

PARTNERS flip

INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

ZYXEL CRESCE NEI VERTICAL MARKET GRAZIE A UN CANALE A VALORE

Consolidamento di un canale che il vendor vuole fare crescere in competenze e a maggiore copertura del territorio. Nel 2013 crescita del 20% e nuovi progetti indirizzati al trade per l'anno in corso. **pag.5**



VMWARE AGEVOLA I PARTNER AD ACQUISIRE SKILL E MARGINI

Nuove competenze, nuovi livelli di partnership e facilitazioni per l'ottenimento di sconti per il canale. Queste le novità in arrivo da maggio annunciate nel corso dell'appuntamento annuale Partner Exchange 2014 di VMware. L'evento si è tenuto a San Francisco e ha visto oltre 4.000 partecipanti provenienti da tutto il mondo, di cui una ventina italiani. Un aggiornamento della strategia del vendor per il quale Matteo Uva, channel manager di VMware per l'Italia, identifica tre aree:



Hybrid Cloud, Software Defined Data Center ed End User Computing. «Siamo convinti che l'Hybrid Cloud sia, attualmente, la risposta migliore alla richiesta di servizi infrastrutturali, alla luce dei trend che stanno cambiando il modo di rapportarci e di lavorare». A questo si affianca il nuovo programma di canale con nuovi livelli che facilitano l'ingresso dei partner e l'accesso a sconti e vantaggi. Non mancano nuove specializzazioni.

L'articolo completo a pag.3

DA BROTHER UNA FORMULA MPS A MISURA DI PMI

Il programma MPS del vendor consente ai partner di offrire un servizio "all inclusive", in cui comprendere hardware, installazione, training e assistenza, applicando un modello "pay per click" che permette al cliente di pagare solo ciò che stampa senza obbligo di volumi minimi. **pag.2**

n°94 - mercoledì 2.04.2014

L'impegno di Xerox per il canale **pag.7**

AMD fidelizza i partner con il nuovo programma **pag.7**

Jaspersoft aggiunge pedine al proprio Partner Network **pag.9**

Microsoft Dynamics CRM: più marketing e social **pag.9**

Il Triangolo distribuisce Transcend **pag.11**

Achab premiata da

Kaseya come EMEA channel partner **pag.11**

I mondiali di calcio estendono la protezione di Panda Security **pag.11**

Da Hp un nuovo desktop all-in-one per l'ufficio **pag.11**

APC by Schneider Electric rinnova la gamma di UPS entry-level **pag.12**

Con Gif WiSe più facile per le Pmi gestire il BYOD **pag.12**

Primo Bonacina è managing director di Achab **pag.12**

Partners Flip - anno II - numero 94 settimanale
 Direttore responsabile: Loris Frezzato
 In redazione: Gaetano Di Blasio, Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi
 Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it
 Proprietà: Raportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
 Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
 Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

ACCORDI**IL TRIANGOLO
DISTRIBUISCE
TRANSCEND**

Il Triangolo, distributore di prodotti office, consumabili, IT ed elettronica di consumo, ha siglato un accordo di distribuzione con Transcend, arricchendo il proprio listino di prodotti di componentistica. Con questa nuova partnership Il Triangolo amplia la propria offerta con la varietà di prodotti a brand Transcend: l'azienda taiwanese dispone infatti di più di 2.000 referenze in ambito storage, come memorie flash di diverso formato e supporto, hard disk portatili, oltre a prodotti multimediali, moduli di memoria e accessori. Tra i prodotti di punta, distribuiti da Il Triangolo, i dischi a stato solido (SSD) Transcend che permettono il trasferimento dati ad alta velocità, con un design compatto e leggerissimo, resistente agli urti e alle vibrazioni. Transcend, grazie alla partnership siglata con Il Triangolo, potrà usufruire di una serie di vantaggi a valore aggiunto messi a disposizione dal distributore italiano. Tra questi, il progetto Brand Training, giornate interattive e formative dedicate a ogni singolo brand distribuito

con il supporto diretto dei rispettivi brand sales manager, che si tengono nell'attrezzata sala training della nuova sede de Il Triangolo che, attraverso video conferenze, collega le sedi distaccate per una maggiore e puntuale comunicazione a tutta la forza vendita.