

改善すべき5つの習慣

2010年10月1日「Today's Tip Contributor」掲載



長く続けている習慣ほどそう簡単には変えられません。IT技術に関する意思決定を行う際、状況は以前と違っているということを認識せず、従来からの習慣を踏襲する方向へ流れやすいようです。そこで、ネットワーク機器調達の場合で、昨今の経済不況においてなお効果的な、いくつかの優れた選択肢と新しいチャンスをご紹介します。今こそ、変化を拒む悪癖を打ち破る時です。

1. 繰り返し同じベンダーから、競争力のある見積を得ようとする。

市場大手のベンダーであろうと、単独の会社に頼り続けていては、本当に競争力のある選択肢を引き出すことはできません。急成長する再生品・新古品市場では、多種多様な高性能機器が自在に入手可能です。さらに、製造メーカーからの調達に比べ、コストが大きく下がります。

2. メーカーが定めた短期のアップグレードサイクルを許容する

18ヶ月毎にプッシュされる新製品へのアップグレードをせず、利用中の既存機器の延命を行うべきです。メーカーが販売やサポートを打ち切っても、再生品・新古品市場では交換品の提供やサポートを続けます。

3. 役目を終えた機器をワイヤリングクローゼットに残している

大事なスペースを無駄にするよりも、余剰機器の価値を最大限に活かす為、アセットリカバリー(資産売却)を検討しましょう。

4. メンテナンス契約に過剰なコストを費やす

メーカーのサポート契約は小回りが利かない一本調子なものばかりですが、実際にはユーザのニーズは対象製品、役割、期間により様々です。本当に必要なサポートを機器毎に絞りこみ、コストを最小限に抑えましょう。

5. コアネットワーク資産しか保護しない。

予算等の理由から、クリティカルな資産のみ偏って保護してしまい、そのほかの部分に疎かにしがちですが、経済的で、幅広い選択肢は多く存在します。

クリエイティブな調達戦略とメンテナンス方式が、着実に普及し始めています。新しい習慣を活用して、予算を効果的に活用し、昨今の不況を乗り越え、市場シェアを拡大しましょう。

マイク・シェルドン
プレジデント・チーフエグゼクティブ
ネットワーク・ハードウェア・リセール
カリフォルニア州サンタバーバラ

本文

http://www.businessweek.com/smallbiz/tips/archives/2010/10/five_it_habits_you_should_break.html



NETWORK HARDWARE RESALE
www.networkhardware.jp
Japan Direct: 050-5539-7362



NETWORK HARDWARE RESALE

TEL +65 6411 7388
FAX +65 6411 7399
www.networkhardware.com

1 Changi Business Park Crescent
#02-04/07 Plaza 8
Singapore 486025