Teilen verbindet: sysob-Themenserie Teil 2 fokussiert Public WLAN

Teilen verbindet: sysob-Themenserie Teil 2 fokussiert Public WLAN

Reseller-Unterstützung durch Marktanalysen und Vertriebshilfen
Der Begriff Service-Wüste hat Deutschland bereits geprägt. Dem treten immer mehr Hotels, Gaststätten, Messen und Kultureinrichtungen entgegen, die ihre Dienstleistungen insbesondere um Free WLAN als wertvollen Service für Gäste, Kunden und Touristen ausbauen. Hier eröffnet sich ein weites Feld für die Reseller der sysob IT-Distribution. Um sie fachmännisch zu unterstützen, hat der Mehrwertdistributor den zweiten Teil seiner WLAN-Themenserie mit Fokus auf Public WLAN online (http://www.sysob.com/produkte/wireless-lan/public.html) veröffentlicht. Erläutert werden u.a. die Vorteile für den Anbieter, die Refinanzierung, die Infrastrukturplanung sowie das Verhindern von Missbrauch des öffentlichen Netzes.
Parallel zum persönlichen Treffen und Erleben tauschen sich Menschen mittlerweile oftmals auch über das Internet aus und teilen ihre Erfahrungen in sozialen Netzwerken. Ob Bilder des gerade servierten Desserts, des Hotelzimmers oder der Museumsnacht: Nicht selten ermuntern Restaurantbesitzer und Co. ihre Kunden, Erlebnisse im Netz mit Hashtag zu teilen. So profitieren Betreiber von Public WLANs nicht nur von einer Imageverbesserung, sondern auch von verstärkter Publicity. Inwieweit Promotion, Informationssysteme, Werbeeinblendungen und Umfragen zusätzlichen Nutzen generieren können, beleuchtet der neue sysob-Themenblock.
Wie Videos das WLAN finanzieren können
Ebenfalls zur Sprache kommt die notwendige Refinanzierung. Denn bevor ein Betreiber öffentliches WLAN bereitstellen kann, muss er in die Planung, Installation und Konfiguration investieren. Hier hören aber für viele die Kosten noch nicht auf. Insbesondere Hotels sehen sich gezwungen, WLAN kostenfrei anzubieten, da der Großteil der Gäste diesen Service mittlerweile erwartet. Aber wie nun die Ausgaben wieder hereinholen? Im Online-Glossar erhalten Reseller Tipps, wie sich die Monetarisierung umsetzen lässt, sodass Kosten zu gewinnträchtigen Investitionen werden - z.B. mittels Videoeinbindung.
Damit es mit rechten Dingen zugeht
Mit dem Angebot eines Public WLAN gehen für Betreiber aber auch rechtliche Risiken einher - ein Grund, weshalb gerade in Deutschland mit der Einführung gezögert wird. Denn lädt ein Nutzer beispielsweise illegales Material über das Netzwerk herunter oder verhält sich in irgendeiner Form rechtswidrig, muss der Betreiber dafür haften und mit Abmahnungen rechnen. Auf diesen Punkt geht der sysob-Marktüberblick ausführlich ein und erläutert, wie sich Missbrauch verhindern und das Haftungsrisiko ausschalten lässt. Dabei spielen Nutzungsbedingungen, User-Zuordnungen und Content Filtering eine essenzielle Rolle. Wie drei Hersteller aus dem Angebotskreis bei sysob diese Herausforderungen lösen, wird abschließend aufgezeigt. Zur Abrundung gibt der integrierte sysob sales guide den Partnern Argumentationshilfen und Vertriebsstrategien an die Hand.
Der Themenblock Public WLAN steht kostenfrei zum Download auf der sysob-Website bereit. Der bereits erschienene Überblick zu Enterprise WLAN ist ebenfalls hier (http://www.sysob.com/produkte/wireless-lan/enterprise.html) zu finden. Es folgen die Themenblöcke zu Retail und Education WLAN.
Über die sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG
Die sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG ist ein renommierter Value-Added-Distributor (VAD), der sich auf den Vertrieb von zukunftsweisenden IT-Security- und Wireless LAN-Lösungen spezialisiert hat. Unter dem Motto "innovativ, kompetent, vertrauensvoll" greift der VAD auf ein Netzwerk von mehr als 1.200 Partnern und 400 Top-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück. Einen zusätzlichen Mehrwert für den Channel bietet sysob mit dem Service-Konzept "Total Solution Provider". Darüber hinaus forciert sysob als moderner Distributor das Managed Security Service Provider(MSSP)- bzw. Managed Backup-Konzept: Durch Nutzung der sysob-eigenen Infrastruktur und eines in Deutschland betriebenen Rechenzentrums können Partner eigene Cloud-Lösungen für deren Kunden hosten sowie Teststellungen und MSSP-Sonderkonditionen inklusive Finanzierungsmodellen anbieten. Nicht zuletzt ist der speziell gegründete Unternehmensbereich "sysob IT-Service u. Support" für die technische Beratung, Unterstützung und Schulung der Reseller zuständig. sysob verfügt über ein breites Sortiment an praxiserprobten Produkten von kompetenten Herstellern wie Aerohive Networks, AirTight Networks, Clavister, ForeScout Technologies, gateprotect, iQSol, Kentix, Meraki, Meru Networks, MetaGeek, NComputing, Nomadix, Proxim Wireless, Rangee, REDDOXX, Ruckus Wireless, sayTEC Solutions, Stratodesk, Swivel Secure, Tenable Network Security, Thinstuff, Trustwave, UCOPIA Communications und WinMagic. Weitere Informationen unter www.sysob.com.

