

# IL CANALE ICT IN ITALIA

Isabel Aranda, Country Director- Italy  
CONTEXT

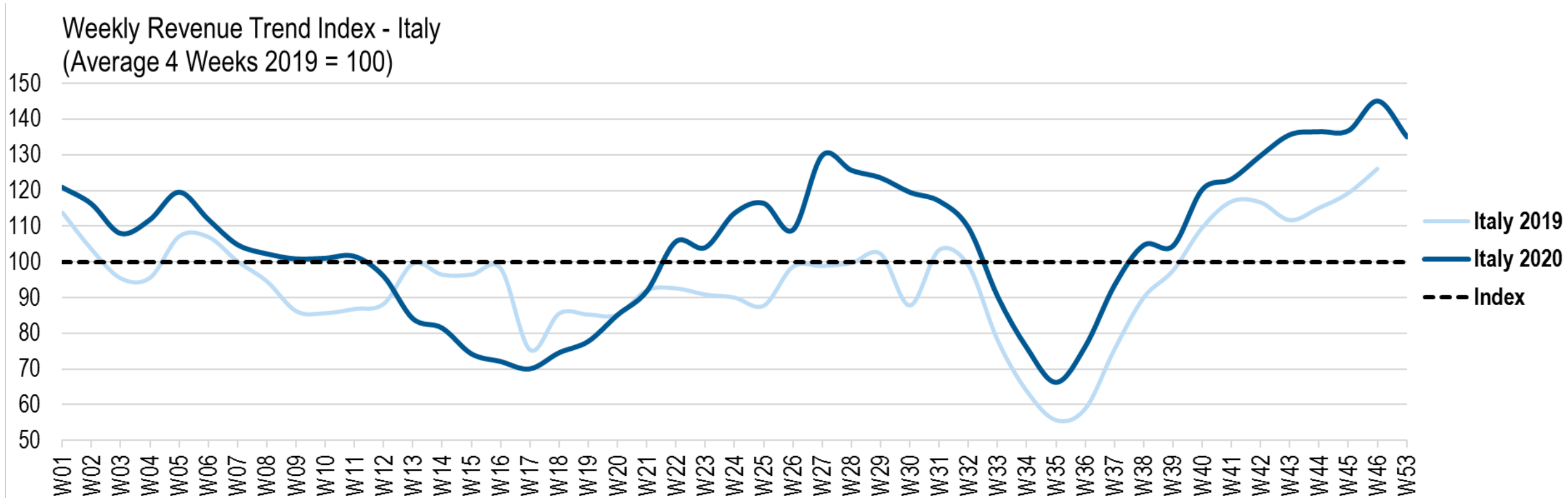
12 Marzo 2021



# OTTIMA PERFORMANCE DEL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE IN ITALIA

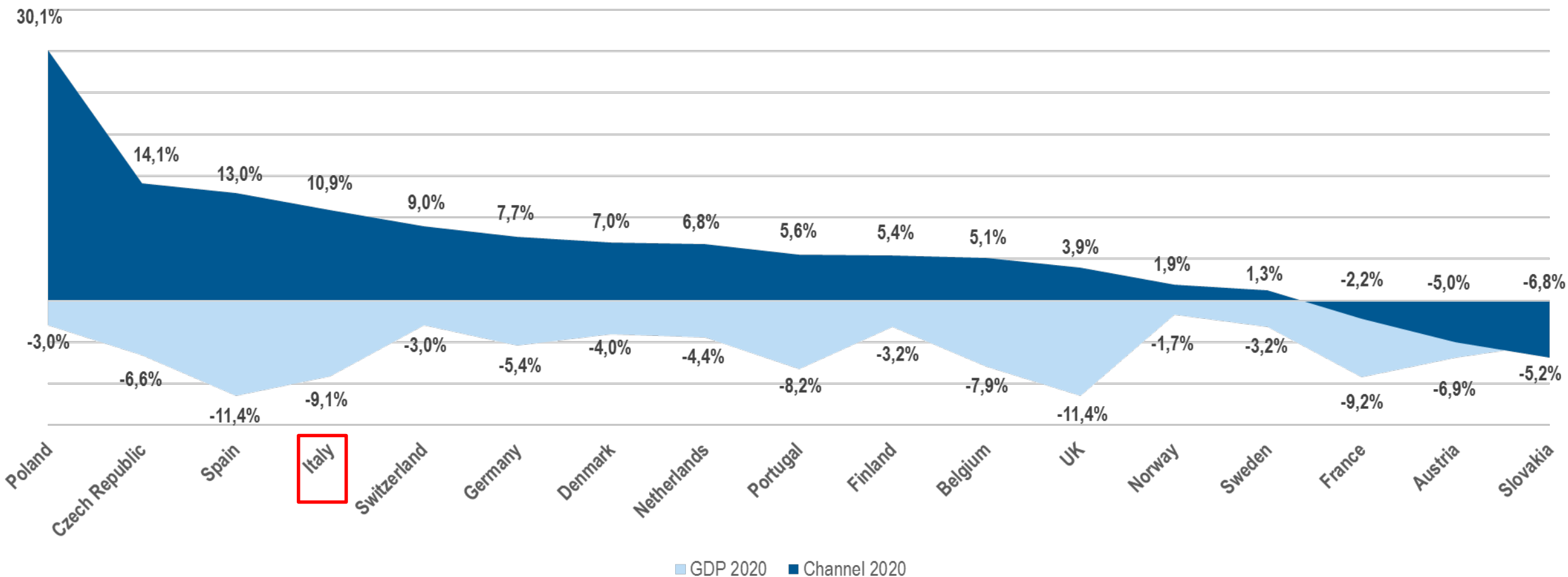


## WEEKLY REVENUE TREND INDEX- ITALY



# IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE E PIL, IN CONTROTENDENZA

### 2020 GDP Performance vs IT Industry through Distribution



Annual Distribution sales translated at fixed € exchange rate compared to prior year. GDP figures from the Economist

# II CANALE STA AGILEMENTE CAMBIANDO

1



**Affrontare la sfida  
COVID**

2



**Valore Percepito**

3



**Cloud(s)**

4



**In Continua  
Trasformazione**

# 2020: CRESCITA TRAINATA DALLO SMARTWORKING E DALLA DAD



NOTEBOOKS  
**+46%**



TABLET PCs  
**+37%**



HEADSETS  
**+58%**



INK CARTRIDGES & TANKS  
**+8%**



SMARTPHONES  
**+7%**



MONITORS  
**+7%**



PORTABLE SPEAKERS  
**+43%**



WEBCAMERAS  
**+505%**



DOCKSTATIONS  
**+62%**



SECURITY SOFTWARE  
**+24%**

# IL VALORE DEL DISTRIBUTORE NELL'ECOSISTEMA IT



- Ponte tra vendor, piattaforme, canali e mercati verticali
- Partner e consulente di fiducia
- Abilitatore delle tecnologie emergenti
- Aggregatore di competenze

