

02 июля 2007

EMC запускает в регионе EMEA новую партнерскую программу Velocity²

Партнеры уже пользуются преимуществами новой партнерской программы: в регионе EMEA открылись первые пять специализированных центров решений EMC Velocity²

Москва, Россия-02. Июль 2007

Корпорация EMC, мировой лидер в области решений для информационных инфраструктур, объявила о запуске новой партнерской программы EMC Velocity² для региона EMEA. Программа поможет партнерам EMC максимально эффективно внедрять информационные инфраструктурные решения (в т.ч. услуги, аппаратное и программное обеспечение) и увеличить рентабельность совместного бизнеса. Вводимые изменения нацелены на построение более оперативного и качественного взаимодействия компании EMC с ее партнерами. Теперь большее число партнеров со статусом **Velocity Affiliate Partners** могут предлагать клиентам весь спектр продукции EMC, а партнеры со статусами **Velocity Premier Partners** и **Velocity Signature Solution Center Partners** получают доступ к инструментам, позволяющим максимально полно продемонстрировать клиентам преимущества от внедрения решений.

Также корпорация EMC объявила, что пять компаний в регионе EMEA, включая **ARES** (Франция), **Computacenter** (Великобритания), **IPM** (Испания),



PROACT (Швеция) и **S&T** (Словения), уже работают по новой партнерской программе Velocity², став партнерами с высшим статусом из представленных в ней. Отныне, чтобы получить статус **Velocity Signature Solution Center Partners** (SCP), партнерам необходимо отвечать ряду критериев, среди которых: опыт в продвижении и поддержке решений и продуктов EMC; готовность инвестировать средства в центр решений и руководить его деятельностью; а также высокий уровень технических навыков в области продаж и предпродажного обслуживания аппаратного и программного обеспечения и услуг EMC. Каждый партнер со статусом **Signature Solution Center Partners** (SCP) обладает специализированным центром решений EMC в своем регионе. Такие центры предназначены для демонстрации решений EMC в области консолидации, резервного копирования, архивирования и защиты и входят в сеть авторизованных партнеров EMC по предоставлению сервисных услуг (Authorized Services Network - ASN). Сертификация ASN позволяет партнерам со статусом Velocity² SCP предоставлять клиентам услуги для информационной инфраструктуры, включая консалтинг, интеграцию с решениями ведущих компаний в области ИТ и поддержку всего жизненного цикла взаимоотношений с клиентами – от внедрения продуктов EMC до управления ими.

Используя успешный опыт Глобальных центров решений EMC, центры решений партнеров по программе Velocity² позволяют обеспечить возможность правильного выбора для клиентов с помощью наглядной демонстрации преимуществ выбранного решения и скорость его внедрения. Каждый центр решений позволяет реплицировать ИТ-среду клиента, демонстрировать работу оптимизированных под конкретного клиента

приложений и проводить обучение работе с решениями. В зависимости от опыта партнера в работе с приложениями Microsoft®, SAP®, Oracle® и Cisco® он может выбрать оптимальные для своего центра решения EMC. Решения EMC тщательно тестируются, легко интегрируются с решениями партнеров и сопровождаются описанием методов внедрения – все это позволяет упростить и ускорить развертывание решения при минимальном риске.

Виллем Хендрикс (Willem Hendrickx), вице-президент EMC по работе с партнерами в регионе EMEA, заявил: «Сегодняшнее объявление призвано подчеркнуть наше внимание к партнерам региона EMEA. Корпорация EMC надеется, что усовершенствованная программа позволит нашим партнерам повысить рентабельность и доходность бизнеса. Мне было приятно узнать, что пять партнеров так быстро начали работать по новой программе Velocity. Но наша цель – внедрение центра решений EMC Velocity² в каждой части региона EMEA».

«ARES тесно сотрудничает с EMC по решениям на базе приложений Microsoft, Cisco и Oracle, – рассказывает Мишель Бержамен (Michel Berjamen), глава группы компаний ARES. – Теперь у нас есть возможность отвечать всем требованиям компаний, желающих получать максимальную отдачу от инвестиций, полностью используя возможности приобретенных технологий. Анонсированное открытие двух центров решений поддерживает наше партнерство с EMC и открывает новые возможности для демонстрации тестовых версий продуктов и решений и наращивания опыта».

