Foglio informativo

Intel® Technology Provider: il programma di partnership Intel risponde alle mutevoli esigenze del Canale

Il programma Intel® Channel Partner è diventato ora il programma Intel® Technology Provider. Il pluripremiato programma Intel ideato per gli integratori di sistemi è stato fuso con l'innovativo programma Intel® Technology Provider, destinato alla forza vendita dei rivenditori. Intel® Technology Provider supporta tramite un unico programma le iniziative di marketing e vendita di tutti i rivenditori partner che si occupano di definire le specifiche, progettare, integrare o rivendere soluzioni basate su tecnologia Intel.

Il nuovo nome Intel Technology Provider segna l'evoluzione verso un nuovo programma più flessibile per il Canale, che comprende numerosi modelli di business. Oltre a fornire agli integratori di sistemi i pluripremiati benefici della tecnologia Intel, il nuovo programma offre un riconoscimento agli operatori locali che rivendono macchine di altri produttori e hardware basati su piattaforme Intel (come cartellonistica digitale e sistemi Point-of-Sale) attraverso diversi percorsi di mercato (ad es. retail online, vendite tramite una catena di rivendita, ecc.).

Il branding del programma - in abbinamento ai nuovi livelli di partecipazione - è stato ideato per essere riconosciuto più facilmente e apprezzato dai clienti finali. Nel programma sono stati inoltre introdotti una serie di cambiamenti ai requisiti per passare di livello all'interno del programma; per riconoscere il completamento dei training da parte dei dipendenti delle aziende partner, l'acquisto di componenti Intel presso i distributori autorizzati Intel e le vendite di hardware basato su Intel costruito da altri produttori.

Il Programma Intel® Technology Provider fornisce ai partner del Canale accesso a strumenti e risorse - riservati esclusivamente ai partecipanti – in grado di assisterli al meglio nell'implementare con fiducia soluzioni innovative basate su tecnologie Intel. I partner del Canale avranno inoltre l'opportunità di dimostrare le loro specifiche aree di competenza e di differenziarsi dalla concorrenza con un nuovo sistema di riconoscimenti. Soddisfacendo requisiti aggiuntivi, i partner possono trarre vantaggio da questo ulteriore riconoscimento rilevante per la clientela a cui si rivolgono con soluzioni basate su tecnologie Intel.

L'Intel® Technology Provider continuerà a evolversi, in conformità alle nuove sfide del mercato, per fornire il massimo valore e supporto per il successo e la crescita dei partner.

Punti principali

Nel nuovo programma Intel® Technology Provider, i partecipanti potranno appartenere a uno dei seguenti tre livelli:

- **Registered Partner**
  Registered Partner è il livello di ingresso al programma, che offre ai partner del Canale l'accesso a contenuti riservati sul sito Web Risorse Intel® per rivenditori, e-newsletter per il Canale e training online su prodotti e soluzioni Intel, senza costi aggiuntivi per l'organizzazione.

- **Gold Partner**
  Man mano che i partner sviluppano la loro conoscenza delle tecnologie Intel e soddisfano i principali criteri di partecipazione, avranno l'opportunità di ottenere lo status di Gold Partner e accedere di conseguenza a un livello superiore di supporto, training, eventi per il Canale, strumenti di vendita e ricompense. Potranno inoltre utilizzare le risorse Gold Partner per dimostrare ai loro clienti la relazione commerciale con Intel.

- **Platinum Partner**
  Platinum Partner è lo status riservato ai partner Intel più apprezzati che dimostrano capacità commerciali e tecniche superiori unite alla leadership nello sviluppo di soluzioni innovative per i clienti basate su tecnologie Intel. I Platinum Partner hanno accesso al livello più elevato dei benefici standard Intel, unitamente all'accesso ulteriore ai benefici potenziati (soddisfacendo dei criteri minimi di acquisto).

I membri del precedente programma Intel® Channel Partner verranno trasferiti ai livelli di partecipazioni corrispondenti del nuovo programma per l'anno 2011. Per passare a un livello superiore di partecipazione nel corso del 2011, o per mantenere il livello esistente per i rinnovi del 2012, i partner dovranno soddisfare i nuovi criteri del programma.