## I RIVENDITORI ITALIANI

37%

Vende Prodotti o Servizi Cloud

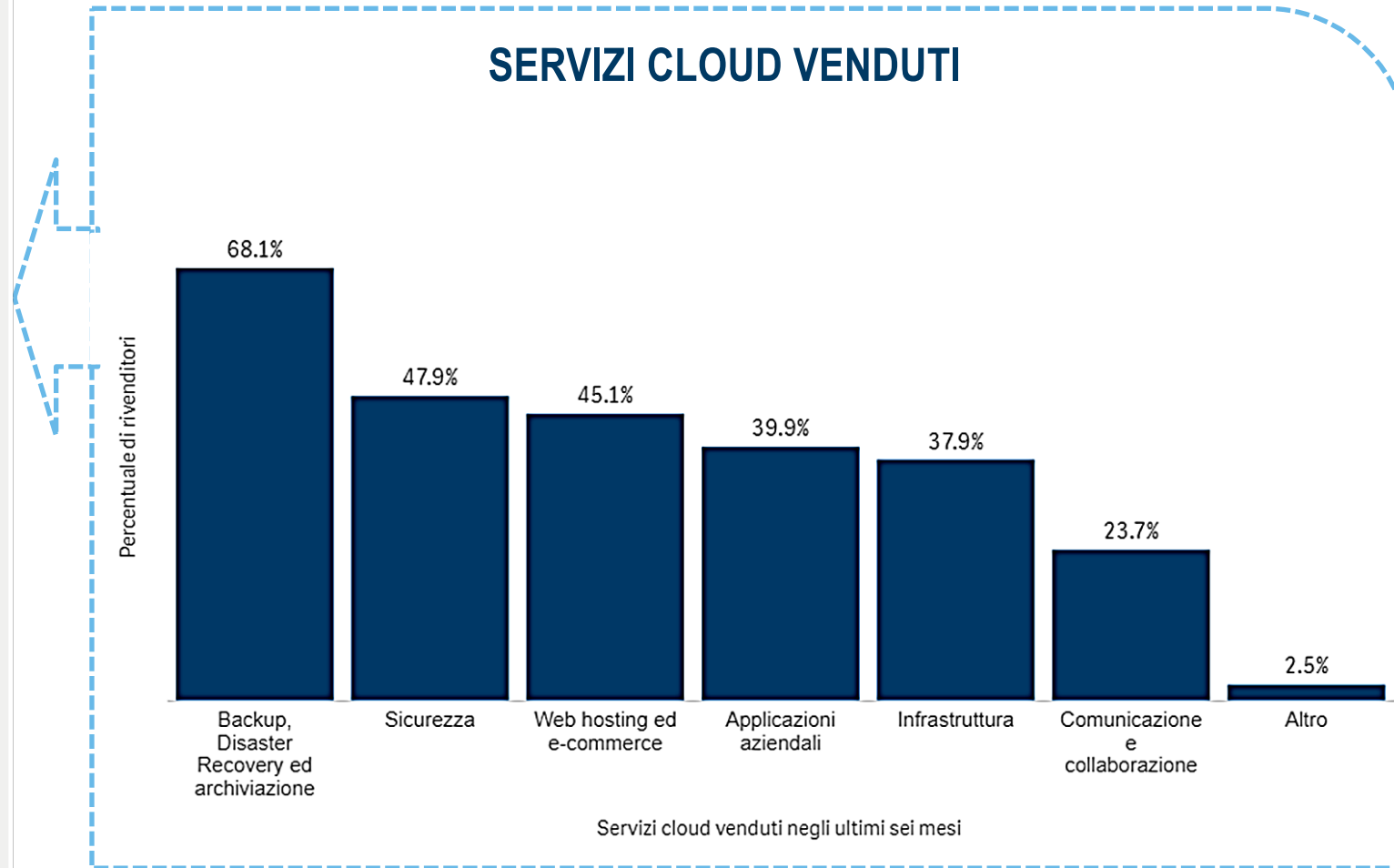


69%

Strategia di Marketing Cloud  
Principalmente inbound e opportunistico

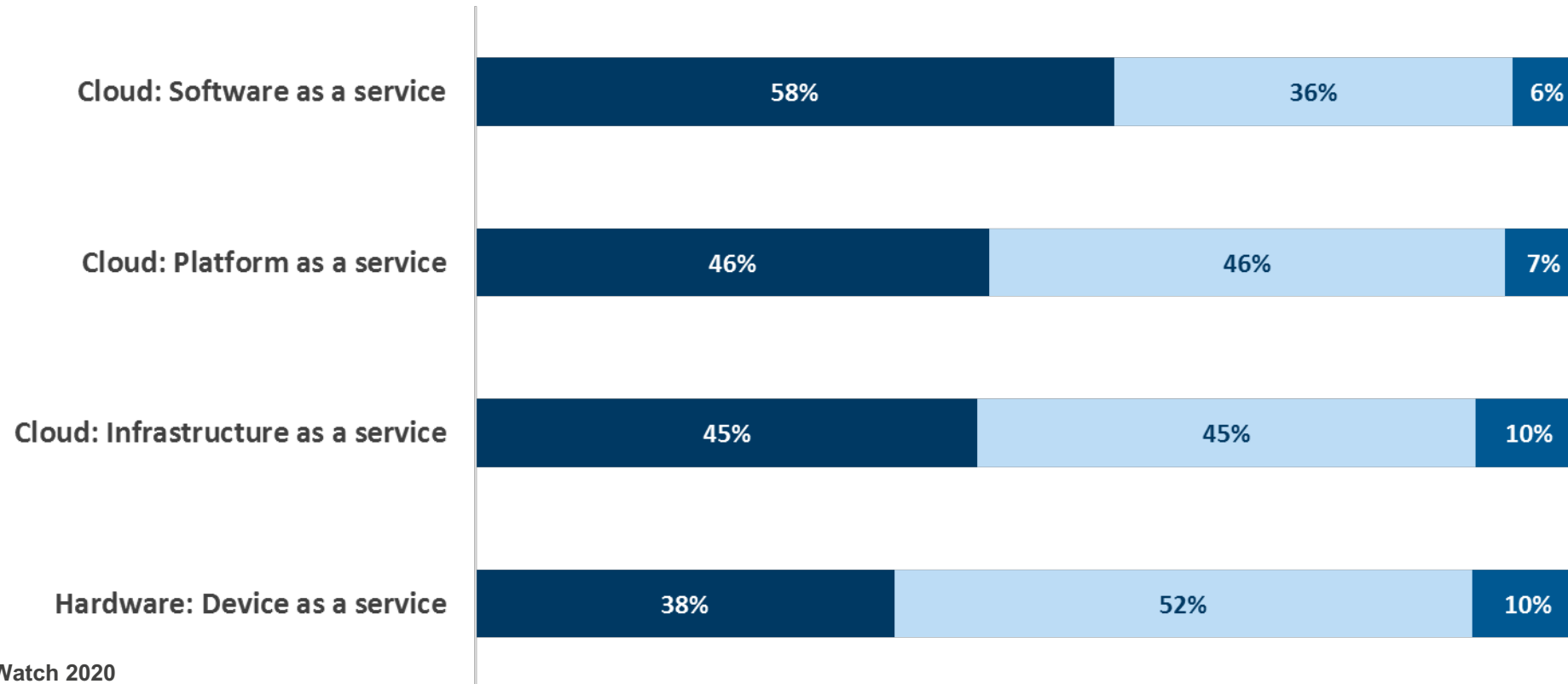
Fonte: ChannelWatch 2020

