

SUPPORTO AL BUSINESS

## FORMAZIONE PER IL TRADE DA APC UN PROGRAMMA COMPLETO DI INIZIATIVE

**F**ocalizzare le competenze in ambito data center. È questa la motivazione che ha portato Apc by Schneider Electric a ritoccare il proprio partner program, in modo da rendere, a suon di formazione approfondita, le terze parti più autonome e propositive nelle trattative per progetti riguardanti i data center. «Il partner program, lanciato a ottobre 2009, ha avuto una rivisitazione l'estate scorsa - spiega Fabio Bruschi, director channels & partner programs per il mercato europeo della società -, proprio per venire incontro alla crescente necessità di avere dei partner che siano autonomi e propositivi nell'offerta dedicata ai data center. Per questo motivo abbiamo intensificato le nostre attività di formazione e specializzazione sulla categoria dei partner Elite, il gradino più alto della categorizzazione del nostro canale, che parte dai Registered e passa dai Select e Premier, in base agli impegni di fatturato e di offerta a disposizione. Qualifiche che annualmente vanno rinnovate».

**L'Opportunity registration program concede ai reseller più intraprendenti un rebate che può arrivare fino al 12%.**

**La scontistica viene applicata anche ai distributori**

Sono gli Elite, quindi, i deputati a portare sul mercato proposizioni in ambito data center, con competenze adeguate per le quali il vendor ha approntato un intenso programma di formazione, da seguire attraverso il Web - mezzo utilizzato, peraltro, anche per la formazione necessaria ai Select e ai Premier - ma anche con corsi in aula presso la sede di Apc, dove a supporto possono essere utilizzate apposite sale demo. «Corsi che sono, tutti, gratuiti - tiene a precisare Bruschi -, a supporto del business dei nostri partner. Come a supporto sono i fondi di co-marketing che mettiamo a disposizione, sia dei reseller, sia dei distributori». Tra questi, i Market Development Found (MDF), vengono assegnati ai partner Premier ed Elite che si impegnano con obiettivi di fatturato e mix prodotti da utilizzare in iniziative congiunte per

lo sviluppo del business. Altra cosa è, invece, l'Opportunity Registration Program (Orp), che consente al partner che registra l'opportunità, la protezione del bid per un tempo di 6 mesi (rinnovabili). Nel caso la trattativa vada a buon fine, il partner potrà beneficiare di un rebate aggiuntivo che può arrivare fino al 12%. Opportunità, questa, che ora è stata estesa anche ai distributori coinvolti in trattative sui data center che propongono Apc ai propri dealer. A questi distributori l'extra rebate è, fisso, del 10% in caso di successo.

### Premi per tutti

Trasversale a tutto il canale, invece, è la nuova iniziativa di premiazione degli acquisti. Il vendor ha, infatti, appena lanciato l'Apc Reward Program, un concorso per raccolta punti che consente l'accesso a un ricco catalogo premi. Punti accumulabili, dal singolo o dal team d'acquisto/ vendite, anche attraverso la partecipazione a corsi di formazione. Un bonus di 1.000 punti viene assegnato a chi aderisce al programma.

Loris Frezzato



Fabio Bruschi - Apc

### Da Italsel nuove iniziative per sostenere le vendite dei reseller

**Italsel Team: è la nuova iniziativa per i partner del canale su cui il Vad bolognese ha deciso di investire nel corso del 2011. Il programma, infatti, intende aumentare la fidelizzazione dei reseller attraverso un aumento del supporto fornito relativamente alla rivendita delle soluzioni tecnologiche mobile a listino.**

**Nel dettaglio, assistenza tecnica e commerciale, certificazioni e programmi marketing sono i principali asset messi a disposizione dal personale di Italsel Team. Da segnalare, inoltre, l'iniziativa della deal registration, che, tramite registrazione sul sito [www.italsel.com/team/](http://www.italsel.com/team/), dà ai rivenditori l'opportunità di accumulare punti premio, corrisposti in base alle trattative concluse con il cliente.**

