



Hvem vinner kampen om kundene i bedriftsmarkedet?

Operatørene har fått tøff konkurranse og nå må de handle raskt!

Marit Ursin
Adm.dir. / Kjedehuset

KJEDEHUSET

Kjedehuset anno 2017



Kjedehuset anno 2018 ?

telehuset

●●● MobilData

nordialog

TECHSTEP

SmartWorks
CONNECTED PEOPLE WITH QUALITY


telenor

Ucom

Peanuts
TELECOM



tele fast

 Conmodo®

KJEDEHUSET

BROTHER MEANS BUSINESS
 Nå med ekstra sort XL-blekkpatron*
 opp til 2 400 sider. [Les mer...](#)
*Verdi kr. 394,-

CW MELD DEG PÅ **CW-NYHETSBREV**
 Store omveltninger på vei til
 og revisjon

COMPUTERWORLD

COMPUTERWORLD | PC WORLD | MACWORLD | IT-BRANSJEN | TELEKOM

STILLING LEDIG

Evry Kompetente SAS utviklere
 Evry Norge AS

SERTIFISERT: Deres selskaper har fått Apples høyeste bed
 for henholdsvis Kjedehuset og Techstep.

SERTIFISERT: Deres selskaper har fått Apples h
 administrerende direktører for henholdsvis K

Vil jobbe te Apple mot bea

Kjedehuset og Techstep jubler etter å ha kommet gjenno
 partnerprogram mot bedriftsmarkedet.

Kjedehuset skal forsyne Forsvaret

Kjedehuset har gjennom datterselskapet Nordialog Oslo vunnet en rammeavtale
 som skal forsyne 16.000 forsvarsansatte med mobiltelefoner og tilbehør.

...one for leveranse av ny e-handelsløsning
 ...edehuset styrker satsingen på de digitale salgskanalerne og inngår avtal
 ...veranse av ny netthandelsløsning for å møte kravene fra framtid

COMPUTERWORLD

COMPUTERWORLD | PC WORLD | MACWORLD | IT-BRANSJEN | TELEKOM

**Teknisk personell,
 Rådgivere...**
 Sykehuspartner HT

Kjedehuset skal forsyne Forsvaret
 STOR JOBB: - FLO stiller store krav til pris og logistikk. Nå kommer hele verdikjeden vår til anvendelse for å sikre at
 Forsvaret får effektive og sømløse leveranser, sier Marit Ursin, administrerende direktør i Kjede

Evry

Kompetente SAS utviklere
 Evry Norge AS

Evry

EPM konsulenter -
 konsernkonsolidering
 Evry Norge AS

E-helse | Olje/energi | Bygg/anlegg | Offentlig it | Fintech
 IT-BRANSJEN | TELECOM REVY | EVENT | WHITEPAPER | STILLING LEDIG

Næringsliv

...alle sparket de med
 ...

**Val
 ER**

Valgr
 er va
 kreve
 Få tj
 ERP-
 Chris

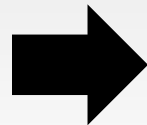
EDEHUSET

COI

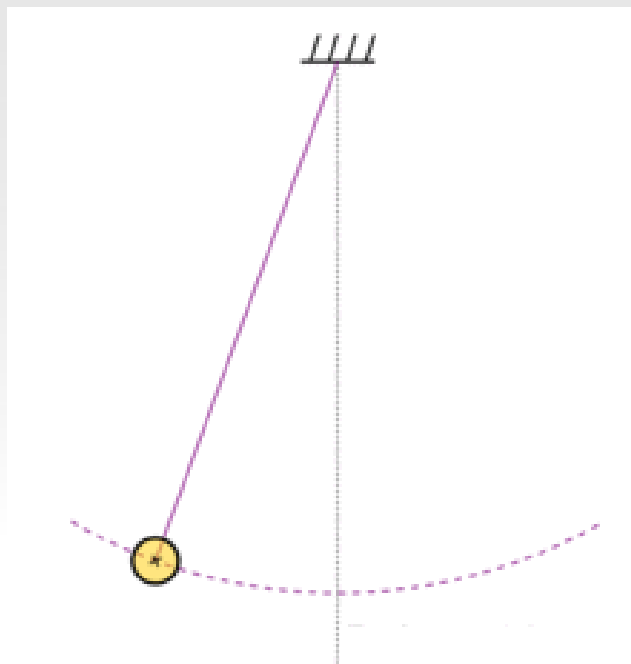
no

COMPUTERWORLD
 stine.marie.hagen@cw.no
 Publisert: tirsdag 03. november

Hvor kommer vi fra? Og hvor skal vi?



