IT, přičemž většina (přes 85%) byla přímí čtenáři Reseller Magazine IT. Skupina respondentů přesně ne-

odpovídá statistickým zvyklostem tak, jak je známe z běžných průzkumů veřejného mínění (například volební preference), ale svým rozsahem (přes 600 respondentů) lze zjištěné výsledky považovat za skutečný obraz názorů trhu. Majoritním respondentem – podobně jako v minulém roce – byla menší až střední firma (86% do 50 zaměstnanců) s obrátem do 20 milionů korun (67%), provozující vlastní prodejnu (56%), internetový obchod (55%), případně obojí.

Výsledky průzkumu

V tomto článku nelze představit kompletní výsledky, proto vybíráme těch několik zajímavých:

- kdo jsou preferovaní distributoři,
- kdo je No. 1 distributor čtenářů Reseller Magazine,
- jaká jsou kritéria rozhodování prodejců pro výběr distributora.

V Reseller Magazine IT se tomuto budeme věnovat i v následujících číslech, a to v kapitole „Názory prodejců“, kde poskytneme rozborů některých otázek a odpovědí.

Tabulka 1

Od koho jste nakoupili? (uvedeno prvních deset)				Kdo je ve vašich TOP 3? (uvedeno prvních deset)				Kdo je váš hlavní distributor? (ostatní méně než 2%)			
	Celkem	RM	Ostatní		Celkem	RM	Ostatní		Celkem	RM	Ostatní
eD' system Czech	1 67,1%	1 67,7%	2 65,1%	eD' system Czech	1 46,4%	1 47,4%	2 43,1%	eD' system Czech	1 21,8%	2 20,6%	2 25,7%
SWS	2 57,1%	3 52,6%	1 71,6%	Tech Data Distribution	2 40,0%	2 47,4%	6 15,6%	Tech Data Distribution	2 17,5%	1 21,7%	6 3,7%
Tech Data Distribution	3 56,6%	2 64,3%	5 31,2%	SWS	3 37,2%	3 29,8%	1 61,5%	SWS	3 16,5%	4 10,9%	1 34,9%
AT Computers	4 50,9%	4 49,9%	4 54,1%	AT Computers	4 28,6%	4 28,7%	4 28,4%	AT Computers	4 11,3%	3 12,5%	4 7,3%
BGS Levi	5 49,8%	5 47,9%	3 56,0%	BGS Levi	5 25,4%	5 23,4%	3 32,1%	BGS Levi	5 9,6%	5 9,2%	3 11,0%
100MEGA Distribution	6 33,8%	7 34,5%	6 31,2%	Actebis	6 19,2%	6 20,1%	5 16,5%	Actebis	6 6,6%	6 7,0%	5 5,5%
Actebis	7 33,8%	6 35,4%	7 28,4%	100MEGA Distribution	7 10,9%	7 10,9%	7 11,0%	100MEGA Distribution	7 4,1%	7 4,2%	7 3,7%
Konsigna	8 29,1%	8 31,8%	11 20,2%	Konsigna	8 7,3%	8 8,6%	13 2,8%				
Abacus	9 21,8%	9 22,0%	9 21,1%	Abacus	9 5,3%	10 4,7%	8 7,3%				
Lama Plus	10 21,2%	10 21,4%	10 20,2%	Lama Plus	10 4,5%	11 4,5%	10 4,6%				

Zdroj: PPX a DCD Publishing

Sloupec Celkem – všechny odpovědi; Sloupec RM – odpovědi čtenářů RM; Sloupec Ostatní – odpovědi prodejců (nečtenářů) RM

Žebříček - distributoři (ostatní méně než 20 bodů)

	Celkem	RM	Ostatní
eD' system Czech	1 503	1 384	2 119
Tech Data Distribution	2 430	2 365	5 65
SWS	3 401	3 240	1 161
AT Computers	4 283	4 222	4 61
BGS Levi	5 263	5 187	3 76
Actebis	6 191	6 149	6 42
100MEGA Distribution	7 114	7 87	7 27
Konsigna	8 53	8 49	13 4
Asbis	9 50	9 47	15 3
Agem	10 30	11 18	8 12
Lama Plus	11 28	10 25	14 3
Abacus	12 26	12 16	9 10

Tabulka 2

Kdo jsou preferovaní distributoři (tabulka 1)

Přesné znění otázek bylo v průzkumu následující:

S jakými distributory výpočetní a komunikační techniky spolupracujete v současné době? (Označte, od kterého distributora jste v roce 2007 uskutečnili alespoň jeden nákup.)

Kompletní průzkum je dostupný v různém analytickém rozsahu, od tištěné verze (11 950 Kč), přes datovou (15 450 Kč), až po analytickou (27 450 Kč) – obchod@dcd.cz.



Gratulujeme!



Kterí distributoři patří mezi tři vaše nejdůležitější pravidelné dodavatele? (Označte maximálně tři distributory, u kterých uskutečňujete největší část vašich nákupů.)

Kterého z distributorů považujete za svého hlavního? (Označte právě jednoho distributora s největším podílem vašich nákupů.)

Kdo je No. 1 distributor čtenářů Reseller Magazine (tabulka 2)

Čtenáři vybrali jako No. 1 distributora roku 2007 společnost eD' system Czech.

Přesné znění otázky bylo následující: Kdybyste měl(a) vyhlásit žebříček distributora roku, jak by znělo jeho pořadí? (Doplňte své návrhy na první tři místa. Uvádějte názvy

	Kritéria	Podíl
1	ceha	69 %
2	rychlost dodávek	32 %
3	rozsah sortimentu	25 %
4	spolehlivost dodávek	23 %
5	dostupnost zboží	22 %
6	rychlost vyřízení reklamací	20 %
7	rychlost reakce na požadavek	18 %
8	finanční podmínky a služby	16 %
9	aktuálnost údajů webu distributora	12 %
10	bezproblémový průběh reklamace	10 %
11	stabilita distributora	9 %
12	dostupnost obchodníka	6 %
13	odbornost personálu	6 %
14	přehlednost stránek webu distributora	4 %
15	vystupování pracovníků	4 %
16	úroveň podpory vašeho prodeje	3 %
17	skutečnost, že jde o českou firmu	2 %

Tabulka 3

firem. Hodnocení 1. místo = 3 body, 2. místo = 2 body, 3. místo = 1 bod)

Jaká jsou kritéria rozhodování prodejců pro výběr distributora (tabulka 3)

Přesné znění otázky: Která kritéria jsou pro Vás nejdůležitější? (Vyberte a označte maximálně tři nejdůležitější kritéria.)

Petr Pavlíček je ředitelem pro strategii vydavatelství DCD Publishing

Zaregistrujte sa na www.agem.sk na Slovensku alebo na www.agem.cz v Čechách a nakupujte pohodlne



Individuálny prístup k Vaším požiadavkam



Profesionálny a rýchly servis



Dodávka do 24 hodín po celom Slovensku a Čechách



Viac ako 3500 položiek skladom

