

COLECCIÓN DE CASOS

Cómo Lenovo está
ayudando a los socios
de canal de todo el
mundo a expandir
sus negocios



intel®

Lenovo



Índice

3	Por fin, un socio que te pone en primer lugar
4	Compwire Informática Ltda.
5	Emtec Group
6	Inacom
7	Intecfra
8	Grupo Neginti
9	Redsis
10	Grupo SyCod
11	Zenware Latam
12	Canal en primer lugar



Por fin, un socio que te pone en primer lugar

Lenovo, con la tecnología Intel®, convierte el compromiso en confianza al vender soluciones de infraestructura más inteligentes, poniendo siempre al socio en primer lugar.

En esta colección de casos, hemos elegido cuidadosamente ocho ejemplos de alianzas exitosas entre Lenovo, Intel® y empresas de varias partes del mundo.

Compwire, Emtec Group, Inacom, Intecfra, Neginti Group, Redsis y Grupo SyCod muestran cómo Lenovo y las tecnologías de Intel® están cambiando la forma de tratar a los socios, a la vez que contribuyen a la expansión de los negocios.

Aumentar los márgenes de beneficio por medio de la asociación con un proveedor verdaderamente “channel-first”

Compwire es una empresa brasileña proveedora de servicios de TI con más de 20 años de experiencia en el sector. Socia de diversos proveedores del mercado durante varios años, la empresa se convirtió en un canal socio de Lenovo en el 2019 en busca de nuevas oportunidades de negocios.

Marcos Choinski, CEO de Compwire, dijo: “Lenovo ofrece incentivos financieros más atractivos en comparación con los proveedores del mercado. Los descuentos se clasifican no solo por el volumen de transacciones, sino también por el nivel de certificación del revendedor. Para nosotros, esto demuestra el respeto de Lenovo por el valor añadido que aportan los socios”.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- Precios de hardware competitivos y descuentos generosos;
- Incentivos financieros basados en el volumen de la transacción y el nivel de certificación del socio;
- Enfoque “Channel-first” en las oportunidades de ventas generadas;
- Respeto por el papel del socio en establecer confianza con los clientes;
- Reconocimiento de la marca y confianza del cliente en las soluciones Lenovo con tecnología Intel®;
- La entrega rápida ayuda a cumplir los acuerdos de servicio del cliente;
- Soporte técnico 24 horas al día, 7 días a la semana.

“ Lenovo e Intel® son marcas muy conocidas y respetadas en las que nuestros clientes saben que pueden confiar. Además, ambas empresas ofrecen un excelente soporte posventa. ”

Marcos Choinski, CEO de Compwire



Asociación para lograr el éxito mediante la construcción de relaciones que perduren en el tiempo

Para Emtec Group, los negocios se basan en las personas. Para ayudar a garantizar el cumplimiento de las necesidades de sus clientes, Emtec ha estructurado una relación sólida con Lenovo, basada en confianza, transparencia y valores compartidos.

Con el respaldo de Lenovo, Emtec amplió su cartera de soluciones y servicios desde el almacenamiento hasta la cobertura de todo el data center, ayudando al grupo a lograr nuevos negocios, mercado doméstico y mucho más.

Para David Poniachik, Gerente General de Emtec Group, la cultura 'channel-first' de Lenovo, combinada con el liderazgo tecnológico de Intel, se traduce en ventas más fáciles, mayor satisfacción del cliente y mejores resultados financieros para todas las partes. Afirma: "La posición de Lenovo es que las transacciones pertenecen al canal, no a la marca. Y, con el soporte de la mejor tecnología Intel®, podemos diseñar las soluciones adecuadas para cerrar negocios".

Beneficios para los socios de Lenovo:

- El compromiso de Lenovo con el modelo 'channel-first' significa que Emtec puede asumir el liderazgo en la relación con el cliente;
- El hecho de compartir la cultura y los valores corporativos facilita el trabajo conjunto;
- La estrecha relación entre Lenovo e Intel® brinda a los socios acceso a soluciones optimizadas a precios competitivos;
- La confiabilidad, el precio y la escalabilidad de las tecnologías Intel® capacitan a los clientes de Emtec a enfrentar los desafíos de la transformación digital.

“ Vemos a Lenovo como una extensión del Grupo Emtec. Trabajamos con un equipo para cerrar transacciones y brindar soporte a los clientes. Sabemos que, sea cual sea la hora del día o de la noche, los compañeros de Lenovo estarán encantados de ayudarnos ”

David Poniachik, Gerente General de Emtec Group



Abriendo nuevos caminos en una asociación exitosa

Inacom México, fundada como revendedora de PC en 1995, ha crecido hasta convertirse en uno de los principales proveedores de soluciones de data center del país.

Al construir una asociación de larga data con Lenovo, Inacom está ampliando su portfolio para satisfacer las crecientes demandas de los clientes, incluidas las soluciones y servicios en la nube.

Con el respaldo de la última tecnología Intel® y la filosofía 'channel-first' de Lenovo, Inacom confía en que siempre será capaz de ofrecer las mejores soluciones. Nicolas Reyero, Gerente General de Inacom México, afirma: "Nuestro objetivo es entregar soluciones completas a los clientes, no solo hardware de servidor. El enfoque 'channel-first' de Lenovo nos permite agregar valor a la relación con nuestros clientes por medio de servicios profesionales".

Beneficios para los socios de Lenovo:

- La asociación con Lenovo brinda más oportunidades de ventas y una mayor posibilidad de éxito;
- La estrecha relación entre Lenovo e Intel® garantiza precios competitivos y una excelente compatibilidad;
- La relación a largo plazo con Lenovo promueve confianza, amistad y prácticas de trabajo eficientes;
- El acceso a la financiación de Lenovo permite posibilidades financieras más atractivas, lo que ayuda a cerrar el negocio;
- La validación rápida de las personalizaciones de hardware ayuda a crear la solución perfecta para cada cliente.

“ Lenovo siempre ha estado ahí para nosotros. Trabajo personalmente con los miembros del equipo de Lenovo desde hace 25 años, así que sé que puedo contar con ellos de todas maneras. ”

Nicolas Reyero, Gerente General de Inacom México

La alianza con un socio comprometido con el éxito

Intecfra ayuda a las empresas a eliminar los problemas de TI con la ayuda de la tecnología. Intecfra, un socio de larga data, trabaja en estrecha colaboración con Lenovo para identificar nuevos clientes potenciales, ingresar en nuevos mercados y cerrar negocios.

Aurelio Calleros, Gerente General de Intecfra, afirma: “Trabajamos de la mano con Lenovo para atraer y garantizar nuevos clientes. Nos ayudan a organizar eventos de marketing, respaldan nuestras propuestas con sus recursos técnicos y proporcionan equipos de demostración para ayudarnos a cerrar negocios”.

La confiabilidad es un factor decisivo para muchos de los clientes de Intecfra. Con la sólida tecnología Intel®, las soluciones de data center de Lenovo inspiran confianza.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- Una estrecha relación de trabajo con Lenovo que se centra en el éxito del socio;
- Acceso privilegiado a oportunidades de ventas;
- Grandes beneficios financieros por medio de precios competitivos y programas de descuentos;
- Soluciones respaldadas por la tecnología Intel® que brindan tranquilidad a los clientes;
- Soporte estratégico y oportunidades de marketing conjunto;
- Fuerte reconocimiento de marca.

“ Lenovo nos ayuda con todo, desde el marketing hasta el diseño de soluciones y soporte técnico, lo que nos permite atraer, lograr y retener negocios. ”

Aurelio Calleros, Gerente General de Intecfra

Ofreciendo soluciones de retail inteligentes para satisfacer las tendencias actuales y futuras de la industria.

El Grupo Neginti actúa como un balcón único para soluciones de retail inteligentes, que atiende tanto a empresas locales como a grandes corporaciones multinacionales que operan en México.

El grupo ofrece soluciones de punta a punta que abarcan desde el punto de venta hasta el data center, con base en la tecnología ultraconfiable de Lenovo e Intel®.

Hector Emicente, Gerente General del Grupo Neginti, afirma: “Tenemos el conocimiento del sector, Lenovo tiene la infraestructura y la experiencia técnica para apoyarlo. Juntos, formamos un gran equipo”.

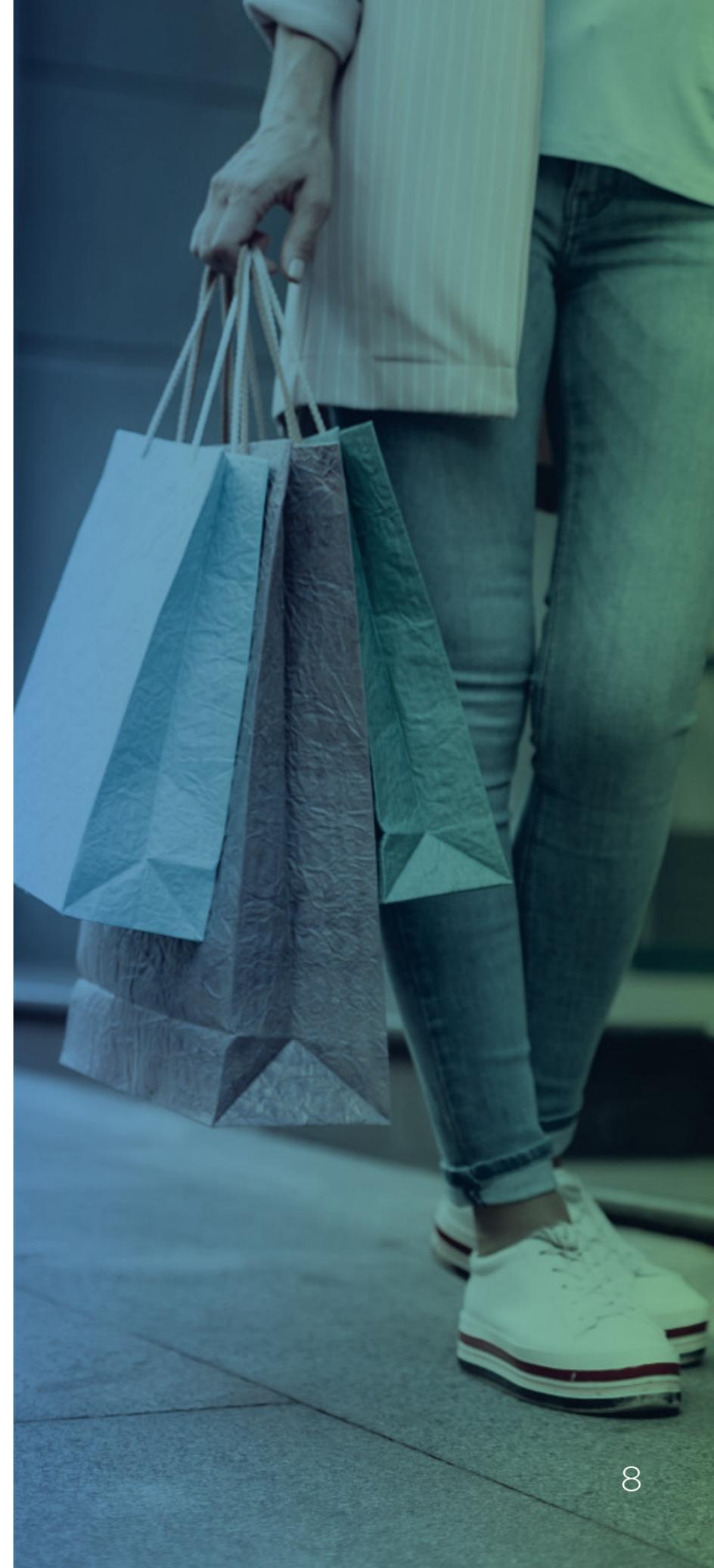
La asociación del Grupo Neginti con Lenovo abre valiosas oportunidades de ventas en el sector minorista notablemente competitivo. Esto, aliado al acceso directo al soporte especializado, ayuda al grupo a lograr y retener negocios.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- La asociación con Lenovo brinda más oportunidades de ventas;
- Los precios competitivos ayudan a cerrar negocios;
- Fuerte reconocimiento de marca y confianza en soluciones basadas en la tecnología Lenovo e Intel;
- Soluciones abiertas de data center que se integran perfectamente con los entornos existentes;
- Soporte especializado disponible las 24 horas del día;
- El compromiso con la innovación impulsa los avances tecnológicos;
- Colaboración con socios comprobados de la industria para satisfacer las diversas necesidades de carga de trabajo.

“ El compromiso de Lenovo con la innovación, el hardware de alta calidad y los servicios de soporte responsivos nos permiten entregar un mayor valor a nuestros clientes. ”

Hector Emicente, Gerente General del Grupo Neginti



Esforzándose por entregar siempre una satisfacción total al cliente

Las empresas de América Latina confían en Redsis para proporcionar la tecnología que sustenta la transformación digital, desde sistemas de punto de venta y soluciones de data center hasta la automatización de procesos de negocios e IA.

Redsis sabe, por experiencia propia, que la reputación de líder del sector de Lenovo, la estrecha relación con Intel®, la sólida presencia global y el compromiso con el Canal son la receta ideal para el éxito.

Adriana Ortiz Espinosa, Gerente de Producto - VMware, Veeam y x86 de Redsis, comenta: “Lenovo siempre está dispuesta a ir más allá para ayudarnos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Por ejemplo, cuando una gran empresa de servicios financieros nos pidió que hiciéramos una copia de seguridad de nuestra solución con una garantía, Lenovo vino con garantías y soporte en el país para ayudarnos a tranquilizar al cliente y cerrar el negocio”.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- Lenovo Partner Hub permite que Redsis solicite precios, rastree oportunidades y acceda a recursos de entrenamiento de forma rápida y eficiente;
- La sólida tecnología Intel® brinda a los clientes confianza en la ejecución de cargas de trabajo de misión crítica en sus sistemas operacionales elegidos;
- La estrategia de canal de Lenovo permite que Redsis aumente sus equipos con expertos de Lenovo en puntos críticos del ciclo de ventas;
- La confiabilidad líder de la industria de Lenovo ayuda a Redsis a garantizar que las soluciones de misión crítica de sus clientes tengan el rendimiento prometido.

“ Uno puede tener la mejor tecnología en el papel, pero si no logra implementarla a tiempo, entonces todo será en vano. Gartner reconoce la cadena de suministros de Lenovo como una de las mejores del mundo y Redsis está de acuerdo: Lenovo siempre entrega a tiempo a nuestros clientes. ”

Adriana Ortiz Espinosa, Gerente de Producto - VMware, Veeam y x86 de Redsis



Superando las expectativas del cliente con soluciones de data center de última generación

Como socio de canal de Lenovo, el Grupo SyCod puede ofrecer a sus clientes lo que hay de más moderno en tecnología de data center.

Asociarse con Lenovo supone acceder a un amplio portfolio de soluciones y a una cadena de suministros rápida y confiable.

Y, gracias a la alianza de Lenovo con Intel®, el Grupo SyCod mantiene las operaciones de negocios del cliente funcionando con una disponibilidad del 99,999%.

Eduardo Cuevas, Gerente General del Grupo SyCod, afirma: “La relación de Lenovo con Intel® nos permite ofrecer las mejores soluciones del mercado, es decir, siempre tenemos la última tecnología disponible en el mercado para ofrecer a nuestros clientes”.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- Acceso a un amplio portfolio de soluciones con entrega rápida;
- El reconocimiento de la marca y la confianza del cliente en Lenovo ayudan a cerrar negocios;
- Beneficios financieros, precios competitivos e incentivos para socios;
- La tecnología Intel® ayuda a garantizar el tiempo de actividad líder mundial para servidores;
- Soporte especializado y know-how técnico del equipo de Lenovo.

“ Las promesas sobre disponibilidad, confiabilidad y rendimiento son fáciles de hacer, pero difíciles de cumplir. Con soluciones de data center basadas en la tecnología Lenovo e Intel®, realmente podemos cumplir con estos compromisos. ”

Eduardo Cuevas, Gerente General del Grupo SyCod



Resuelva los desafíos del cliente con soluciones sólidas que generan valor a largo plazo

Zenware Latam impulsó su relación de socio de canal con Lenovo para maximizar las oportunidades y abordar negocios corporativos de mayor envergadura. Los incentivos de entrenamiento permitieron que los equipos de preventa y posventa de Zenware obtuvieran varias certificaciones, manteniendo a la empresa completamente actualizada sobre las últimas ofertas de Lenovo e Intel®.

Lenovo trabaja en estrecha colaboración con Intel® para garantizar el rendimiento y el precio ideal para sus soluciones y también ofrece un compromiso a largo plazo con el éxito del cliente, como Rubén Wong Delgado, CEO de Zenware Latam, explica: “Cuando implementamos una solución de Lenovo, podemos sentir la dedicación y la sensación de protección que recibimos de la marca. Lenovo no nos abandona después de la venta, pero permanece disponible para agregar valor”.

Beneficios para los socios de Lenovo:

- Dedicación al éxito del cliente y acceso a los ejecutivos de Lenovo;
- Los programas de incentivo para socios permiten una profunda inversión en habilidades técnicas y certificaciones;
- La sólida tecnología Intel aumenta la confianza del cliente cuando se trata de ejecutar cargas de trabajo de misión crítica;
- Confiabilidad y capacidad de gestión de servidor líder de mercado;
- Las plataformas abiertas de Lenovo permiten el diseño de equipos para soluciones ideales para cada cliente corporativo.

“ Al principio, pensamos: “¿Cuándo encontraremos las letras pequeñas en el contrato de asociación de negocios?” Al contrario, todo va mejorando cada vez más. Nuestra relación de socio de canal con Lenovo es un factor positivo constante que contribuye al desarrollo de nuestra empresa. ”

Rubén Wong Delgado, CEO de Zenware Latam



Canal en primer lugar

Cuando decimos que ponemos al socio en primer lugar, lo decimos en serio.

Desde poderosas herramientas de ventas hasta mayores ganancias, con programas de enfoque local, incentivos y apoyo en cada etapa del proceso, siempre estamos optimizando nuestros recursos para ayudarlo a tener éxito hoy y mañana.

Porque estamos aquí para ayudarlo a competir, no para ser su competidor.

¿Le gustaría saber más?

HABLE CON NOSOTROS



intel®

Lenovo