Forhandlernes betydning for operatørene



IT og telekom smelter sammen



Nordlandssykehuset

- Telehuset Bodø



SWITCH



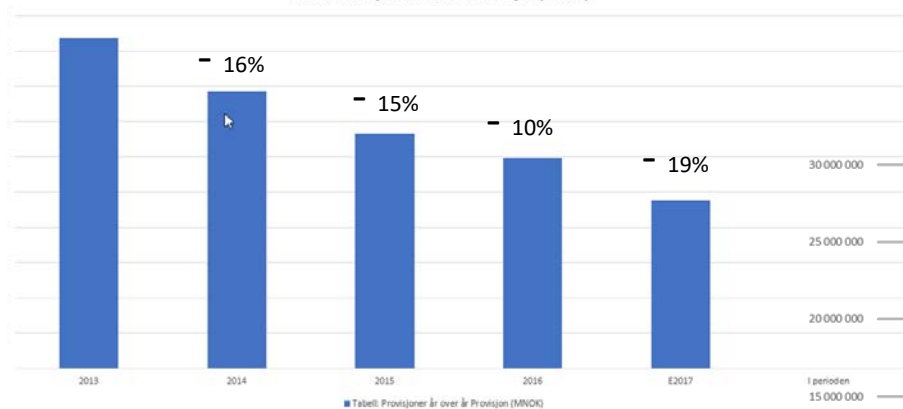
- 600 stk Samsung A-serie (2017)
- Viktige kriterier for kunde;
 - Kutte engangsinvestering
 - TradeIn – Utkjøp av eksisterende mobilpark
 - Sikker og forskriftsmessig sletting
 - Ny teknologi om 18 mnd
 - WiFi Tale
 - Prekonfigurering og oppsett
- «Retention» på samme prosjektkjøp fra 2014/15
 - Margin: mer enn doblet fra 2015 - 2017
 - Inkl. konsulenttimer og oppsett/prekonfig

SAMSUNG

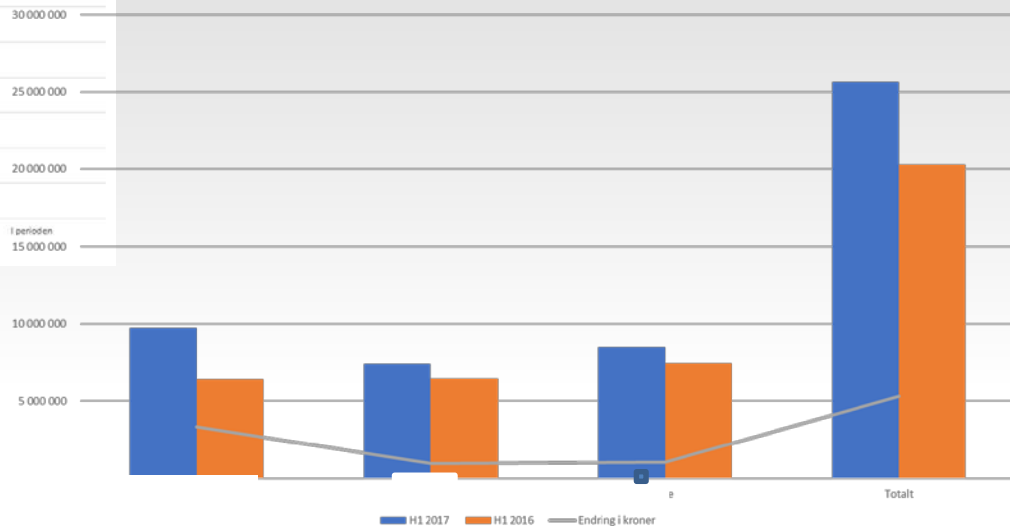
KJEDEHUSET

Provisjoner og utvikling i forhandlernes lønnsomhet

Tabell: Provisjoner år over år Provisjon (MNOK)



