

מה הרעיון העיקרי שאתם מציעים לשותפים שלכם בתוכנית הערוץ החדשות?

"אינטל מרחיבה את תוכנית השותפים ITP שלה מעבר לגבולות של האינטגרטורים גם אל המוכרנים, אל החברות שמוכרות ציוד ממותג של חברות אחרות. בישראל יש 8 שותפי פלטיניים ועוד מאות שותפים במצב פעיל, כולל שותפי זהב רגילים".

עד כמה השוק הישראלי מתנהג אותו דבר או אחרת מהשוק האירופי במכירות ציוד סופי?

"חלק גדול מהמאפיינים דומה מאוד למה שרואים באירופה. בעבר השינויים היו גדולים יותר, אבל היום זה די דומה. עם זאת, בישראל המותג אינטל כמותג הוא הרבה יותר חזק וזה נובע מסיבות שונות, ובמובן הזה זו בהחלט רמת הזדהות שאין לאף מדינה אחרת".

איזה מוטיב מכירות יהיה חזק השנה?

"הנושא של חלונות 8 ושל סדרת מעבדי ההאסוול (Haswell), שאמורים להיות מושקים באמצע השנה. אני חושב שזה יהיה שילוב שידליק את הלקוחות. זה מעבד חזק שרוץ היטב גם במכירות אנחנו אופטימיים ואנחנו מאמינים".



עשרות דגמים של מחשבי אולטרה בוק



אפי אהרון

יותר מכל כנס אחר

אחד משותפי הפלטיניים הישראליים שנכחו בכנס ISS היה **אפי אהרון**, מנכ"ל חברת מדיא-טק, שקיימת בשוק כבר 29 שנים. עוד לפני הקמת החברה עם שותפיו, עבד אהרון באלביט 11 שנים. "אני בשוק המטורף הזה קרוב ל-40 שנה, ואני נהנה מכל דקה ושנייה. התמזל מזלי להיות חלק מן השינוי בעולם", הוא סיפר ל-InformationWorld. "אמרתי למאוריס טיקלמן (מנכ"ל ארגון ערוץ המוכרנים הגלובלי בחברה - צ.ק.), שלדעתי ברמה הטכנולוגית זה הכנס שבו מקבלים הכי הרבה מכל כנס אחר, ואני מדבר איתך לאורך שנים. אם אני מנסה להבין מה הולך לקרות בשנה הבאה, חלק מזה הוא תוצר של מה שקורה פה, ואנחנו בפירוש משנים את הדפוסים של ההתנהגות של החברה בעקבות מה שאנחנו רואים פה".

לאהרון ברור שיש כל הזמן צורך בהשתנות, בפריצת גבולות ובהגדרתם מחדש, כדי להישאר בשוק וכדי הגדיל את המכירות. "השוק משתנה כל הזמן, ואתה צריך להגיב אליו, אבל בלי קשר לשינויים הללו החברה כל הזמן צריכה להשתנות כדי להתקדם. אתה שמעת אולטרה-בוקים וטאבלטים, ואני שמעתי על הזדמנות בדמות ה-NUC שיכול להשתלב בהרבה מאוד יישומים. אני שמעתי טאק", וזה המסר העיקרי. כל השאר היה קודם", הוא אמר. "עוד דבר ששמענו הוא שמה שהולך להשתלט על השוק הוא הטלפון, כ-60% מכוח המיחשוב הולכים לכיוון הסלולר. הוא מפסיק להיות טלפון ומתחיל להיות מכונה ניידת. כמות הזמן שאתה משתמש בו לטלפון היא מזערית".

תחום אחר שממנו הוא התרשם הוא האפשרות למכירות של שרתים עבור מרכזי נתונים. "אתה רואה שכמות הנתונים שנשפכת לעולם היא אדירה, והביג דטה והמשמעות שלו מבחינתי זה יותר שימוש ב-XEOP Phi, השוק של ה-GPGPU נפתח בעוצמה הרבה יותר גדולה", הוא טען.

* הכותב היה אורח של חברת אינטל באירלנד

באיזה תחום אחר אתה חושב שהשותפים שלכם יכולים למצוא הזדמנויות?

"אני חושב שתחום השרתים פותח הזדמנויות רבות מאוד. המעבדים החדשים שלנו, מעבדי ה-Xeon Phi, נותנים בתחומים של מיחשוב מקבילי הבדלים מאוד משמעותיים והרבה מאוד אמצעים לפתח ערוצי מכירות. בכלל, כל הנושאים הללו של מיחשוב ברמה גבוהה, של מרכזי נתונים, של תחום הביג דטה, פותחים הרבה מאוד הזדמנויות למוכרי מעבדים וגם לפלטפורמות שנבנות מסביב להם".

מה קורה עם תחום מחשבי האולטרה-בוק בישראל?

"אנחנו מהמובילים באירופה, ובייחוד בשוק הצרפתי אנחנו מבין המדינות המובילות, וזה נחשב להצלחה".

מה היקף המכירות של הקטגוריה הזאת מסך המחשבים הניידים?

"בישראל זה מגיע לכ-10%".

זה מספר מצחיק, לא?

"האפקט של האולטרה בוק בשוק הוא הרבה מעבר למכירות הישירות. המטרה של אינטל ב-2012 הייתה באופן מוצהר למצב את הקטגוריה החדשה בשוק, וזה הצליח. מעבר לזה ההישג הגדול של האולטרה-בוק הוא שאם תסתכל מסביב תראה שכל תחום המחשבים הניידים עבר שינוי גדול מרבית הדגמים שיצאו לשוק בשנה וחצי האחרונות, גם של המחשבים הרגילים, נהיו דקים יותר, יפים יותר והרבה יותר דומים לאולטרה-בוק, וזה הישג יפה, אפילו הישג משמעותי".

ואם מסתכלים קדימה בתחום?

"אם מדברים על העתיד הכוונה היא להוסיף לאולטרה-בוק ממדים ותכונות נוספים שיבדלו אותו לעומת מוצרים אחרים וישפרו את חוויית המשתמש עבור מי שירכוש מחשב כזה. החל ממגע ודרך יישומים שונים של זיהוי מחוות פנים, תכונות שייגרמו לאולטרה-בוק להיות מוצר שנותן חוויית משתמש טובה. מעבר לזה, הוא מתפתח לכיוונים נוספים שלא היו בעבר, והכוונה היא כמובן למחשבים היברידיים. וזה מה שיפה, בתוך הקטגוריה הזאת יש כבר הרבה תת-קטגוריות, שמאפשרות לצרכנים לבחור מתוכן את מה שהכי מתאים להם. קשה כבר היום לומר היכן נגמר האולטרה-בוק והיכן מתחיל הטאבלט, וזה הישג יפה. בסופו של דבר הרעיון נותר אותו רעיון בסיסי, והוא לתת למשתמשים ליהנות מכלי מיחשוב בלי פשרות: מצד אחד ביצועים של מחשב חזק ומצד שני חוויית משתמש של טאבלט".