Weitere Informationen zu sysob:
sysob IT-Distribution GmbH
 Co. KG
Kirchplatz 1
D-93489 Schorndorf
Ansprechpartner:
Thomas Hruby
Tel.: +49 (94 67) 74 06 - 0
Fax: +49 (94 67) 74 06 290
E-Mail: thruby@sysob.com
 www.sysob.com
PR-Agentur:
Sprengel
 Partner GmbH
Nisterstraße 3
D-56472 Nisterau
Ansprechpartner:
Marius Schenkelberg
Tel.: +49 (26 61) 91 26 00
Fax: +49 (26 61) 91 26 029
E-Mail: sysob@sprengel-pr.com <br /> www.sprengel-pr.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=591515" width="1" height="1">

Pressekontakt

sysob

93489 Schorndorf

thruby@sysob.com

Firmenkontakt

sysob

93489 Schorndorf

thruby@sysob.com

Über die sysob IT-Distribution GmbH & Co. KGDie sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG ist ein renommierter Value-Added-Distributor (VAD), der sich auf den Vertrieb von zukunftsweisenden IT-Security- und Wireless LAN-Lösungen spezialisiert hat. Unter dem Motto ?innovativ, kompetent, vertrauensvoll greift der VAD auf ein Netzwerk von mehr als 1.200 Partnern und 400 Top-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück. Einen zusätzlichen Mehrwert für den Channel bietet sysob mit dem Service-Konzept ?Total Solution Provider. Darüber hinaus forciert sysob als moderner Distributor das Managed Security Service Provider(MSSP)- bzw. Managed Backup-Konzept: Durch Nutzung der sysob-eigenen Infrastruktur und eines in Deutschland betriebenen Rechenzentrums können Partner eigene Cloud-Lösungen für deren Kunden hosten sowie Teststellungen und MSSP-Sonderkonditionen inklusive Finanzierungsmodellen anbieten. Nicht zuletzt ist der speziell gegründete Unternehmensbereich ?sysob IT-Service u. Support für die technische Beratung, Unterstützung und Schulung der Reseller zuständig. sysob verfügt über ein breites Sortiment an praxiserprobten

Produkten von kompetenten Herstellern wie Aerohive Networks, AirTight Networks, Clavister, ForeScout Technologies, gateprotect, iQSol, Kentix, Meraki, Meru Networks, MetaGeek, NComputing, Nomadix, Proxim Wireless, Rangee, REDDOXX, Ruckus Wireless, sayTEC Solutions, Stratodesk, Swivel Secure, Tenable Network Security, Thinstuff, Trustwave, UCOPIA Communications und WinMagic. Weitere Informationen unter www.sysob.com.