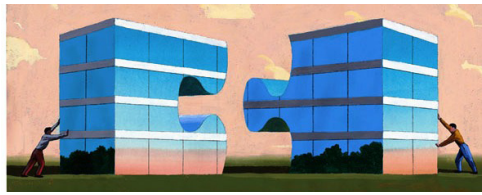


Estudo inédito comprova maior adoção à Programas de Canais pelos fabricantes

Realizamos anualmente, desde 2005, um estudo sobre o mercado de tecnologia no Brasil. Em nossa última edição, publicada em abril, constatamos que o número de fabricantes em operação no Brasil atuantes nos segmentos de TI, telecom, AC/AIDC e eletro-eletrônicos apresentou crescimento de 61% em 2009, comparativamente ao número de fabricantes identificados no estudo de 2005. Contamos com 20% de fabricantes de software e 80% de hardware.

Um dos principais objetivos do estudo é o monitoramento da adoção de um Programa Estruturado de Canais. Os Programas viabilizam uma relação mais transparente do fabricante com seus canais indiretos, com regras claras de apoio ao canal que fomentam um relacionamento sustentado e longo com distribuidores, revendedores,



VARs (revendedores de valor agregado), integradores e ISVs (software houses). A adoção de um Programa Estruturado de Canais é mais comum na indústria de software e vem apresentando índices de crescimento elevado, comparativamente à indústria de hardware. Em 2005 tínhamos 35% dos fabricantes de software com disponibilidade de um Programa e em 2009 chegamos a 61%. Por outro lado, a indústria de hardware ainda apresenta um reduzido índice de adoção de 23% em 2009, apresentando considerável crescimento comparativamente aos 13% constatados em 2005, mas ainda muito baixo perante a indústria de software.

Debate no Congresso da Autoacom reúne executivos de todos os elos da cadeia

O Congresso da Autoacom 2009 contou com a realização de um debate ocorrido em São Paulo no dia 08 de abril. O tema do debate foi "O Cenário de Automação Comercial no Brasil e Tendências" e contou com a participação de representantes de todos os elos da cadeia de venda e distribuição de AC (Automação Comercial) e AIDC (Identificação e Coleta Automática de Dados), como: Pedro Luiz Roccato, diretor presidente da Direct Channel, como moderador e com os debatedores Antônio Di Gianni, presidente da AFRAC (Associação Brasileira de Automação



Comercial), Alexandre Conde, diretor da CDC Brasil, Jorge Ribeiro Pereira, diretor da Gertec, Luís Alberto Garbelini, diretor da Esys-Colibri e Antônio Galvão Vasconcelos, diretor da Automacom.

Acesse nosso blog agora e conheça todo o conteúdo deste riquíssimo debate que tratou dos 7 principais desafios dos revendedores, VARs, integradores e ISVs do segmento de AC/AIDC.

Vagas abertas para o One Day Training de Venda Consultiva

Em mercados competitivos como o de TI, automação comercial e telecom, é fundamental que conheçamos como vender valor e não preço. O curso de curta duração "Venda Consultiva" permite desenvolver a venda consultiva como diferencial para a força de vendas. Conheça técnicas para identificar as necessidades de seus clientes de forma pró-ativa, ofertando soluções para seus problemas, ou seja, venda necessidades e não mais características técnicas.

Acesse o nosso site agora para mais informações ou ligue agora para reservar a sua vaga para a turma de 27 de maio!

Curso de Extensão em Gestão de Canais de Vendas & Distribuição

A próxima turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais terá início em 10 de agosto. Não perca mais esta oportunidade de conhecer com profundidade o universo de canais indiretos com visão privilegiada de todos os elos da cadeia (fabricantes, operadoras de telecom, ISVs, distribuidores, revendedores, VARs e integradores) através de metodologia de ensino com apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas.

Acesse o nosso site e conheça detalhes do programa, bem como nosso portfólio completo de cursos!

Dica: Aderência à Política Comercial

Mais importante que disponibilizar uma Política Comercial com regras claras para relacionamento com os canais indiretos, é fundamental que o fabricante seja o primeiro a garantir a aderência às regras. Leia mais sobre este assunto em nosso livro.