## SERVIZI CLOUD VENDUTI



## NUOVI FLUSSI DI ENTRATE PER I RESELLERS

- La mia attività sta crescendo grazie alle entrate generate in questa categoria di "come servizio"
- Neutrale
- Sto perdendo entrate a causa della crescita in questa categoria di "come servizio"

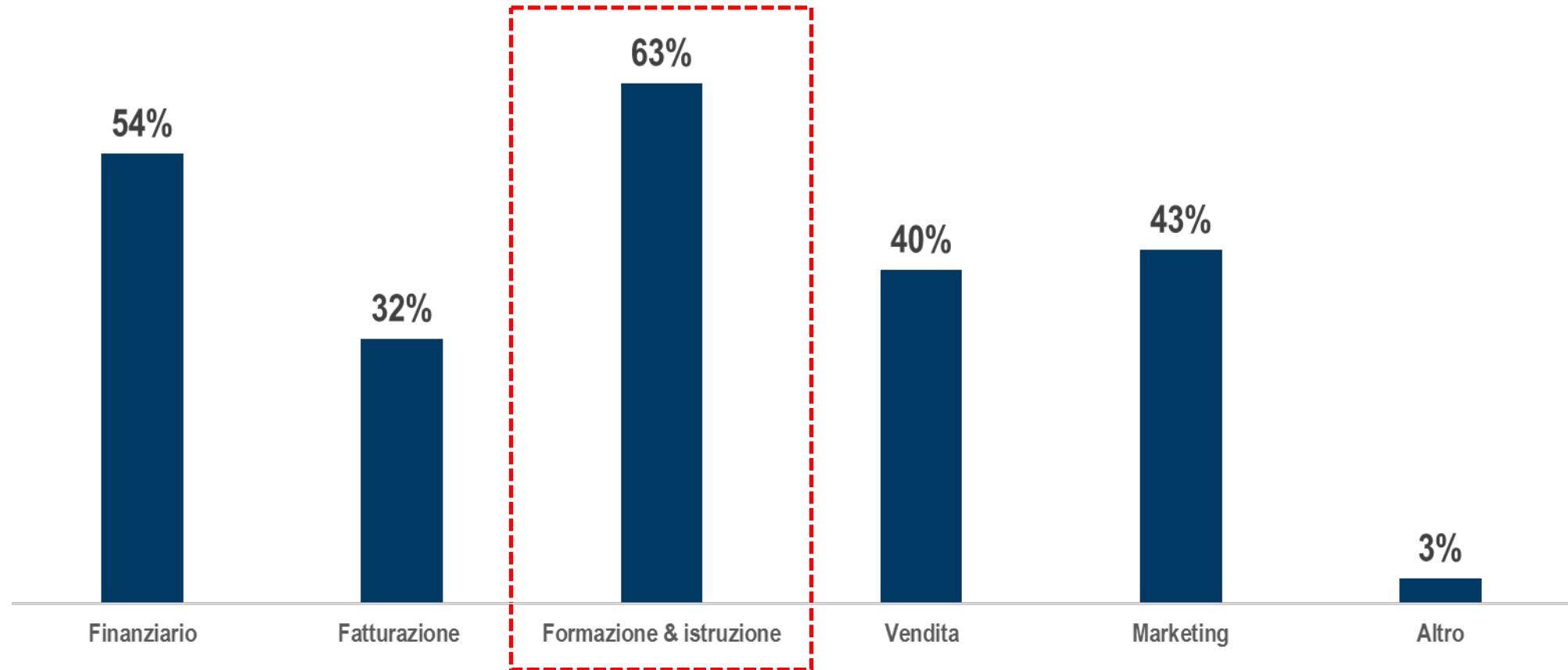


Fonte: ChannelWatch 2020



# LE COMPETENZE SONO NECESSARIE PER IL SUCCESSO

SUPPORTO RICHIESTO AL DISTRIBUTORE PER AVERE SUCCESSO NELLA VENDITA E CONSEGNA DELLE CATEGORIE “AS-A-SERVICE”