Diagramtittel



Konkurranse fra alle hold



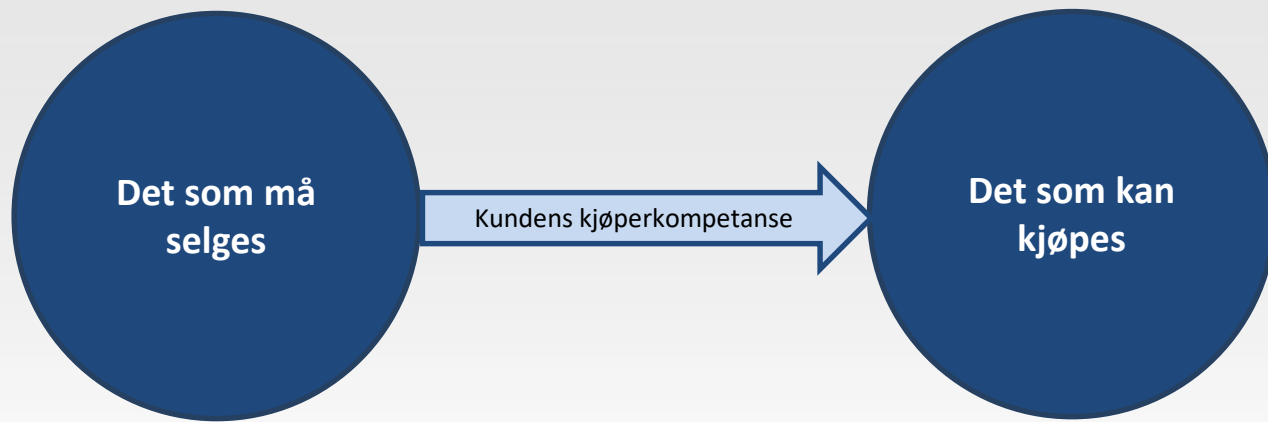
I forhold til digitaliseringsagendaen pågår det og vil pågå en rivalisering mellom alle aktører som har noe å levere bedriftene

Integrasjon

Kundeflaten

Fakturering

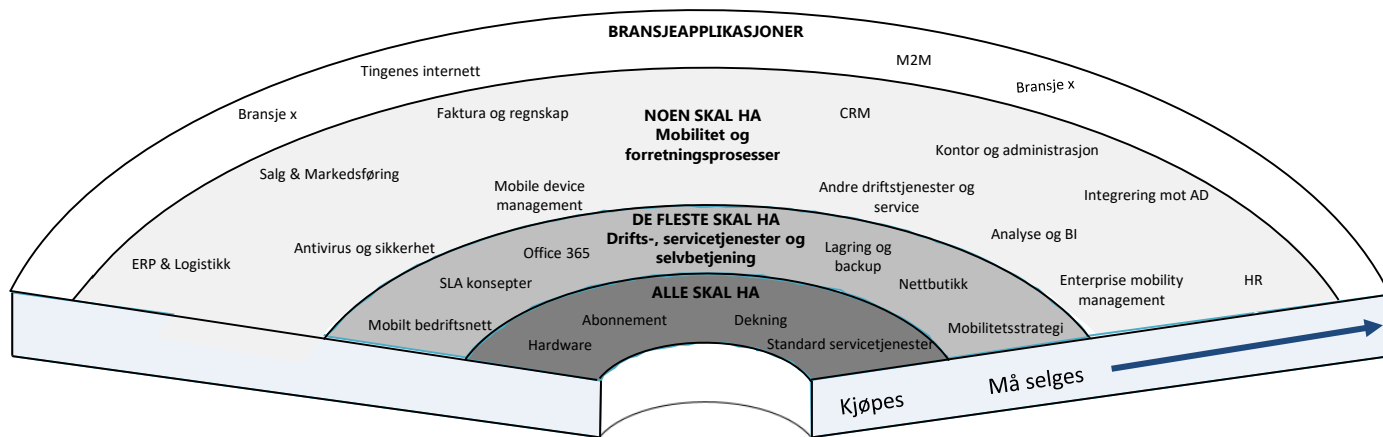
Vi jobber med tiltak og kompetansebygging rundt 2 dimensjoner:



Forhandlernes strategiske fundament – kunden trenger kompetansestøtte for å kjøpe i form av proaktivt rådgivende salg

Kundene har kjøperkompetanse - er gjort tilgjengelig for kjøp digitalisert og med kostnadseffektiv logistikk

Tjenesteløken – hva kan kjøpes og hva må selges



Multikanal – vi må være der kunden ønsker at vi skal være
og der kunden er

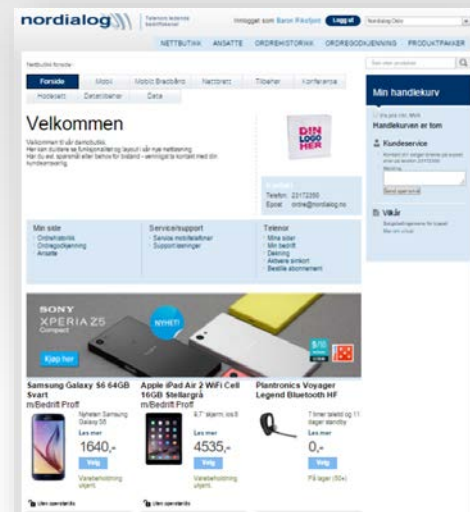
Bedriftssentre



Web



Kundeportal



Hvem vinner kampen om kundene?

