

Wie kann man...

als Systemintegrator für IoT-Lösungen für Smart Cities ein profitables Geschäft aufbauen?

Interoperabel

HW+SW Lösungen

Große Vielfalt an Kommunikationstechnik

WiFi, 4G, LoraWan, NB-IoT

Vielseitig



IoT Lösungen für
Smart City Projekte

Vorteile

Großes Marketpotential

Smart Cities sind weltweit ein schnell wachsender Markt. Durch den Weiterverkauf von IoT-Lösungen für Smart Cities können Systemintegratoren dieses Marktpotenzial erschließen und sich als Key Player etablieren. Sie können ihr Fachwissen bei der Integration verschiedener Technologien nutzen, um umfassende Smart-City-Lösungen zu liefern, die spezifische städtische Herausforderungen angehen.

Anpassung und Integration

Als Vertriebspartner von IoT-Lösungen für Smart Cities können Systemintegratoren dieses Fachwissen nutzen, um die Lösungen an die individuellen Anforderungen jeder Stadt anzupassen. Sie können IoT-Geräte, Sensoren, Datenanalyseplattformen und andere Komponenten nahtlos integrieren und so Interoperabilität und optimale Leistung gewährleisten.

Vielfältige Dienstleistungen

Durch die Aufnahme von IoT-Lösungen für Smart Cities in das Portfolio kann ein Systemintegrator sein Serviceangebot diversifizieren. Diese Erweiterung erweitert das Spektrum der den Kunden angebotenen Lösungen und macht das Unternehmen attraktiver und wettbewerbsfähiger auf dem Markt.

Umsatzgenerierung

Mit der zunehmenden Einführung von Smart-City-Technologien steigt die Nachfrage nach umfassenden Lösungen. Als Vertriebspartner kann ein Systemintegrator Einnahmen durch Produktverkäufe, Installationsdienste, Systemintegration, laufende Wartung und Supportverträge erzielen.

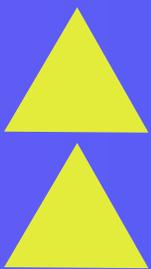
Fallbeispiele

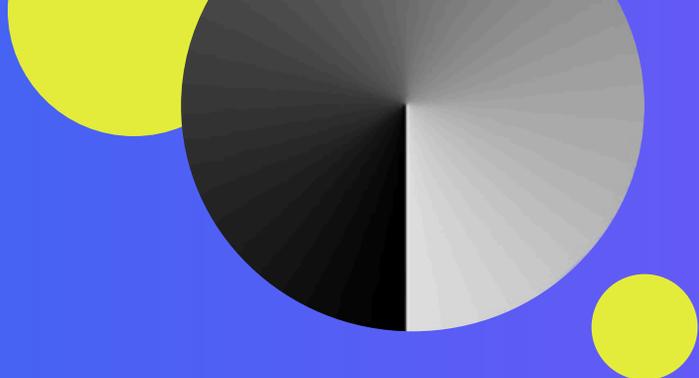
LEZs. Low Emissions Zones

Die Stadtverwaltung spielt eine Schlüsselrolle bei den Emissionen und Umweltauswirkungen. Diese Lösung hilft Ihrer Stadt, die Umweltzone zu kontrollieren und die EU-Luftqualitätsstandards einzuhalten.

Energieeffizienz und Sicherheit in Gebäuden und Büros

Lösungen, die Ihnen helfen, Erkenntnisse für die Umsetzung zu gewinnen, die Entscheidungsfindung zu verbessern und das Potenzial von Arbeitsplätzen für ein intelligenteres Büro oder eine intelligentere Fabrik zu erkunden.





Kontakt

Bengt Radel
Business Development Manager
ALSO Schweiz AG
email: bengt.radel@also.com
Phone +41 79 463 65 21