

# ซิลเวอร์ ฟิค ทุ่มทุนโปรแกรม Partner Edge ระดับโลก เร่งผนึกกำลังคู่ค้า เสริมความคล่องตัวทางธุรกิจ พร้อมชิงลูกค้ารายใหม่



– เปิดตัวโปรแกรมเครือข่ายผู้จัดจำหน่าย พร้อมสิทธิประโยชน์ เครื่องมือและทรัพยากรใหม่ๆ ที่รองรับการขยายระบบ ช่วยกำหนดแนวทางที่ชัดเจนเพื่อสร้างความสำเร็จแก่คู่ค้าในตลาด SD-WAN ที่กำลังขยายตัว

ซิลเวอร์ฟิค(R) ผู้นำด้าน SD-WAN ระดับโลกที่มุ่งมั่นพลิกโฉมการทำงานของระบบคลาวด์ด้วยรายงานบริเวณกว้างที่ขับเคลื่อนด้วยตนเอง (self-driving wide area network) ประกาศในวันนี้ถึงการยกระดับขนานใหญ่สำหรับโปรแกรม Partner Edge ทั่วโลกของบริษัท นอกจากการเตรียมความพร้อมให้ทีมผู้บริหารช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสบการณ์เพื่อนำพาคู่ค้าให้ก้าวไปข้างหน้าแล้ว ซิลเวอร์ ฟิค ยังมีการลงทุนเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างโปรแกรมคู่ค้า SD-WAN ที่ครอบคลุมและแข็งแกร่งที่สุดในอุตสาหกรรม รวมถึงส่งเสริมให้คู่ค้าเดินไปสู่โอกาสทางธุรกิจและการเติบโตในตลาดที่มีอัตราการเติบโตสูง ซึ่ง IDC บริษัทด้านการวิเคราะห์อุตสาหกรรมได้ประมาณการไว้ว่าจะมีมูลค่าสูงกว่า 8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2021

โปรแกรมอันทันสมัยเสริมความแข็งแกร่งแก่คู่ค้า

หลังผ่านการตรวจสอบโดยละเอียดแล้ว ซิลเวอร์ ฟิค ได้ปรับปรุงโปรแกรม Partner Edge ให้มีความสามารถในการคาดการณ์ได้ดียิ่งขึ้น ควบคู่ไปกับการมอบสิทธิประโยชน์และข้อเสนอที่จะทำให้คู่ค้าได้รับความคุ้มค่าอย่างง่ายดายยิ่งขึ้น โดยมีเจตนาเพื่อเปลี่ยนไปสู่การให้ความสำคัญกับคู่ค้าเป็นอันดับแรกด้วยการนำเสนอโปรแกรมที่ชัดเจนและตรงตามความต้องการเพื่อสร้างมูลค่าแก่คู่ค้าได้มากที่สุด โปรแกรมใหม่นี้จะประกอบไปด้วย

– เกณฑ์การจัดกลุ่มคู่ค้าใหม่ : โปรแกรมพื้นฐานนี้จะมอบแนวทางที่ชัดเจนในการทำความเข้าใจถึงเกณฑ์ที่จำเป็นในการแบ่งคู่ค้าเป็นระดับซิลเวอร์ โกลด์ และแพลตตินัม คู่ค้าจะมีความเข้าใจอย่างชัดเจนถึงคุณสมบัติที่ต้องการในแต่ละระดับ รวมถึงวัตถุประสงค์ในการสร้างรายได้ทันทีและวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม ด้วยโมเดลที่สามารถคาดการณ์ได้มากยิ่งขึ้น คู่ค้าจึงสามารถดำเนินการลงทุน SD-WAN ได้อย่างรัดกุม นำไปสู่การสร้างผลตอบแทนแก่คู่ค้าได้โดยตรง ทำให้คู่ค้ามองเห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างการลงทุนและการเติบโตด้านรายได้ ส่วนต่างและความสามารถในการทำกำไรโดยตรง

