

อีเอ็มซีปฏิรูปโครงการคู่ค้า Velocity กระตุ้นการเติบโต ขยายทางเลือก สร้างความแตกต่างแก่คู่ค้า

- อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น ประกาศว่า บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงที่สำคัญต่อโครงการ EMC Velocity™ Solution Provider ซึ่งจะช่วยสร้างประสบการณ์ที่เรียบง่าย คาดการณ์ได้ และสร้างผลกำไรมากขึ้นแก่ตัวแทนจำหน่ายของอีเอ็มซีทั่วโลก
- ส่วนปรับปรุงต่างๆ ได้แก่ ผลตอบแทนพิเศษสำหรับผลิตภัณฑ์ที่กำหนดเป้าหมายการขาย, การปรับเปลี่ยนข้อกำหนดและสิทธิประโยชน์สำหรับ Velocity Specialties, การผนวกรวมโครงการคู่ค้า EMC Isilon, การขยายโอกาสในการสร้างอุปสงค์ และการขยายบริการ เครื่องมือ และทรัพยากรต่างๆ



อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น (NYSE: EMC) ประกาศว่า บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงที่สำคัญต่อโครงการคู่ค้า EMC® Velocity Solution Provider เพื่อขยายช่องทางการนำเสนอเทคโนโลยีและโซลูชันชั้นนำของอีเอ็มซีในส่วนของคลาวด์คอมพิวเตอร์ และบิ๊กดาต้า ให้แก่ลูกค้าในขอบเขตที่กว้างขวางมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดระดับกลางซึ่งเติบโตอย่างรวดเร็ว ด้วยความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการให้ความช่วยเหลือแก่คู่ค้า Velocity Partner เพื่อให้พร้อมสำหรับการขายและ/หรือให้บริการสำหรับผลิตภัณฑ์และโซลูชันของอีเอ็มซี ลูกค้าจึงมั่นใจได้ในความสามารถของผู้จัดหาโซลูชันของอีเอ็มซีสำหรับการตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงโครงการต่อไปนี้มีผลบังคับใช้ทันที:

- **ผลตอบแทนพิเศษสำหรับผลิตภัณฑ์ที่กำหนดเป้าหมายการขายสำหรับคู่ค้าระดับ Premier และ Signature** – จัดหาช่องทางรายได้ที่คาดการณ์ได้แก่คู่ค้า Velocity ชั้นนำ¹ ด้วยผลตอบแทนพิเศษตามยอดขายเทคโนโลยีของอีเอ็มซีตามที่กำหนด ซึ่งสอดคล้องกับแผนการของบริษัทฯ ในการบุกตลาดระดับกลาง โดยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ ได้แก่ ยูนิฟายด์สตอเรจ EMC VNX® และ VNXe®, โซลูชันการจัดเก็บและกู้คืนข้อมูล EMC Avamar® และ EMC Data Domain® และโซลูชันการแคชข้อมูลแฟลชเซิร์ฟเวอร์ EMC VFCache™ ผลตอบแทนนี้จะจ่ายให้ตั้งแต่การขายครั้งแรก และเป็นผลตอบแทนเพิ่มเติมนอกเหนือจากผลตอบแทน Specialty² ตามผลการดำเนินงานที่มีอยู่

- การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดของ **Velocity Specialty** เพื่อเสริมสร้างความสามารถด้านการขาย

- โครงการได้ยกเลิกข้อกำหนดให้คู่ค้าต้องมีใบรับรองในการปฏิบัติงานติดตั้งเพื่อให้ได้รับระดับความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน หรือ Specialty² อีกต่อไป แม้ว่าอีเอ็มซีสนับสนุนให้คู่ค้ามุ่งเน้นงานการบริการมากขึ้น แต่การลบข้อกำหนดในเรื่องข้อกำหนดให้มีใบรับรองในการปฏิบัติงานนี้ออกจากโครงการตัวแทนจำหน่ายในตอนนี้จะช่วยให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถขอรับ Velocity Specialties ได้โดยตรง ซึ่งจะช่วยให้ได้รับสิทธิประโยชน์รวดเร็วขึ้นสำหรับคู่ค้าที่รวมบริการไว้ในรูปแบบธุรกิจ อีเอ็มซีได้เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับบริการ Velocity Services (ตามรายละเอียดด้านล่างนี้)
- ไม่มีข้อกำหนดเรื่องตัวเลขยอดขายสำหรับคู่ค้าที่บรรลุระดับความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านอีกต่อไป
- ต้องมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน 3 อย่างจึงจะสามารถเป็นคู่ค้าระดับ Signature (ระดับสูงสุด) ทั่วโลก เพื่อรับรองว่าคู่ค้ามีความสามารถระดับสูงสุดในการทำตลาดและจัดจำหน่ายเทคโนโลยีที่หลากหลายของอีเอ็มซี

