

นูทานิคซ์เปิดตัวโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายใหม่

Power to the Partner



โปรแกรมใหม่นี้จะจัดหาเครื่องมือเพื่อให้พาร์ทเนอร์ที่ลงทุนกับนูทานิคซ์นำไปใช้ในการเพิ่มการเติบโตให้กับธุรกิจของตน

กรุงเทพฯ ประเทศไทย – 8 สิงหาคม 2561 – นูทานิคซ์ (Nutanix) ผู้นำด้านระบบคลาวด์คอมพิวติ้งระดับองค์กรเปิดเผยว่า บริษัทฯ เตรียมเปิดตัวโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายใหม่ภายใต้ชื่อ Power to the Partner ซึ่งแตกต่างจากโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายแบบเดิม โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนของพาร์ทเนอร์ต่อ

นูทานิคซ์ แทนที่จะโฟกัสเฉพาะยอดขายเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ โปรแกรมดังกล่าวยังมุ่งเน้นการเสริมสร้างศักยภาพให้กับพาร์ทเนอร์ ด้วยการจัดหาเครื่องมือที่จำเป็นเพื่อให้พาร์ทเนอร์สามารถสนับสนุนลูกค้าในการปรับใช้เทคโนโลยีดาต้าเซ็นเตอร์ใหม่ๆ โดยทั้งหมดนี้จะช่วยให้พาร์ทเนอร์มีช่องทางเพิ่มมากขึ้นในการขยายธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกับนูทานิคซ์ และประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง

นูทานิคซ์เผยวิสัยทัศน์เกี่ยวกับโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายดังกล่าวนี้เป็นครั้งแรกระหว่างการประชุม Partner Xchange ของบริษัทฯ เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา โดยโปรแกรมนี้จะแบ่งระดับสถานะของพาร์ทเนอร์ตามจำนวนโปรแกรมที่ปิดการขายได้สำเร็จ รวมถึงระดับความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีของนูทานิคซ์ แทนที่จะอ้างอิงยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด โครงสร้างแบบใหม่นี้จะช่วยให้พาร์ทเนอร์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่สามารถได้ขึ้นสู่ระดับพาร์ทเนอร์ขั้นสูงสุด ซึ่งแยกตามหมวดหมู่ดังต่อไปนี้

- Master Partner - พาร์ทเนอร์ระดับสูงสุดของนูทานิคซ์ มีความเชี่ยวชาญสูงสุด สามารถปิดการขายได้มากที่สุด และมีใบรับรองมากที่สุด ใบรับรองมุ่งเน้นการขายผลิตภัณฑ์หลักของนูทานิคซ์

อย่าง HCI (Hyper Converged Infrastructure) รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น Flow, Era และ Beam

- Scaler Partner - พาร์ทเนอร์ของนูทานิคซ์ที่กำลังเติบโตและกำลังเพิ่มพูนความรู้ โดยมีการพัฒนาโซลูชันแบบครบวงจรบนซอฟต์แวร์ Nutanix Enterprise Cloud OS และมีจำนวนพนักงานที่ได้รับใบรับรองและมีการขายเพิ่มมากขึ้น

- Pioneer Partner - พาร์ทเนอร์ระดับเริ่มต้นของนูทานิคซ์ ที่สามารถแนะนำลูกค้ารายแรกให้เลือกซื้อโซลูชันไฮเปอร์คอนเวอร์จ (Hyperconverged) และมีการเสริมสร้างทักษะเบื้องต้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หลักของนูทานิคซ์

โปรแกรม Power to the Partner ประกอบด้วยคุณลักษณะต่างๆ ที่จะช่วยให้พาร์ทเนอร์แนะแนวทางแก่ลูกค้าใน

การปรับปรุงองค์กรโดยอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัล โดยมีเครื่องมือและทรัพยากรที่จะช่วยให้พาร์ทเนอร์ประสบความสำเร็จในแต่ละขั้นตอนของการติดต่อประสานงานกับลูกค้า เช่น

