

Symbolic forma i partner sulle soluzioni Symantec

Lo chiamano Syp (Symbolic Yellow Program) e fa parte dei Coloured program, una serie di programmi che il distributore a valore aggiunto Symbolic costruisce attorno all'offerta dei prodotti dei vendor che ha a catalogo. Il Syp è l'iniziativa realizzata in collaborazione con Symantec (i cui prodotti si caratterizzano dal packaging di colore giallo ed ecco il motivo del nome Yellow) e coinvolge tutta la rete dei partner Symbolic, quindi Var e system integrator.

A breve è previsto un altro programma, Symbolic Gray Program, finalizzato sulle soluzioni Juniper Networks.

«Obiettivo è offrire una serie di vantaggi sia tecnici sia commerciali che si aggiungono a quelli già forniti dal vendor e che ci aiutano a differenziarci dagli altri distributori, ponendoci come vero partner a valore nei confronti del nostro canale» spiega Luca Ronchini, sales engineer.

Un Coloured program per rendere più autonomo e competente il canale dei rivenditori sulle tecnologie del vendor "di giallo vestito"

L'elemento caratterizzante del Syp riguarda percorsi formativi, attività di laboratorio, iniziative commerciali e marketing con lo scopo di creare una rete di partner altamente competente sulle tecnologie proposte che sono Backup Exec, Enterprise Vault e Symantec Endpoint Protection e, al contempo, offrire al canale il supporto necessario per sviluppare business su questa offerta.

Il programma di affiliazione prevede corsi commerciali di alto livello. «Le tecnologie sulle quali si sviluppa il Syp - precisa Ronchini - sono, infatti, piuttosto complesse. Per questo, attraverso i corsi, cerchia-

mo di far capire ai partner quali sono gli elementi che differenziano queste soluzioni rispetto alla concorrenza, costruendo delle argomentazioni di vendita».

Seminari tecnici con Lab-Zone

Il programma propone, poi, i Lab-Zone, seminari tecnici e prove pratiche che insegnano non solo come installare i prodotti, ma soprattutto a conoscere le specificità dell'offerta Symantec, in modo che il partner sia in grado di spiegare all'utente finale come sfruttare al meglio e in profondità le soluzioni del vendor. «Ci vantiamo di considerare i nostri corsi, sia commerciali che tecnici, propedeutici alle certificazioni richieste da Symantec, ovvero la formazione da noi proposta prepara il partner ad affrontare i test, molto rigorosi, richiesti dal vendor» sostiene il manager. Come ogni programma di affiliazione, Syp offre vantaggi sia in termini di sconto che sulle po-



Luca Ronchini - Symbolic

litiche di vendita. Non manca nemmeno la consulenza on site che impegna Symbolic a mettere a disposizione un tecnico presso il partner che lo richiede o direttamente presso il cliente finale, sempre in affiancamento alla terza parte.

Previsti, ancora, Webinar on demand, che altro non sono che informazioni online quando il distributore intende comunicare novità sui listini, o l'uscita di una nuova release e quant'altro.

Symbolic offre account manager dedicati per l'assistenza pre e post vendita, e supporto tecnico di primo e secondo livello. Infine è previsto un piano rebate calcolato su base annuale, personalizzato, e supporto marketing per l'organizzazione di eventi.

«Con i Var e i system integrator che vorranno partecipare - conclude Ronchini - definiamo gli obiettivi. Chiediamo una fee d'ingresso per garantirci la serietà del partner a impegnarsi su questo progetto, fee che è totalmente recuperabile sotto forma di extra-sconto, fin dai primi due ordini effettuati con Symbolic».

Sabrina Attorrese