- **โครงการคู่ค้า EMC Isilon ผสมรวมเข้ากับโครงการ Velocity Program** – คู่ค้า Isilon ในอดีตสามารถรับสิทธิประโยชน์ภายใต้โครงการ Velocity สำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของอีเอ็มซี และตัวแทนจำหน่ายของอีเอ็มซีที่มีอยู่จะสามารถรับสิทธิประโยชน์จากการขาย Isilon ด้วยเช่นกัน โดยทั้งหมดนี้อยู่ภายใต้โครงการ Velocity

- **เพิ่มเติมผลิตภัณฑ์ที่ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านผลตอบแทนจาก Velocity Specialties** – เพื่อช่วยให้คู่ค้าปรับเปลี่ยนกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นสำหรับโซลูชันคลาวด์และบิกดาต้า จึงมีการกำหนดให้ผลิตภัณฑ์ต่อไปนี้สามารถรับสิทธิประโยชน์ผลตอบแทนภายใน Backup and Recovery Specialty: ระบบคลาวด์แบ็กอัพ EMC Mozy[®], แพลตฟอร์มคลาวด์สำรองแบบฮิอบเจกต์ EMC Atmos[®] และสตอเรจแบบกำหนดแอดเดรสของเนื้อหา EMC Centera[®] ส่วนแพลตฟอร์มสตอเรจที่เชื่อมต่อเครือข่ายแบบขยายออก EMC Isilon[®] สามารถรับสิทธิประโยชน์ภายใน Consolidate Specialty

- **การกระตุ้นความต้องการอย่างกว้างขวาง: เพิ่มเงินทุนในการพัฒนาตลาด (MDF)³ เพิ่มข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย** – อีเอ็มซีมีแผนที่จะลงทุนเพิ่มขึ้นสองเท่าในส่วนของเงินทุน โครงการ และทรัพยากรสำหรับการกระตุ้นความต้องการ เพื่อพัฒนาโอกาสที่เพิ่มขึ้นให้แก่คู่ค้าเพื่อปิดการขาย และเร่งการเติบโตของรายได้

- ฝ่ายบริการ Velocity ลงทุนปรับปรุงเครื่องมือ บริการ และทรัพยากร เพื่อเร่งการพัฒนาผู้ค้าให้มี
ความสามารถในการให้บริการตามมาตรฐานของ EMC:

- ขยายไลบรารีของการฝึกอบรมบริการแบบออนไลน์และแบบมีอาจารย์ผู้สอน เพิ่มความสะดวกและ
ประสิทธิภาพให้แก่ผู้ค้าในการเข้าถึงการฝึกอบรมด้านเทคนิค EMC Proven Professional ซึ่งได้รับการยอมรับ
อย่างกว้างขวางจากแวดวงอุตสาหกรรม
- ห้องปฏิบัติการออนไลน์ใหม่ ช่วยให้ผู้ค้าเพิ่มพูนทักษะด้านการติดตั้งอย่างมีประสิทธิภาพสำหรับเทคโนโลยี
ของอีเอ็มซี ในสภาพแวดล้อมเสมือนจริง
- บริการใหม่ในกลุ่ม EMC Cooperative Services เปิดโอกาสให้ผู้ค้าได้รับทราบคำแนะนำจากอีเอ็มซีใน
เรื่องการออกแบบโซลูชัน รวมถึงการตรวจสอบภายหลังการติดตั้ง และด้วยบริการ EMC Cooperative Service ผู้
ค้าจะสามารถควบคุมความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างเต็มที่ พร้อมการสนับสนุนด้านความเชี่ยวชาญจากอีเอ็มซี เพื่อให้ได้
คุณภาพการติดตั้งสูงสุด

คำกล่าวของผู้ค้า:

เกร็ก พรูเอ็ดต์ รองประธานอาวุโสของ CompuNet, Inc.