Fonte: ChannelWatch 2020

La **domanda di tecnologia** proseguirà nei prossimi anni indirizzata alla progressiva digitalizzazione del Paese e supportata dai **fondi Next Generation UE**.

Le prospettive per il 2021 nel settore ICT sono buone e porteranno **grandi opportunità** per il canale IT e per la distribuzione:

- => Continua evoluzione dei **Workplace** (sia da remoto che di persona) e utilizzo di soluzioni di **Collaborazione**
- => **Sicurezza**, area di investimento chiave
- => **Cloud e SaaS** continueranno a generare ottime prestazioni
- => Crescente complessità degli **ambienti IT distribuiti**
- => Ulteriore affermazione del **canale Etailer**
- => Altre **nuove tecnologie** (come Smart Home e dispositivi IOT) e **Servizi**.



# OPTIMISE TODAY

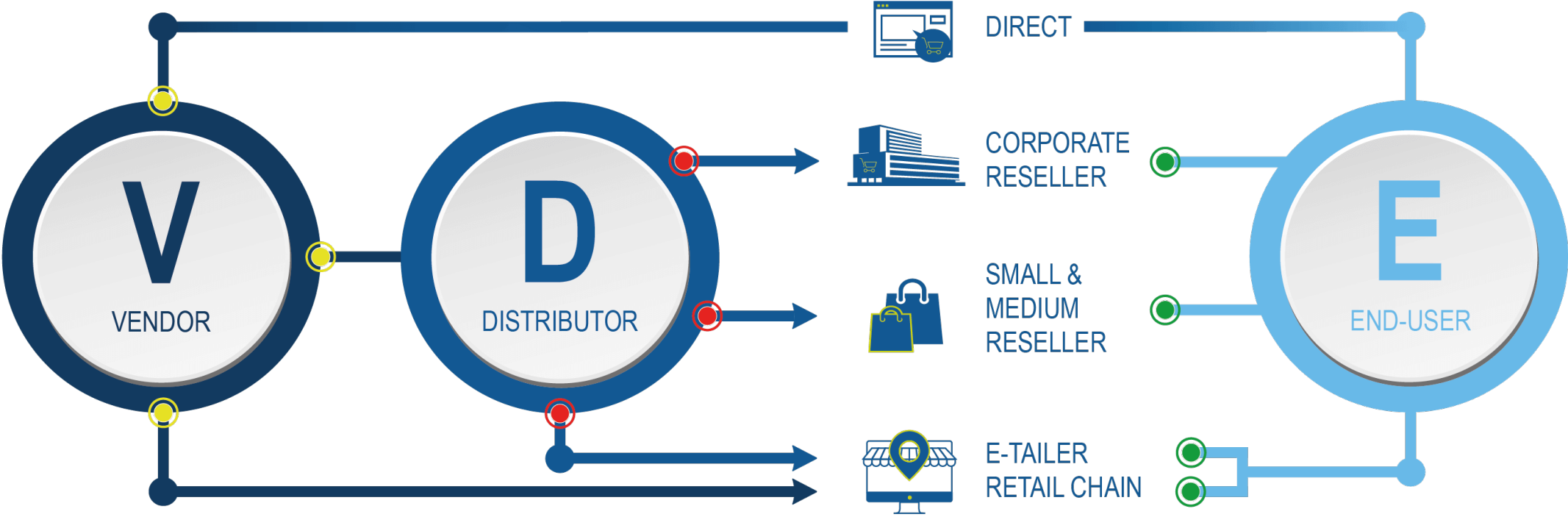
# ACCELERATE TOMORROW

# CHI E' CONTEXT?



CONTEXT ha creato  
**il più grande** database  
specializzato nel rilevamento  
delle vendite dei distributori IT  
**nel mondo**

# IL PANEL DI CONTEXT È IL RIFERIMENTO DEI DATI PER IL CANALE



Routes to market:    Sell-in    Sell-through    Direct & Indirect Sales

CONTEXT Datasets:    Vendor Shipments    SalesWatch Distribution    MarketWatch

