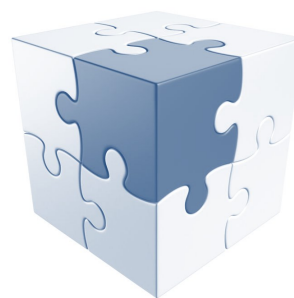


Para alcanzar nuestro objetivo común ponemos a disposición de nuestros Partners un conjunto de herramientas, proyectadas según sus necesidades en cada momento.



**FORMACIÓN** Como fase previa al desarrollo de nuestro Programa de Canal, realizamos una breve formación comercial y una completa formación técnica

- Argumentario Comercial Genérico. Beneficios de las soluciones Cloud
- Análisis de Mercado. Competencia potencial
- Aplicación de las Tarifas. Como construir una oferta
- Conocimiento de los conceptos del Backup
- Tecnologías particulares aplicadas
- Ejemplos de instalaciones básicas. Manuales

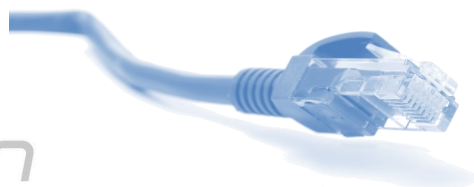


**PLANIFICACIÓN** Empezar puede ser lo más difícil. Para ello volcamos nuestros mejores recursos en esta fase para generar la máxima confianza.

- Definición de Estrategias según cada nicho de mercado objetivo
- Estudio individualizado de la cartera de clientes. Creación de demanda
- Acuerdos de Colaboración con posibles prescriptores
- Plantillas de producto para diseño web
- Estudio del Plan de Negocio a corto plazo. Desarrollo de nuevas propuestas

**VENTAS** El mayor activo de este programa es también la herramienta de mayor implicación por ambas partes.

- Material y Documentación Personalizada
- Presupuestos corporativos y a medida de cada solución
- Colaboración en actividades de promoción
- Campañas de Tele-marketing a bases de datos propias o externas, con argumentario personalizado
- Capacidad para soporte comercial presencial y remoto
- Acciones programadas sobre mercados verticales



*REFUERZO* Alcanzado el punto ideal de conocimiento, es el momento de alcanzar un nuevo nivel de prescripción con el fin de ampliar y optimizar el total de la cartera de clientes

### *Soluciones Tecnológicas*

- Desarrollo de soluciones completas para otros proyectos de mayor envergadura
- Periodos de Satisfacción a carteras específicas
- Desarrollo de pasarelas de implantación



### *Gestión de Licencias*

- Panel de control optimizado para el seguimiento periódico de todos los servicios
- Panel Web para compras y administración
- Modelo flexible y dual de facturación
- Acciones de Co-branding

*CONSOLIDACIÓN* Nuestro modelo de venta de soluciones permite establecer un cómodo sistema de trabajo para que la ampliación del parque no signifique el consumo elevado de recursos adicionales.

- Sala de Prensa personalizada. News y notas técnicas
- Gestión de la Base de Conocimiento. Acceso a actualizaciones
- Integración al servicio de Help Desk con atención directa al cliente
- Afianzamiento del Plan de Negocio

La base de nuestro trabajo es la confianza con nuestros Partners. Por ello queremos conocer todas aquellas propuestas que sirvan para mejorar todas nuestras soluciones y recursos durante cualquier etapa de nuestro programa.

