



Strategie

Bludis cerca la sponda dei reseller

BLUDIS®
VALUE ADDED DISTRIBUTOR

Il Vad riorganizza la politica commerciale in direzione di una interazione con la propria rete di rivenditori. Piccole e medie banche di prova delle nuove strategie

[Giamr](#)**TRADE ANTHOLOGY**

08 Giugno 2009

ProntoImprese**CIO Club****Webcast**Security 2.0 e
DLP
Protezione dei
dati aziendali**La video
conferenza per
la piccola
impresa****L'It è di
supporto al
business?
Scopri in
questa guida
gratuita in PDF****Come realizzare
la rete locale
del tuo ufficio****I White Paper di
TechTarget
Italia****CORSI download**Corso completo
sull'It Security
Il software
opensource
Corso completo
sulle reti Wi-Fi**TIPS & TUTORIAL
by TECHTARGET**

Professionisti di

«*Gioco di squadra*». È questa la parola d'ordine che Bludis ha deciso di adottare nei rapporti con la propria rete di rivenditori. Obiettivo: la condivisione delle strategie e dei risultati di vendita.

«*La nostra politica commerciale - esordisce Roberto Manfroni, responsabile marketing di Bludis - si basa su due pilastri; da una parte, il B2B, che fa riferimento a un network consolidato di reseller, dall'altra, il contatto diretto con la clientela finale, che in un secondo momento indirizziamo al partner più consono alle esigenze manifestate da quest'ultima. In entrambi i casi, l'interesse del rivenditore è fatto salvo, perché la chiusura delle trattative con l'utente e la conduzione delle attività inerenti il post vendita sono di sua competenza. Bludis, in sostanza, si limita a fornire delle linee per lo sviluppo del business*».

Sul piatto, infatti, il Vad romano mette un pacchetto completo di strumenti di supporto: la nuova versione del sito Web aziendale, i percorsi gratuiti di formazione e di aggiornamento fruibili online attraverso il programma "Webinar", gli incontri didattici itineranti per l'Italia organizzati nei "Bludis

NOVITÀ:
Trend Micro™
Worry-Free
Business
Security
Advanced 5.1**J. Soft**
Where the Software Lives!

Responsabili IT
Tecnici di rete

News

Bludis cerca la sponda dei reseller
Tecnocael distribuisce lo storage che "sorveglia"
Da OSItalia un'offerta ad hoc per le piccole e medie imprese
Da Avm comunicazione a basso costo per le Pmi
Rinnovato il Partner Program Kingston dedicato ai rivenditori

Almanacco della Distribuzione

Distributore

Marchio

CERCA

Itway spa
JMC Computers di Merli Jacopo Joy srl
Kfi Trading srl
Koch Media srl
Krell Informatica srl
Leader spa
Lista Studio srl
Logicom Italia srl
Loginform srl

day", i programmi di incentivazione alla vendita denominati "Benefit program" e l'intenzione, per il 2009 «di diminuire la nostra marginalità a favore di quella dei partner» sono le risorse messe a disposizione dei rivenditori per sostenerne e incrementarne le vendite.

In particolare, uno dei target su cui l'azienda chiama i reseller ad attivare le sinergie sono le piccole e medie imprese.

«Il settore delle Pmi - spiega Manfroni - è alla costante ricerca di soluzioni per l'ottimizzazione dei costi e l'aumento della produttività. Per questo, è molto importante saper proporre delle tecnologie in grado di rispondere a tali esigenze. Il nostro listino, suddiviso in prodotti di communication,

security e It management, si adatta allo scopo; d'altra parte, è il rivenditore che va su, è a lui, quindi, che spetta completare l'opera, realizzando la vendita».

Bludis, però, ha pensato anche a questo. Di recente, infatti, la società ha aggiornato il listino con le soluzioni del vendor indiano AdventNet.

«Si tratta di un approccio tecnologico innovativo - commenta Manfroni - e, soprattutto, in grado, cioè, di mutuare le offerte dei grandi brand, depotenziarle e assicurarne scalabilità a più applicazioni. In questo modo, il reseller ha l'opportunità di offrire al cliente un buon rapporto qualità/prezzo, la soluzione più adatta alle specifiche esigenze».



Stampa



Invia un commento



Invia questo articolo

