

Congresso debaterá o cenário de automação comercial no Brasil

Evento reunirá principais players do setor de AC e AIDC do Brasil

De 7 a 9 de abril acontecerá o principal evento do Brasil do segmento de AC (Automação Comercial) e AIDC (Identificação e Coleta de Dados), a Autocom 2009. O evento que ocorrerá no Centro de Convenções Frei Caneca, na cidade de São Paulo, contará com uma área de exposições com apresentação das soluções dos principais players do setor, bem como com a realização do Congresso de Automação, Serviços e Soluções para o Comércio, organizado pela AFRAC.

Dentre os temas desenvolvidos no Congresso este ano, teremos o debate "Cenário de Automação Comercial no Brasil e Tendências" que ocorrerá no segundo dia, 08 de abril, com início às 16:50 hs e contará com a mediação de Pedro Luiz Roccato, Presidente da Direct Channel e com os debatedores Antonio Di Gianni, Presidente da AFRAC, Alexandre Conde, Diretor da CDC Brasil, Jorge Ribeiro Pereira, Presidente da Gertec, Luís Alberto Garbelini, Diretor da Esys Colibri e Wolney Betiol, Presidente do Conselho Administrativo da Bematech. Os participantes do evento terão a oportunidade única de conhecer o último estudo desenvolvido pela Direct Channel sobre o mercado de tecnologia, telecom, eletroeletrônicos e AC/AIDC a respeito do número de fabricantes em operação no Brasil, bem como o número de fabricantes que disponibilizam um Programa Estruturado de Canais para operação com seus canais indiretos. Esta edição inédita do estudo figurará como cenário inicial das discussões entre os debatedores, contando com a participação dos congressistas que poderão enviar perguntas à mesa.



Contaremos também com a identificação das sete principais "dores" dos revendedores de AC/AIDC que serão debatidas com o intuito de endereçar soluções para os principais desafios dos canais de vendas e distribuição. Dentre as questões discutidas teremos: longevidade e sustentabilidade dos revendedores; os desafios do direcionamento de argumentação de vendas não só na obrigatoriedade fiscal mas nos reais benefícios oferecidos pelas soluções de AC; o e-commerce como oportunidade ou ameaça; o desafio de migração para o modelo de receita recorrente; as tendências de adoção das novas tecnologias atualmente conhecidas e as que estão por vir; as principais causas de conflitos entre canais, como ausência de regras claras para nomeação e operação com canais indiretos pelos fabricantes junto a seus revendedores e distribuidores autorizados.

Aproveite esta oportunidade única de participar deste debate com representantes de todos os elos da cadeia de vendas e distribuição de AC/AIDC (fabricantes, distribuidores, revendedores, VARs, integradores e ISVs).

Acesse agora o site do evento e faça a sua inscrição!

Acesse gratuitamente nosso rico acervo de conteúdo especializado em canais

Disponibilizamos um volume considerável de artigos e matérias em nossos blogs e área de clipping. Através dos links abaixo, você poderá acessar todo o acervo gratuitamente:

- [Blog da Direct Channel](#)
- [Blog do Conselho de Canais](#)
- [Blog do Reseller Web](#)
- [Clipping de artigos assinados e matérias](#)

No caso dos blogs, por exemplo, o dinamismo da Web 2.0 nos permite acompanhar os principais acontecimentos do segmento através do acesso aos arquivos de posts. No blog do Conselho de Canais contamos com a publicação de posts dos principais executivos do setor, com assuntos atuais e altamente atrativos.

A sua participação é fundamental para que continuemos disponibilizando conteúdo altamente especializado. Acesse, leia, comente e envie sugestões de temas!

Dica: Aversão a metas pelos canais

Você já imaginou que maravilhoso seria se a definição de metas não fosse mais um dos momentos mais odiados por seus canais de vendas? A solução está na metodologia de condução das metas com os parceiros. Quando as metas não são impostas, mas elaboradas a quatro mãos de forma participativa relacionadas ao Partner Business Plan, os resultados são muito mais atrativos sem desgastes em relacionamento com o canal. Consulte o capítulo 22 do livro "A Bíblia de Canais" para conhecer uma metodologia específica para desenvolvimento do Partner Business Plan.