«Нашим клиентам необходимы передовые технологии, обеспечивающие интеграцию и полную поддержку всех компонентов. Computacenter и EMC

регулярно представляют новые решения для информационной инфраструктуры, полностью соответствующие этому требованию. Появление у компании Computacenter собственного центра решений EMC весьма важно. Он позволит нам лучше понять, чего хотят клиенты, и продемонстрировать им, как то или иное решение будет работать в их уникальной среде», – утверждает Майк Норрис (Mike Norris), руководитель компании Computacenter.

«Компания IPM специализируется на интегрированных решениях. Теперь наши клиенты могут посетить наш специализированный центр решений EMC Velocity² и увидеть, как приложения различных решений работают с тем сервером и с той системой хранения, которые они планируют приобрести», – добавляет Рамин Молинас (Ramun Molinas), генеральный директор IPM.

«Наши клиенты доверяют Proact. Мы предлагаем им выгодные решения и услуги, сокращающие риски. Идея центров решений – чудесный способ предложить клиенту гарантированно подходящее ему решение!», — Олоф Санд (Olof Sand), глава компании Proact (Стокгольм).

«Мы предоставляем клиентам реальную возможность выбора. Они могут совершенно бесплатно увидеть на практике, как наше решение на базе технологий EMC будет работать в их среде. Клиент может быть уверен, что после развертывания в конкретной организации решение будет работать оптимально», – Кристиан Рознер (Christian Rosner), руководитель компании S&T.

Среди других изменений в партнерской программе EMC Velocity², вступивших в силу с сегодняшнего дня в регионе EMEA, – реструктуризация партнеспких статусов, упрощение процесса аккредитации, замена бальной системы вознаграждений на новую, основанную на объеме бизнеса. Вот их суть:

- **Реструктуризация уровней партнерства** – согласно новой программе EMC Velocity² пять существующих партнерских статусов заменены упрощенной трехуровневой структурой:
 - **Основные партнеры с собственным центром решений** – партнеры, обладающие соглашением и опытом работы с Microsoft®, Oracle®, SAP® или Cisco® и располагающие собственным специализированным центром решений EMC Velocity².
 - **Signature Solution Center Partner** – партнеры, обладающие собственным центром решений EMC с возможностью демонстрировать работу интегрированных решений EMC с решениями ведущих компаний в области ИТ (Microsoft, Oracle, SAP, Cisco и т. д.).
 - **Premier Solution Partner** – партнеры, занимающиеся продажей решений и продуктов EMC и имеющие доступ к дистрибьюторской сети EMC.
 - **Affiliate Partner** – партнеры, имеющие небольшой объем бизнеса с EMC, теперь получают более простой доступ к партнерской программе EMC Velocity благодаря удобному заключению договоров в режиме он-лайн, что позволит им в тот же день продавать продукты EMC, используя дистрибьюторскую сеть EMC.
- **Система вознаграждений по программе Velocity, основанная на объеме бизнеса** - в соответствии с новой программой Velocity статус партнеров

будет определяться на основе объема бизнеса, а не по бальной системе. Это позволит упростить структуру вознаграждений и сделать ее более прозрачной.

- **Упрощенный процесс аккредитации** – теперь партнеры могут совершенствовать свои знания в области продаж и предпродажной поддержки услуг, программного и аппаратного обеспечения EMC без необходимости получать аккредитацию по восьми продуктовым специализациям. Консолидированная модель позволяет партнерам сертифицироваться в тех областях, которые соответствуют их бизнес-модели и учитывают специфику бизнеса клиентов и спроса на рынке.
- Партнеры также получают выгоду от особого внимания, уделяемого EMC продажам услуг через сеть авторизованных партнеров корпорации по программе **ASN (партнерская сеть EMC по предоставлению услуг)**. Программа ASN дает партнерам уникальную возможность стать на рынке первыми среди равных и предложить клиентам максимально выгодные решения. Партнеры, сертифицированные по программе ASN, могут работать с клиентами над большим числом проектов, тем самым увеличивая свою прибыль из расчета на сделку. В рамках программы ASN можно пройти сертификацию для получения статусов **Партнеры ASN по внедрению или Партнеры ASN по поддержке**.