

PROGRAMAS DE CANAL

MÁS ALLÁ DEL PREMIO

Panel de opinión "Programas de canal, más allá del premio"

Marcas participantes:



Los programas buscan **impulsar el desarrollo integral de los socios** a través de herramientas de **negocio** y mercadotecnia, principalmente.



Microsoft

"Actualmente es el propio mercado el que define las estrategias de proveedores y canales, por ello estos programas deben ser un mecanismo para atender mejor sus necesidades. También nos permiten construir una comunidad más sólida basada en mejores niveles de rentabilidad, así buscamos generar un círculo de negocio virtuoso, que nos puede llevar a nuevos mercados"

Ivonne Mejía, directora de Socios en Microsoft México

Estas iniciativas:

- Deben acompañar a los distribuidores en su **desarrollo empresarial**, atendiendo tendencias como la transformación digital.
- Representan un valor incremental para el negocio y clientes de los integradores, con acceso a más soluciones mediante **certificaciones**. El canal debe **crear estrategias de negocio** a mediano plazo para evaluar los programas que mejor se integren a su plan.

Los fabricantes buscan generar lealtad para consolidar sus ecosistemas de asociados.

"Para obtener mejores resultados, es fundamental alinear estrategias entre canales y fabricantes, estas deben ser medibles para hacer las adecuaciones necesarias. En general, el canal debe estar capacitado para ofrecer soluciones que respondan a las necesidades del mercado y en este sentido los programas ofrecen habilitación, tanto a nivel técnico como comercial"

Nicolás Reyero, Director General en Inacom México

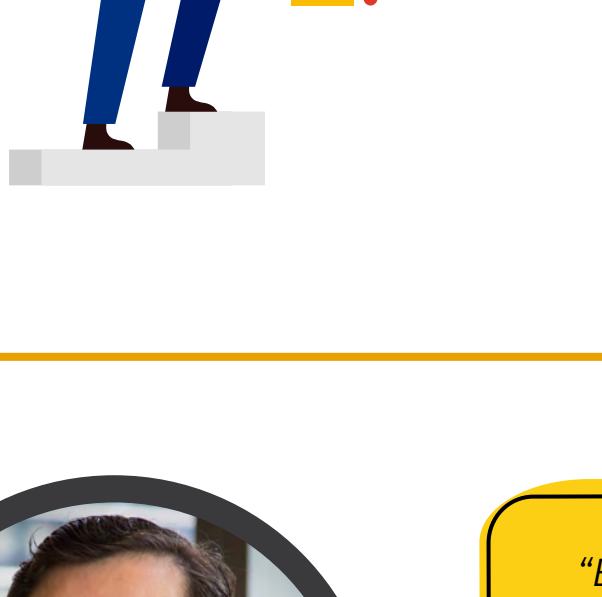


Inacom

Con un objetivo claro y rentable

Los fabricantes aseguran que:

- Son iniciativas que buscan impulsar el desarrollo integral de sus asociados a través de herramientas de negocio y mercadotecnia.
- Ayudan para atender mejor al mercado y también **brindan certeza a la inversión que hace el canal.**



- A través de la retroalimentación a lo largo de toda la cadena de valor, **se optimizan ganancias, márgenes de ganancias y se impulsa el crecimiento empresarial** de fabricantes, mayoristas e integradores.