□ เริ่มต้น (Land) - แพลตฟอร์มและเครื่องมือสำหรับการกระตุ้นให้เกิดความต้องการใช้เทคโนโลยีเต็มรูปแบบ ช่วยเพิ่มความสะดวกในการติดต่อลูกค้ารายใหม่ๆ

□ ปรับใช้ (Adopt) - ทรัพยากรสำหรับพาร์ทเนอร์ที่จะใช้ในการสาธิตโซลูชันและเทคโนโลยีของนูทานิคส์, เครื่องมือ Sizer, TCO/ROI และ Xtract ช่วยให้พาร์ทเนอร์ดำเนินการติดตั้งโซลูชันบนแพลตฟอร์มของนูทานิคส์ได้อย่างรวดเร็วและราบรื่น

□ ขยาย (Expand) - การฝึกอบรมด้านผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น Beam, Calm, Flow, Era และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อช่วยให้ลูกค้าได้รับประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสภาพแวดล้อมของนูทานิคส์ที่มีอยู่

□ ต่ออายุ (Renew) - องค์กรประกอบสำคัญในการสร้างรายได้ต่อเนื่อง โดยมีการจัดหาทรัพยากรเพื่อช่วยให้นูทานิคส์และพาร์ทเนอร์สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

ภายใต้โปรแกรม Power to the Partner มีการให้ส่วนลดและรางวัลจูงใจ การฝึกอบรม ใบบรรอง เครื่องมือด้านการตลาด และกระบวนการสนับสนุนงานขายแบบอัตโนมัติ โปรแกรมนี้ผสมรวมทรัพยากรของนูทานิคส์เข้ากับบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญของพาร์ทเนอร์ เพื่อให้บริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า และเมื่อไม่นานมานี้ นูทานิคส์ได้เปิดตัวโปรแกรม Velocity สำหรับตัวแทนจำหน่าย ซึ่งนับเป็นก้าวอย่างแรกของโปรแกรมสนับสนุนช่องทางจัดจำหน่าย โดยนำเสนอโซลูชันและข้อมูลสำหรับลูกค้า รวมไปถึงกระบวนการขายและการลงทุนที่เป็นรูปธรรม เพื่อให้พาร์ทเนอร์ประสบความสำเร็จได้รวดเร็วยิ่งขึ้นในตลาดระดับกลาง

นายทิม จินส์ ผู้จัดการฝ่ายดาต้าเซ็นเตอร์และคลาวด์ของ Softcat กล่าวว่า “เราได้รับผลตอบแทนการลงทุนที่ดีเยี่ยมในทรัพยากรและกิจกรรมของนูทานิคส์ เพราะลูกค้าของเรามีความต้องการโซลูชันที่ใช้เทคโนโลยีของนูทานิคส์ เรายินดีที่มีโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายใหม่นี้ เพราะเป็นอีกหนึ่งสัญญาณที่แสดงให้เห็นว่านูทานิคส์จริงจังในการลงทุนเพื่อสนับสนุนพาร์ทเนอร์ และเราหวังว่าจะบรรลุความสำเร็จและการเติบโตร่วมกันในอนาคต”

นายเดนิส ดาล์ หัวหน้าฝ่ายรายได้, Trace3 ซึ่งเป็นพาร์ทเนอร์ของนูทานิคส์ กล่าวว่า “เราขอปรบมือให้กับโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายที่นูทานิคส์ริเริ่มใหม่นี้ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยให้พาร์ทเนอร์ทุกขนาดประสบความสำเร็จ ขณะที่นูทานิคส์เติบโตอย่างต่อเนื่อง จำเป็นอย่างยิ่งที่บริษัทฯ จะต้องให้ความช่วยเหลือแก่พาร์ทเนอร์หลากหลายกลุ่ม ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการให้คำแนะนำแก่ลูกค้า เพื่อกระตุ้นให้ตลาดมีการปรับใช้เทคโนโลยีเพิ่มมากขึ้น เรารู้สึกตื่นเต้นกับการดำเนินการก้าวต่อไปในการขยายธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกับนูทานิคส์”

