



**Tech Data Azlan y HPE**  
buscan impulsar el crecimiento del canal





## CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO

Con el fin de obtener la mejor experiencia de uso de esta revista, es **imprescindible** seguir estos sencillos pasos que te indicamos a continuación:

**Paso 1.** Asegúrate de disponer de las versiones más actualizadas de Adobe Reader y Flash Player. Si no las tienes instaladas, puedes descargarlas aquí:

[Adobe Acrobat Reader](#) y [Adobe Flash Player](#)

**Paso 2.** Accede al enlace de descarga y la publicación se abre en el visor del navegador.

**Paso 3.** Usando el icono de guardar que ofrece este visor, descarga la revista en la carpeta donde guardes los documentos en tu equipo.

**Paso 4.** Accede a dicha carpeta y usa el botón derecho del ratón para hacer clic en el fichero de la revista.

**Paso 5.** Selecciona Adobe Reader como aplicación predeterminada para abrir este tipo de documentos.

**Paso 6.** Una vez abierta la revista, habilita la visualización a pantalla completa, y puedes iniciar la lectura de la revista con todas las capacidades interactivas disponibles.

Este es un documento producido por



[www.ituser.es](http://www.ituser.es)

[www.itreseller.es](http://www.itreseller.es)

Accede a nuestras publicaciones digitales



El mayorista pone a disposición de su canal tres herramientas para incrementar sus ventas

# Tech Data Azlan y HPE buscan impulsar el crecimiento del canal

*Con el objetivo de “ayudar a nuestros partners a impulsar su negocio desde la excelencia”, Tech Data Azlan pone a disposición del canal de Hewlett Packard Enterprise una serie de herramientas con las que “crecerán sus ventas”.*

En los tiempos que corren, donde la diferenciación es una de las claves de la supervivencia del canal de distribución, contar con las herramientas que, precisamente, permitan a los partners sacar ventaja de sus competidores es esencial. Así lo considera Tech Data Azlan que se ha marcado como objetivo “asegurarnos que nuestros socios sepan el valor que proporciona trabajar con nosotros”.

En este sentido, el negocio de valor de Tech Data ha realizado toda una declaración de intenciones. “Queremos ayudar a nuestros partners a impulsar su negocio desde la excelencia” ha señalado la compañía quien continúa explicando que, para ello, “nuestro equipo trabaja para obtener resultados y hacer crecer las ventas de los resellers”.

## IMPORTANCIA DEL VALOR

La división de valor de Tech Data es uno de los pilares del mayorista. Aunque ésta fue una de las que

más sufrió durante los años de la crisis, en 2015 volvió a registrar crecimientos. Concretamente su facturación experimentó una subida del 3%, tal y como explicó Paulí Amat, country manager de Tech Data Iberia, durante la pasada edición de METIC. Para este año, las previsiones son aún más optimistas. Esto se debe, fundamentalmente, al trabajo que el equipo realiza con el canal y que busca transmitir el mensaje de que “somos un valor para el distribuidor”.

## QUÉ OFRECE AZLAN

En la actualidad, la mayoría de las empresas se encuentran inmersas en un proceso de transformación digital

que se realiza de la mano de sus partners de confianza. Para que estos puedan satisfacer todas las demandas que surgen de proyectos, en la mayoría de los casos complejos, es necesario que el reseller cuente con las herramientas necesarias.



Consciente de esta realidad, Tech Data Azlan ofrece a su red de venta indirecta una serie de beneficios que muestran que “somos un valor para ellos”.

Entre estos beneficios destacan el soporte pre-venta, el apoyo en todo el ciclo de negocio, asesoramiento sobre las soluciones, protección de precios, conocimiento de canal y cliente final, apoyo en acciones de marketing y generación de demanda.

Mención especial para uno de los apartados más demandados por el canal en los últimos años, y también más negados: acceso a financiación. El mayorista explica que, dentro de su oferta, también ofrece financiación para que los partners puedan llevar a cabo proyectos más complejos que requieren de un mayor nivel de inversión.

#### RELACIÓN CON HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

En el momento en que Hewlett Packard Enterprise (HPE) comenzó su andadura en solitario, el pasado mes de noviembre, sus principales directivos manifestaron su intención de seguir apostando por la red de venta indirecta para cubrir todo el mercado.

*TD Azlan Partner Marketing, TD Azlan Social y TD Academy son las tres herramientas que ofrece el mayorista a su canal*



Uno de los mayoristas con los que trabaja HPE es Tech Data Azlan quien “ofrece todo un abanico de ventajas” a “la nueva Hewlett Packard Enterprise”. Y no sólo a HPE, sino que “como partner de Tech Data” los resellers “podrán acceder de forma gratuita a las tres herramientas de generación de demanda”.


El objetivo es que la red de venta indirecta “consiga aumentar su pipeline” y “construya campañas de marketing más efectivas de una forma rápida y eficiente”.

#### HERRAMIENTAS PARA EL CANAL

Las tres herramientas son TD Azlan Partner Marketing, TD Azlan Social y TD Academy. La primera de ellas “pone a disposición del canal todo lo necesario para comunicar a sus clientes”. De esta forma, permite crear un e-mail, una web, banners, scripts de telemarketing, “todos ellos personalizados”. El mayorista explica que “el contenido ya está preparado.

Lo único que tiene que hacer el partners es añadir su mensaje”. Asimismo, otra de las grandes ventajas de esta herramienta es que “mide los resultados”.

En el caso de TD Azlan Social, los distribuidores podrán sacar partido de una de las grandes tendencias de la actualidad: el social media. Con esta herramienta se gestionan todas las redes sociales desde una única interfaz. Además, permite seleccionar el contenido a publicar en cada red social. “El partner podrá comunicarse con sus clientes en tan solo 3 clics. Sólo tiene que vincular sus cuentas sociales y publicar el contenido de valor TI que le ofrecemos. Asimismo, la herramienta detecta leads y le ofrece un análisis del movimiento de sus redes”.

Por última, TD Academy es “una plataforma online de formación” que se compone de módulos interactivos de e-learning. Con esta herramienta el mayorista busca facilitar el acceso a formación tanto comercial como técnica, ya que se puede acceder a “trainings personalizado, reconocidas cualificaciones, además de acceder a certificaciones”. 



#### Enlaces relacionados



[TD Azlan Partner Marketing](#)



[TD Azlan Social](#)



[TD Academy](#)