Lexmark

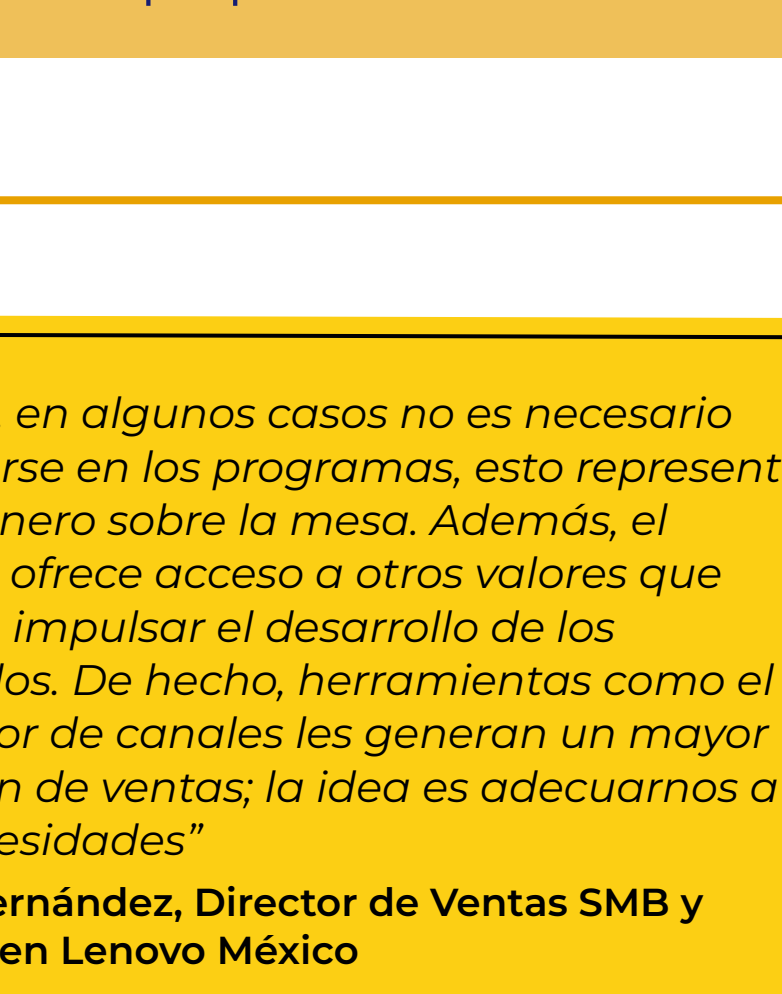
"En alguna ocasión, un canal me comentó que no quería más premios o viajes y lo que realmente necesitaba de los fabricantes eran herramientas para generar mayor rentabilidad para crecer su negocio. Si bien, a través de las certificaciones, los integradores pueden comercializar ciertas soluciones, es importante evaluar el valor de este tipo de inversiones"

Gabriel Ocaiz, Gerente de Canales y SMB en Lexmark

Los programas deben ser flexibles para adecuarse a las necesidades de cada socio.

Para responder al nuevo panorama de mercado, los esquemas de socios **deben ir más allá de temas técnicos y comerciales**, integrando temas de desarrollo empresarial que involucren áreas de mercadotecnia o recursos humanos.

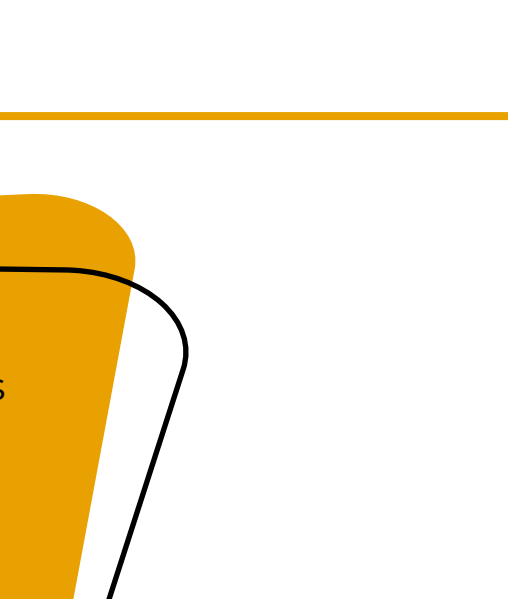
Tomar en cuenta el desarrollo en **tendencias emergentes** como:



- ✓ Cómputo en la nube
- ✓ Inteligencia artificial
- ✓ Ciberseguridad
- ✓ Cadena de bloques
- ✓ Transformación digital

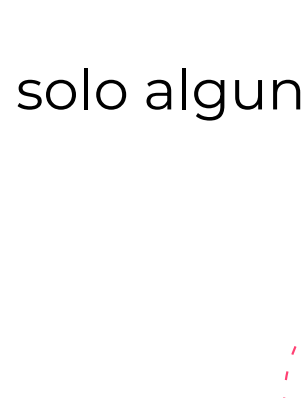
"Si bien, en algunos casos no es necesario registrarse en los programas, esto representa dejar dinero sobre la mesa. Además, el registro ofrece acceso a otros valores que pueden impulsar el desarrollo de los asociados. De hecho, herramientas como el buscador de canales les generan un mayor volumen de ventas; la idea es adecuarnos a sus necesidades"

César Hernández, Director de Ventas SMB y Canales en Lenovo México



Lenovo

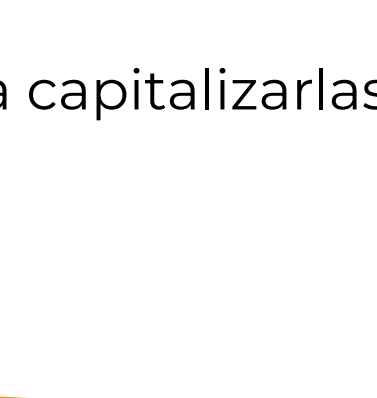
Durante el panel se mencionaron cifras que señalan que una gran mayoría de los canales reconocen áreas de oportunidad de negocio en temas como:



Inteligencia artificial (AI)



Cloud



Internet de las cosas (IoT)

Pero solo algunos se sienten preparados para capitalizarlas.