นายร้อยดิษฐ์ ฟอร์ดแมน รองประธานฝ่ายขายผ่านช่องทางจัดจำหน่ายทั่วโลกของนูทานิคส์ กล่าวว่า “เราตื่นเต้นกับการเปิดตัวโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายของนูทานิคส์ ซึ่งจัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์ของพาร์ทเนอร์โดยตรง ขณะที่ธุรกิจของนูทานิคส์มีความแข็งแกร่งเพิ่มมากขึ้น เรามองว่าโปรแกรมนี้เป็นก้าวที่สำคัญในการเสริมสร้างขีดความ

สามารถให้แก่พาร์ทเนอร์ของเรา ด้วยการสนับสนุนด้านบริการและทรัพยากรที่จำเป็น เพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้อย่างเต็มศักยภาพควบคู่ไปกับนูทานิคซ์ เมื่อพาร์ทเนอร์ของเราประสบความสำเร็จ ธุรกิจของลูกค้ำก็จะได้รับประโยชน์เพิ่มมากขึ้นจากดาต้าเซ็นเตอร์ที่มีความเรียบง่ายและสอดคล้องตามมาตรฐาน ตอบโจทย์ความต้องการด้านระบบคลาวด์ของลูกค้ำได้อย่างครบถ้วนทั้งในปัจจุบันและอนาคต”

ทรัพยากรเพิ่มเติมและการให้บริการ

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมช่องทางจัดจำหน่ายของนูทานิคซ์ Power to the Partner ได้ที่ nutanix.com/partners พาร์ทเนอร์จะต้องล็อกออนเข้าสู่พอร์ทัลสำหรับพาร์ทเนอร์ในเดือนสิงหาคม เพื่อตรวจสอบรายละเอียดของระดับสถานะปัจจุบัน และขั้นตอนที่จำเป็นสำหรับการเลื่อนระดับสถานะในอนาคต

เกี่ยวกับนูทานิคซ์

นูทานิคซ์เป็นหนึ่งในผู้นำระดับโลกด้านซอฟต์แวร์ระบบคลาวด์และโซลูชันโครงสร้างพื้นฐานแบบไฮเปอร์คอนเวิร์จ ช่วยให้ฝ่ายไอทีไม่ต้องกังวลเรื่องโครงสร้างพื้นฐาน และสามารถมุ่งเน้นกับความสำเร็จบนแอปพลิเคชันและบริการที่เป็นแรงขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจ บริษัททั่วโลกใช้ซอฟต์แวร์ Enterprise Cloud OS ของนูทานิคซ์ เพื่อให้บริหารจัดการแอปพลิเคชันได้ในคลิกเดียวและสามารถโยกย้ายไปมาได้ทั้งพับลิคคลาวด์ ไพรเวทคลาวด์ และดิสทริบิวเต็ดเอจด์คลาวด์ ดังนั้นจึงสามารถใช้แอปพลิเคชันได้ทุกขนาดและทุกรูปแบบด้วยต้นทุนรวมที่ลดลงอย่างมาก ส่งผลให้องค์กรสามารถให้บริการสภาพแวดล้อมไอทีประสิทธิภาพสูงตามความต้องการได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ดูแลการทำงานของแอปพลิเคชันต่างๆ สัมผัสประสบการณ์เสมือนคลาวด์อย่างแท้จริง ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

www.nutanix.com หรือติดตามเราได้ที่ทวิตเตอร์ @nutanix

© 2018 Nutanix, Inc. All rights reserved. Nutanix and the Nutanix logo are trademarks of Nutanix, Inc., registered in the United States and other countries. All other brand names mentioned herein are for identification purposes only and may be the trademarks of their respective holder(s).