“อีเอ็มซีนำเสนอทางเลือกที่หลากหลายและยืดหยุ่นภายใต้โครงการ Velocity Program ดังนั้นลูกค้าของเราจึง
สามารถเข้าถึงนวัตกรรมทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายของอีเอ็มซี มีโอกาสในตลาดอย่างมาก และ
ส่วนปรับปรุงที่อีเอ็มซีเปิดตัวในวันนี้จะช่วยให้เรามีทางเลือกเพิ่มมากขึ้นในการจัดจำหน่ายสินค้าและนำเสนอบริการ
และเราจะสามารถมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นสำหรับบริการต่างๆ ขณะที่ตลาดขยายไปสู่คลาวด์,
บิ๊กดาต้า และสภาพแวดล้อมของไอทีที่น่าเชื่อถือ”

แกรี่ อเล็กซานเดอร์, ซีอีโอ, AOS (Alexander Open Systems)

“องค์กรต่างๆ มีข้อมูลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และองค์กรเหล่านี้ต้องการความช่วยเหลือในการจัดการข้อมูล และ AOS สามารถเข้ามาดูแลตรงจุดนี้ได้ ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้งเทคโนโลยี การซัพพอร์ต หรือการให้บริการ โครงการ EMC Velocity Partner Program จัดหาเครื่องมือและทรัพยากรที่พร้อมสรรพ เพื่อให้เราพร้อมทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาที่ลูกค้าไว้วางใจ นอกจากนี้ เรายังรู้สึกยินดีที่อีเอ็มซีให้ความสนใจเพิ่มมากขึ้นต่อลูกค้า และมอบหมายให้ทีมงานฝ่ายขายทำงานร่วมกับลูกค้าโดยตรง แทนที่จะแยกกันทำงาน นอกจากนี้ AOS ยังสนับสนุนความมุ่งมั่นของอีเอ็มซีต่อตลาดเอสเอ็มอี เพราะถือเป็นตลาดหลักของเรา”

คำกล่าวของผู้บริหารอีเอ็มซี:

เฟรด โคห์เฮาต์ รองประธานฝ่ายการตลาดช่องทางจัดจำหน่ายทั่วโลกของอีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น

“อีเอ็มซีมุ่งมั่นที่จะให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้า เพื่อเร่งการพัฒนาสู่ระบบคลาวด์คอมพิวติง รวมไปถึงการรับมือกับข้อมูลบิ๊กดาต้า และช่วยให้ฝ่ายไอทีสามารถจัดเก็บ จัดการ ปกป้อง และวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งถือเป็นสินทรัพย์ที่มีค่ามากที่สุดสำหรับลูกค้า เราดำเนินการเปลี่ยนแปลงโครงการ Velocity Solution Provider เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถปรับปรุงการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการในด้านสำคัญๆ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างลงตัว เราต้องการให้ลูกค้าของเราได้รับประสบการณ์ที่เรียบง่าย คาดการณ์ได้ และสร้างผลกำไรจากการทำงานร่วมกับอีเอ็มซี กว่าครึ่งหนึ่งของรายได้จากผลิตภัณฑ์สตอเรจที่เราได้รับ มาจากช่องทางจัดจำหน่ายผ่านลูกค้า และด้วยเหตุนี้ เราจึงต้องการปรับปรุงการทำงานของลูกค้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นับเป็นข้อพิสูจน์ว่าองค์กรต่างๆ ไว้วางใจให้ลูกค้า EMC Velocity Partner ช่วยปรับปรุงธุรกิจ และเพิ่มความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดที่เกี่ยวข้อง”

ทรัพยากรเพิ่มเติม

- เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการเป็นลูกค้าของอีเอ็มซี
- ติดตาม @EMCChannel และร่วมการสนทนา #EMC บน Twitter
- เชื่อมต่อกับอีเอ็มซีผ่านทาง Twitter, Facebook, YouTube, LinkedIn และ ECN

ข้อมูลเกี่ยวกับอีเอ็มซี

อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น (NYSE: EMC) เป็นผู้นำระดับโลกในด้านการพัฒนาและจัดหาโซลูชันและเทคโนโลยีสารสนเทศ

เทศ ซึ่งช่วยให้องค์กรทุกขนาดปรับปรุงขีดความสามารถในการแข่งขันและใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่าจากข้อมูลที่มีอยู่ หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของอีเอ็มซี คลิกไปที่ www.thailand.emc.com