



Sissejuhatus infotehnoloogiasse ja riistvarasse – 1. loeng

Anti Kuiv

F9 Distribution Baltic

Juhatusel liige

Käesoleva dokumendi paljundamine, edasiandmine ja/või muutmine on sätestatud ühega järgnevatest litsentsidest kasutaja valikul:

* GNU Vaba Dokumentatsiooni Litsentsi versioon 1.2 või uuem

* Creative Commons Autorile viitamine + Jagamine samadel tingimustel 4.0 litsents (CC BY-SA)

1. Loeng: 02. märts (90min)

- Infotehnoloogia toodete (riistvara) väärtusahel. Sissejuhatus kogu teemasse alates komponentide tootmisest kuni lõppkliendini

-Kuidas toimib IT tootja. Näiteid maailma tuntuimate brändide köögipoolelt

-Kuidas toimib IT edasimüüja. Milliseid IT firmasid Eestis on ja mida nad igapäevaselt teevad

-Lõppklientide segmendid, nende erinevused

Minu tutvustuseks:

- Haridus:

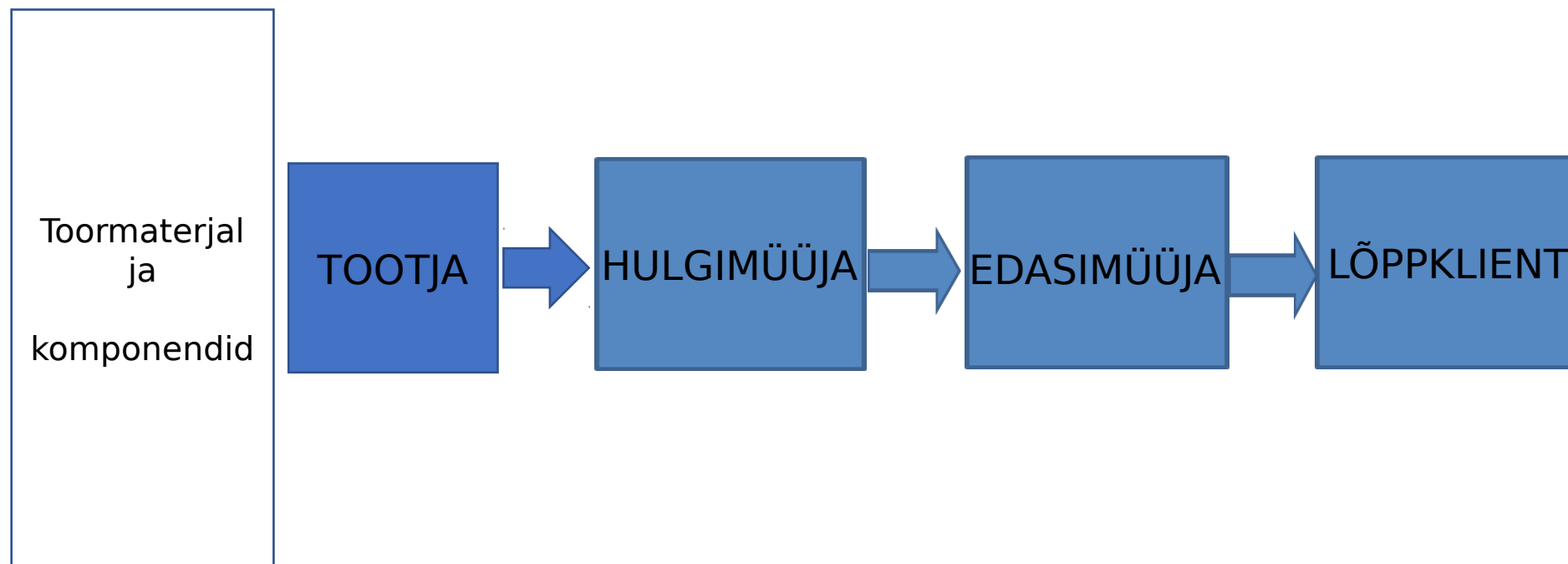
- TTÜ, rahvusvaheline ärijuhtimine, magister, 2004
- EBS, ärijuhtimine, bakalaureus, 2001
- Tallinna Majanduskool, hotellimajandus, 1994
- Põlva Keskkool, 1992

- Karjäär:

- 2015- F9 Distribution Baltic, juhatuse liige
- 2003-2013 ALSO (end. GNT) Eesti tegevjuht, Baltikumi ja Soome juht
- 2002-2003 EAS Tehnoloogiaagentuur, tegevjuht
- 1999-2002 VKG, Ekspordi müügijuht
- 1996-1999 TeleMedia AS tiimijuht

26.2.2017

IT seadmete tootmise & müümise väärtusahel



26.2.2017

Mis on ühist nendel brändidel/toodetel?

BlackBerry

iPad

iPhone

iPod

Kindle

Nintendo 3DS

PlayStation3

PlayStation4

Xbox One

26.2.2017

Tootja

- **Globaalsed trendid**

- Brändid ei „oma“ tootmist
- Kõik toodetakse Aasias

- **Elame üks kvartal korraga**

- Turg nõuab pidevalt uudiseid/uusi tooteid
- Käib teineteise üle trumpamine

- **Tootearendusprotsess**

- Täna oluliselt lühem kui 10a tagasi
- Kõik kopeerivad kõiki

- **Uute tehnoloogiate turule toomine**

- Nn „vana tehnoloogia lõks“
- Lüpsa lehma nii kaua kui piima tuleb



26.2.2017

IT edasimüüjad Eestis

- **Mees ja Koer**

- Teenindab oma tuttavaid ja sõpru - nii eraisikuid kui ka väiksemaid organisatsioone

- **Corporate Reseller**

- Teenindab organisatsiooni

- Aitab tooteid tellida ja pakub lihtsamat tuge

- Sügavuti lahendusi ei pruugi tunda , ei oska olulisi otsuseid valideerida

- **E-tail, retail**

- Poeketid

- Telcode poed

- Veebipoed

- **Value Add Reseller (VAR)**

- Tunneb erinevaid tehnoloogiaid sügavuti

- Omab majas head kompetentsi (sertifikaadid)

- Uurib pidevalt uute lahenduste uudiseid

- Pakub kliendile konsultatsiooni, oskab analüüsida erinevaid lahendusi, pakub kogu lahendust ja hiljem tuge

26.2.2017

Eesti turg - 2000 IT edasimüüjat

Rühmatöö: kuidas edasimüügiturg jaguneb?

- SMB
- Corporate
- E-tail
- Retail
- VAR

26.2.2017

Lõppkliendid

- Äriettevõtted – kõik tegevusvaldkonnad
- Avalik sektor: riik, omavalitsused +
- Jaemüüjad
- B2B
- Veebipoed
- Eraklient

Missugused on erinevate lõppklientide üldised IKT vajadused?

Kokkuvõtteks olulised küsimused:

- Kes osalevad riistvara/seadmete väärtusahelas?
- Missugused on tootjatevahelise konkurentsi eripärad ja mis on IKT tööstuse üldised arengutrendid?
- Millised on üldlevinud riistvara edasimüügi firmade profiilid/ nende tegevuse eripärad?
- Eesti turu spetsiifika, üldine struktuur?
- Millised on tüüpiliste lõppklientide segmendid ja nende üldised IKT vajadused?



Küsimused?

Täna tähelepanu eest!