La renovación constante de los programas permite que las marcas respondan a los nuevos requerimientos del mercado.

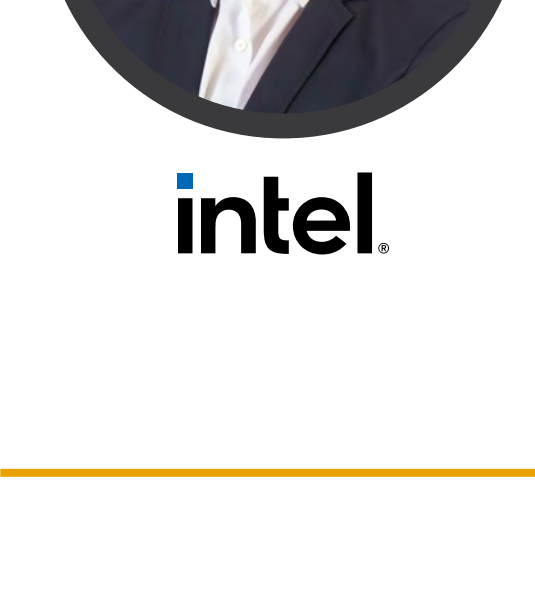
Por modelos de desarrollo integral

Actualmente, los programas de socios **buscan que sus miembros sean más competitivos y con ello se mantengan por más tiempo en el mercado**. Brindan un seguimiento puntual en el crecimiento.



Valores agregados de algunos programas:

- Actividades de reclutamiento, desarrollo y retención de talento.
- Convenios con instituciones educativas para generar talento.



intel.

"Con nuestro esquema de socios buscamos brindar un enfoque holístico, por ello integramos actividades de digitalización en gestión empresarial o digitalización. También fomentamos una mayor colaboración entre canales, la idea es llevar las oportunidades de negocio a lo largo de todo nuestro ecosistema. Otro tema importante es acelerar los procesos de innovación y desarrollo del socio"

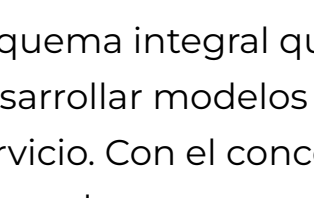
Diego Garza, Director de Canales y Alianzas en Intel

Un programa para todo tipo y tamaño de empresa

Este tipo de iniciativas **también responden a las necesidades de compañías en vías de desarrollo**. En este sentido destacan iniciativas de marketplace donde el canal puede **comercializar sus propias soluciones**.



Características principales de los programas de los panelistas

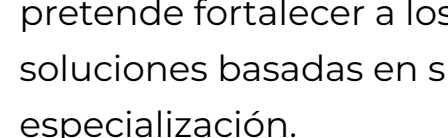
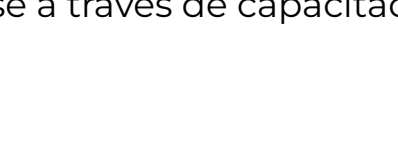


Intel Partner Alliance

Integra iniciativas para desarrolladores, integradores y revendedores de componentes o equipos. Incluye esquemas de habilitación con beneficios comerciales, aborda tendencias como cloud e inteligencia artificial.

Lenovo Partner Hub

Esquema integral que reúne herramientas de negocio para desarrollar modelos de venta consultiva y soluciones como servicio. Con el concepto One Lenovo agrupa el portafolio de Motorola para mayor integración.



Lexmark Connect Partner Program

Iniciativa global que se adecua a las condiciones de cada mercado local. Busca que los canales sean más rentables de una manera sencilla para diferenciarse a través de capacitación y herramientas de mercadotecnia.

Microsoft Cloud Partner Program

Es el resultado de la modernización del programa anterior y pretende fortalecer a los socios para desarrollar mejores soluciones basadas en su tecnología. Ofrece diferentes áreas de especialización.



Más información en nuestro artículo especial:

Ir a nota

Síguenos: