



The heart of the network

D-Link®

RCM Software remodela su programa de canal

RCM Software ha decidido remodelar su programa de canal con el fin de que "nuestros partners amplíen sus respectivas cuotas de mercado a través de sus soluciones". Así, los distribuidores que formen parte de esta iniciativa gozarán de una serie de beneficios relacionados con soporte en las ventas, marketing, o formación. Y es que, tal y como señala RCM Software, el sistema de licenciamiento que aplica a través de su solución de **Business Intelligence BI4Web** "facilita a nuestros distribuidores la introducción de la herramienta en el mercado al no estar sujeta al pago de licencias por número de usuarios, al tiempo que genera nuevas expectativas de negocio en el terreno de BI y en otros campos de actuación relacionados con desarrollos ERP que precisen incorporar una solución de BI en entorno web dentro de su aplicativo".

Y, para lograr que tanto su negocio como el de sus partners crezca, la firma remodeló su programa de canal. En este sentido, y como parte de esta estrategia, **RCM Software continúa alcanzando acuerdos de distribución con empresas consultoras e implantadoras de sistemas de BI**, desarrolladores de ERP y resellers de valor añadido, "a quienes incentivamos con comisiones sujetas a escalados incrementales por venta de licencias, así como por las capacitaciones y desarrollos vinculados en cada proyecto".

Entre las mejoras introducidas por RCM Software en su **Partner Program** destaca el esfuerzo realizado la firma por establecer una baja curva de aprendizaje, y un tiempo de implantación extremadamente reducido. Según palabras de Jesús Serrano, gerente de RCM Software, "BI4Web funciona como punta de lanza en aquellos clientes potenciales que disponen de una herramienta ERP a la que desean implementar una aplicación de Business Intelligence, o bien enlazarlo a su cartera de productos o servicios. **Nuestro sistema de BI ofrece al partner un fuerte beneficio económico**, no sólo asociado a las altas comisiones por venta de licencias, sino también por todos los servicios vinculados a la venta del producto como consultoría, implantación, soporte comercial, material de marketing y formación, entre otras ventajas".

Continuando con el programa en sí, éste consta dos categorías: **el partner socio**, al que RCM premia por las ventas realizadas así como por las capacitaciones vinculadas al proyecto, al tiempo que es la tipología de socio encargado de desarrollar el proyecto dentro del cliente final; y **el partner libre** que está exento de cuotas de ventas. "Premiamos a estos socios por venta de licencias y servicios vinculados al proyecto, al tiempo que gozan de los beneficios de los partners relacionados con el soporte en las ventas, información, material de marketing, y asesoría en calificación y dimensión del proyecto de implantación", finaliza la firma.

Autor: Bárbara Madariaga

Fecha: 05/07/2010

Votos: 1

PRIMERGY
TX100 S1.
SERVIDOR
DE ENTRADA
PERFECTO
PARA PYMES.499€
P.V.D. IVA no incluidoPRIMERGY TX100 S1 con
procesador Intel® Xeon®PRIMERGY
TX150 S7.
MONOPROCESADOR
CON COMPONENTES
REDUNDANTES
Y EXTRAIBLES.719€
P.V.D. IVA no incluidoPRIMERGY TX150 S7 con
procesador Intel® Xeon®VOTA Y CONSIGUE
ATRATIVOS PREMIOSSÓLO PROFESIONALES
CANAL