- ตัวเร่งการเติบโตสำหรับลูกค้า : โปรแกรมใหม่ที่จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าระดับโกลด์และแพลตินัมนั้น มอบสิทธิประโยชน์มากมายจากซิลเวอร์ ฟีด โดยมีจุดมุ่งหมายเพียงหนึ่งเดียวคือ เพื่อมอบผลตอบแทนแก่ลูกค้าที่มุ่งสร้างการเติบโตในการจำหน่ายแพลตฟอร์ม Unity EdgeConnect(TM) SD-WAN edge โดยจะมีการกำหนดสิทธิประโยชน์ที่เป็นแรงจูงใจต่างๆ 6 เดือน และมอบให้ในช่วง 6-12 เดือน ลูกค้าจึงสามารถวางแผนล่วงหน้า ควบคู่ไปกับการแสวงหาช่องทางใหม่ๆ ในการเพิ่มรายได้ โปรแกรมนี้ให้ผลตอบแทนหลากหลายระดับ รวมถึงระดับการเป็นลูกค้า การจัดจำหน่ายและผลตอบแทนแก่ทีมเทคนิค โดยลูกค้าจะรับรู้ส่วนต่างกำไรของบริษัทตนเองได้โดยตรง เมื่อโยกย้ายลูกค้าจากส่วนต่างกำไรที่หดตัวเนื่องจากการพึ่งพาฮาร์ดแวร์ไปสู่ข้อเสนอที่กำหนดโดยซอฟต์แวร์ซึ่งมีส่วนต่างกำไรที่สูงขึ้น

- ข้อดีของโปรแกรม: โปรแกรมใหม่ที่จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าระดับโกลด์และแพลตินัมนั้น ช่วยให้ทีมขายภายในและภาคสนามของซิลเวอร์ ฟีด ส่งต่อรายชื่อลูกค้าปัจจุบันไปยังลูกค้าได้โดยตรงในลักษณะของการประสานความร่วมมืออย่างแข็งขัน การให้ลูกค้ามีส่วนร่วมตั้งแต่ต้นจะช่วยส่งเสริมแนวทางการทำงานเป็นทีมที่วัดผลได้และมีเป้าหมายชัดเจนสำหรับลูกค้า และช่วยให้คาดการณ์ถึงกระบวนการขายได้ดียิ่งขึ้น พร้อมช่วยย่นระยะเวลาในการสร้างรายได้แก่ลูกค้า

“โปรแกรมลูกค้าและทรัพยากรที่ผ่านการปรับโฉมใหม่ของซิลเวอร์ ฟีด ออกมาในช่วงเวลาที่เหมาะสม เนื่องจากองค์กรต่างๆ อยู่ในช่วงเร่งนำระบบคลาวด์มาใช้ พวกเขาจึงหันมาประเมินถึงความต้องการด้านเครือข่ายกันอีกครั้ง เพื่อเปลี่ยนไปสู่ระบบ SD-WAN” Tom Cahill รองประธานฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์และลูกค้า บริษัท CDW กล่าว “แพลตฟอร์ม Unity EdgeConnect SD-WAN edge ของซิลเวอร์ ฟีด เป็นองค์ประกอบที่เสริมทัพผลิตภัณฑ์และบริการของ CDW ได้อย่างน่าพึงพอใจ”

“ผมรู้สึกตื่นเต้นที่จะได้เป็นลูกค้ากับซิลเวอร์ ฟีด เพราะทางบริษัทได้ทุ่มทุนให้กับโปรแกรมลูกค้า เนื่องจากองค์กรต่างๆ อยู่ในช่วงเร่งนำระบบคลาวด์มาใช้และหันมาประเมินถึงความต้องการด้านเครือข่ายกันใหม่ เพื่อเปลี่ยนไปสู่ระบบ SD-WAN” Jim Johnson ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายเทคนิคของ Align กล่าว “ผลตอบแทนจากโปรแกรม ทรัพยากรและเครื่องมือใหม่ๆ เป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าเราให้ก้าวไปสู่รูปแบบเครือข่ายที่ให้ความสำคัญกับธุรกิจเป็นหลัก เพื่อที่จะเผยแพร่ศักยภาพในการพลิกโฉมสู่ระบบคลาวด์อย่างเต็มรูปแบบ”

ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับโปรแกรมเร่งสมรรถนะของลูกค้า

ซิลเวอร์ ฟีด เข้าใจว่า การจะสร้างความสำเร็จในตลาด SD-WAN ได้ั้น ลูกค้าจะต้องลงทุนด้านทรัพยากรและการฝึกอบรม และเพื่อผลักดันให้ลูกค้าไปสู่ความสำเร็จด้านผลตอบแทนทางการเงินสูงสุดในตลาดที่มีการแข่งขันสูงนี้ ซิลเวอร์ ฟีด จึงได้เปิดตัวสิทธิประโยชน์ใหม่ๆ สองรูปแบบที่จะมีผลสำหรับลูกค้าระดับโกลด์และแพลตินัมนั้นโดยทันที

- สิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้ารายใหม่ : เป็นสิทธิประโยชน์ด้านส่วนต่างกำไรที่เพิ่มขึ้นถึง 10% ซึ่งจะจ่ายให้กับลูกค้าที่มีโอกาสปิดการขายแพลตฟอร์ม EdgeConnect SD-WAN edge ตัวใหม่ สิทธิประโยชน์นี้ไม่เพียงแต่รวมถึงการสั่งซื้อครั้งแรกเท่านั้น แต่ยังครอบคลุมถึงการทำธุรกิจต่อเนื่องกับลูกค้ารายนั้นๆ เป็นเวลา 12 เดือนนับจากการขาย

## ครั้งแรก

- สิทธิประโยชน์ตั้งต้นที่รวดเร็ว : เป็นสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมอีก 2% ซึ่งจะจ่ายทุกครั้งที่จำหน่าย EdgeConnect รุ่นใหม่ให้กับลูกค้า สิทธิประโยชน์นี้จะเพิ่มเติมจาก 10% ของสิทธิประโยชน์จากการได้ลูกค้ารายใหม่ และเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้รับสิทธิประโยชน์จากส่วนต่างกำไร 12% เมื่อลูกค้าใหม่มีการใช้งานระบบ

“โปรแกรมเครือข่ายผู้จัดจำหน่าย Partner Edge สิทธิประโยชน์ รวมถึงเครื่องมือและทรัพยากรที่ส่งเสริมการใช้งานโปรแกรมใหม่ของซิลเวอร์ ฟิค จะช่วยให้เราทุ่มเทกำลังในการเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับซิลเวอร์ ฟิคได้เต็มที่ยิ่งขึ้น” Jason Evans ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดเทคโนโลยี Wavenetกล่าว “เรามั่นใจว่าโปรแกรมและทรัพยากรใหม่ๆ เหล่านี้จะช่วยให้ทีม Wavenet สามารถนำเสนอแพลตฟอร์ม EdgeConnect SD-WAN edge ชั้นนำในตลาดของซิลเวอร์ ฟิค แก่ลูกค้าชั้นยอดได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในบรรดาลูกค้าที่เติบโตอย่างรวดเร็วและน่าทึ่งของเรา”

เครื่องมือและทรัพยากรเพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงานชั้นนำในอุตสาหกรรม

เพื่อสนับสนุนและเสริมความแข็งแกร่งให้กับลูกค้าอย่างเต็มรูปแบบ ซิลเวอร์ ฟิค จึงได้ลงทุนเพิ่มเครื่องมือและทรัพยากรระดับแนวหน้าเพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงาน โดยซิลเวอร์ ฟิค กำลังดำเนินการอัปเดตที่สำคัญดังต่อไปนี้

- ศูนย์ส่งเสริมประสบการณ์การใช้งานด้านเทคโนโลยีของซิลเวอร์ ฟิค: ซิลเวอร์ ฟิค จะมอบช่องทางเข้าถึงโดยตรงไปยังแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เป็นเอกลักษณ์ของตนแก่ลูกค้าระดับแพลตินัม เพื่อช่วยให้ลูกค้าสร้างต้นแบบ ทดสอบ และสาธิตคุณสมบัติและความสามารถด้านเทคนิคที่ล้ำหน้าในแพลตฟอร์ม EdgeConnect SD-WAN edge ได้อย่างรวดเร็ว จึงช่วยลดเวลาในการพิจารณาตัดสินใจซื้อของลูกค้า

- การฝึกอบรมที่ปรับปรุงใหม่ : ซิลเวอร์ ฟิค ได้ปรับปรุงเนื้อหาการฝึกอบรม และหลักสูตรทั้งหมดใหม่เพื่อถ่ายทอดข้อมูลเกี่ยวกับนวัตกรรมล่าสุดในแพลตฟอร์ม EdgeConnect ช่วยให้ลูกค้าก้าวทันกระแสการเปลี่ยนแปลงด้านความเชี่ยวชาญทางเทคโนโลยี ทั้งนี้ ซิลเวอร์ ฟิค ได้จัดทำโปรแกรมการฝึกอบรมใหม่ๆ โดยคำนึงถึงลูกค้าที่มีธุรกิจจัดตั้งโดยอาศัยวิดีโอและแนวทางการเรียนรู้ด้วยตนเองแบบแยกเป็นส่วนๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้งาน โปรแกรมการฝึกอบรมและการรับรองคุณสมบัติทั้งหมดนี้พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในแบบเรียนรู้ด้วยตนเองและแบบมีผู้ฝึกสอนโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย

- ลูกค้าด้านการติดตั้งใช้งานที่ได้รับอนุญาต : โปรแกรมลูกค้า ADP ที่เปิดตัวไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2018 มอบเส้นทางสู่การเป็นผู้ให้บริการหลังการขายที่ได้รับการรับรองจากซิลเวอร์ ฟิคแก่ลูกค้า และมอบข้อเสนอด้านการติดตั้งใช้งานและบริการด้านการบริหารจัดการที่สมบูรณ์แบบครบวงจรในแพลตฟอร์ม EdgeConnect SD-WAN edge แก่ลูกค้า

- ทรัพยากรเครือข่ายผู้จัดจำหน่าย : ซิลเวอร์ ฟิค ยังคงเดินหน้าลงทุนเพื่อดึงดูดและคัดเลือกผู้มีความสามารถระดับ

สุดยอดในอุตสาหกรรม เพื่อเป็นผู้นำองค์กรในด้านเครือข่ายการจัดจำหน่าย นอกจากนี้ ซิลเวอร์ พีค ยังมีการลงทุนสร้างทีมการตลาดภาคสนามขึ้นมาใหม่ เพื่อทำงานอย่างใกล้ชิดกับคู่ค้าในการพัฒนาแผนการตลาดแบบบูรณาการ เพื่อดึงเอาศักยภาพในการลงทุนโดยรวมของบริษัทมาใช้ให้เกิดประโยชน์แก่การตลาด

“เรากำลังเร่งก้าวไปสู่การเป็นบริษัทที่ให้ความสำคัญกับเครือข่ายผู้จัดจำหน่ายเป็นหลัก และการประกาศในวันนี้จะช่วยตอกย้ำความมุ่งมั่นของเราที่มีต่อคู่ค้าเพื่อผลักดันให้พวกเขาสร้างการเติบโตแก่ธุรกิจไปพร้อมกับซิลเวอร์ พีค ตลอดจนสร้างมูลค่าทางการเงินให้กับตลาด SD-WAN” Michael O’Brien รองประธานฝ่ายช่องทางการจัดจำหน่ายทั่วโลก ซิลเวอร์ พีค กล่าว “ด้วยการร่วมมือกับคู่ค้า ซิลเวอร์ พีคจะช่วยให้องค์กรเป็นอิสระจากการจ่ายอมและข้อจำกัดที่เกิดจากการใช้ WAN แบบเดิม พร้อมเสริมความแข็งแกร่งให้คู่ค้าในการปรับเปลี่ยนมาใช้รูปแบบเครือข่ายที่ให้ความสำคัญกับธุรกิจเป็นหลัก ด้วยแพลตฟอร์ม EdgeConnect SD-WAN edge ที่จะเผยศักยภาพในการพลิกโฉมสู่ระบบคลาวด์อย่างเต็มรูปแบบ”

เกี่ยวกับบริษัทซิลเวอร์ พีค

ซิลเวอร์ พีค ผู้นำด้าน SD-WAN ระดับโลก มุ่งมั่นพลิกโฉมการทำงานของระบบคลาวด์ด้วยโมเดลการวางเครือข่ายที่คำนึงถึงความต้องการทางธุรกิจเป็นหลัก แพลตฟอร์มขยายงานบริเวณกว้างแบบขับเคลื่อนด้วยตัวเอง Unity EdgeConnect(TM) ช่วยให้องค์กรเป็นอิสระจากการใช้ WAN แบบเดิม เพื่อพลิกโฉมเครือข่ายจากที่เป็นข้อจำกัดให้เป็นตัวเร่งประสิทธิภาพทางธุรกิจ ทั้งนี้ มีองค์กรหลายพันแห่งที่กระจายอยู่ใน 100 ประเทศทั่วโลกได้นำโซลูชัน WAN ของซิลเวอร์ พีคไปใช้งานแล้ว อ่านข้อมูลเพิ่มเติมที่ [silver-peak.com](http://silver-peak.com)

(C) 2018 Silver Peak Systems, Inc. สงวนลิขสิทธิ์ Silver Peak, โลโก้ของ Silver Peak และชื่อผลิตภัณฑ์ รวมถึงโลโก้ และแบรนด์ Silver Peak ทั้งหมดเป็นเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายการค้าจดทะเบียนของ Silver Peak Systems, Inc. ในสหรัฐอเมริกาและ/หรือประเทศอื่นๆ ชื่อผลิตภัณฑ์ โลโก้ และแบรนด์อื่นๆ ทั้งหมดเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของรายนั้นๆ

โลโก้ - <https://photos.prnasia.com/prnh/20181119/2304013-1logo>