

Adoção de Programas de Canais em AC ainda é baixa

O segmento de AC (Automação Comercial) apresenta reduzido índice de adoção de um Programa Estruturado de Canais, se compararmos com outros segmentos de TI. Realizamos um estudo anual de monitoramento da indústria de TI, telecom, eletroeletrônicos e AC/AIDC quanto a adoção de um Programa Estruturado de Canais para atração, desenvolvimento e retenção de canais indiretos. Considerando a edição 2009 do estudo, constatamos que apenas 15% dos fabricantes de AC/AIDC adotaram um Programa, contra 61% dos fabricantes de software de TI e 23% de hardware

de TI. O segmento de AC exige elevada especialização, sendo um mercado de alta competitividade, o que reforça a necessidade de adoção de uma Política Comercial sustentada nas melhores práticas do setor, típicas de fabricantes que elegem o Programa de Canais como ponto de sustentação de sua relação com os canais indiretos (distribuidores e revendedores).

Acredito que o índice de adoção seja crescente nos próximos anos, visto a alta competitividade do setor que fomentará a adoção de regras claras com total transparência em seu relacionamento.

Carência dos canais por capacitação em gestão é comprovada no Real Time da Officer 2009

O evento Real Time realizado anualmente pela Officer contou com 2.500 participantes no dia 12 agosto no Transamérica Expo em São Paulo. Pela primeira vez no evento foi disponibilizada uma trilha exclusiva de gestão, dentre as 11 trilhas abertas para inscrição pelos revendedores. Disponibilizamos pela trilha de gestão quatro mini-cursos que tiveram suas turmas completas com apenas dois dias de inscrições. Apesar do aumento da capacidade das salas, não foi possível atender a todos os interessados no dia do evento.

Este fato comprova que os canais estão sedentos por conteúdo de formação em gestão, como melhores práticas na gestão de uma revenda, planejamento estratégico, gestão de pessoas, gestão



financeira, Venda+Valor®, dicas de comportamento diante de momentos de retração e outros. Afinal, somente com foco no desenvolvimento de skills típicos da gestão de seu negócio que nossos canais conseguirão garantir a sustentabilidade e longevidade de sua empresa.

Conheça os novos cursos com início nos meses de setembro e outubro

- **09/09/09: Venda+Valor®: Como Vender Valor e não Preço**
 - **17/09/09: Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios**
 - **07/10/09: Gestão de uma Revenda, VAR, Integrador e ISV**
 - **22/10/09: Planejamento Estratégico para Canais de TI, AC e Telecom**
- [Acesse nosso site](#) para conhecer outros cursos e soluções disponibilizadas pela Channels' University.

Blog atinge o marco de 20 mil usuários em agosto

O blog da Direct Channel atingiu no último mês de agosto o marco histórico de 20 mil usuários. O blog disponibiliza diariamente conteúdo atualizado sobre canais de vendas & distribuição, figurando como ponto de encontro da comunidade de canais. São postados diversos artigos e comentários, buscando prover conhecimento estruturado para o aperfeiçoamento dos profissionais atuantes em todos os elos da cadeia. [Acesse agora](#) e aproveite!

Dica: marketing cooperado

A gestão de marketing cooperado é um desafio para todos os elos da cadeia (fabricantes, operadoras de telecom, distribuidores e revendedores). No capítulo 15 de nosso livro "A Bíblia de Canais" você conhecerá dicas para orientação do MDF à resultados. Como gestor de uma revenda, saiba também como desenvolver um Plano Anual de Marketing Cooperado que seja aprovado por seus distribuidores e fabricantes aliados.

