

30 de Mayo de 2016 · Año 24 | No. 1184

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

PROGRAMAS DE CANAL

A un paso del éxito





Objetivo

Está diseñado para ayudar a los integradores de sistemas, revendedores de valor añadido (VAR) e instaladores a impulsar las ventas de soluciones. Dentro de los beneficios del programa encontrarán herramientas para incrementar sus ventas, optimizar su rentabilidad y mejorar sus costos. Es un programa, sencillo y flexible con el cual reconocemos el esfuerzo y la inversión de nuestros socios.

Niveles de membresía y perfil

Son cuatro niveles de socio y está basado en la inversión realizada en la marca, así como las capacidades técnicas, comerciales y financieras de nuestros socios.

- Oro: Es el nivel más alto de certificación, se requieren dos ingenieros entrenados y certificados, en adición a una cuota de ventas que lograremos en conjunto, usando los recursos disponibles de ambas empresas.
- Plata: Es un nivel de transición entre Autorizado y Oro, en el que se requiere un ingeniero entrenado y certificado, así como una asignación de cuota trimestral.
- Autorizado: Es el primer nivel de la pirámide y con solo estar registrado con alguno de nuestros distribuidores, así como en nuestra página de socios empiezan a recibir beneficios.
- Instalador y distribuidor: En este nivel nuestros socios potenciales pueden adquirir productos directamente con nuestros mayoristas.

Beneficios

- Destinamos amplios recursos en capacitación, buscando que el conocimiento de nuestras soluciones sea común en todos los niveles de nuestra cadena de valor. La certificación es un elemento de valor para todos los participantes en el mercado de seguridad.
- El soporte técnico es una herramienta de productividad, eficiencia y servicio al cliente.
- Descuentos asignados dependiendo del nivel de desarrollo del socio.
- Programa de equipo demo y préstamo.
- Para nuestros socios de más alto desarrollo, tenemos programas de generación de demanda en función de su tamaño y especialización.



Francisco Ramírez

Director en México



"En Axis nos interesa el negocio de nuestros socios. Sería un gusto tener la oportunidad de servirles y explicarles la gran cantidad de beneficios y programas de soporte que tenemos disponibles para cada uno de ustedes"



Contacto:

ventas-lat@axis.com

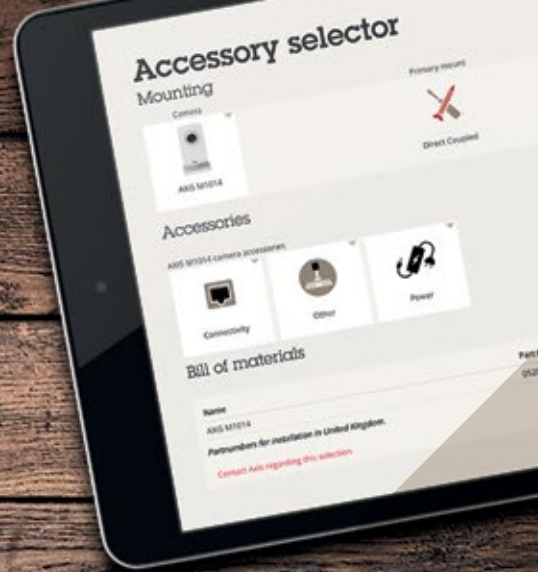
(55) 5271 2222

f Axis Communications

@Axis_LAT

in Axis Latin America

El trabajo es fácil...



...con las herramientas correctas.

Teniendo las herramientas adecuadas en tus manos puedes hacer una gran diferencia reduciendo el tiempo que toma un proyecto de vigilancia. Teniendo la herramienta correcta en tus manos hace una gran diferencia en el tiempo que tarda en un trabajo de vigilancia. Es por eso que hemos traído más de 20 herramientas y funciones en un mismo lugar para ayudarte en el diseño, instalación, configuración y mantenimiento de sus proyectos. El portal de herramientas de Axis, alberga todo lo necesario para que los proyectos se desarrollen de la mejor manera posible.

Encuentra las herramientas adecuadas de trabajo en www.axis.com/tools

AXIS[®]
COMMUNICATIONS

EN PROGRAMAS DE CANALES

NECESARIO RENOVARSE

Rogelio Herrera

NO RESPONDEN A LAS NECESIDADES DEL MERCADO ANTES DE GENERAR DIFERENCIADORES SE REPLICAN DEBEN IMPULSAR EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS SOCIOS



Uno de los principales objetivos de cualquier programa de negocio para integradores o distribuidores es reconocer su nivel de desempeño, ya sea por volumen de venta o compromiso en habilitación; sin embargo, los cambios en la industria demandan nuevas métricas de medición.

En los últimos años, la mayoría de los programas se han mantenido, el resultado es que todos se replican y ofrecen los mismos beneficios, esto hace que el principal diferenciador, al final del día, sean los costos, esta situación tiene repercusiones directas sobre la rentabilidad del canal.

Al respecto, Saúl Cruz, director ejecutivo de Select, mencionó: “Sin duda hace falta una renovación de este tipo de programas, ya que una de las principales tendencias es la entrega de servicios, por ello los integradores deben consolidar una propuesta al respecto con un portafolio que vaya más allá de la instalación, soporte o mantenimiento”.

Actualmente todo el mercado busca servicios antes que infraestructura, desde el corporativo hasta las microempresas, esto se debe, en gran medida, a que los planes de arrendamiento que conllevan y su flexibilidad en la que no es necesario realizar grandes inversiones de dinero.

Enrique Rosado, director de Profesionales en Informática del Sureste, agregó: “Tenemos más de 20 años en el mercado, en este tiempo pasamos de ser un proyecto personal a una empresa formal con presencia en Yucatán; desde hace algunos años participamos en el programa de Lenovo”.

Otros proveedores del integrador son: Acer, Aspel, Contpaqi, Eset, Honeywell y Microsoft, uno de sus principales diferenciadores está en la capacidad de entregar soluciones, dentro del programa del fabricante de cómputo, entre los valores que reconocen es el registro de oportunidades.

Otros apoyos están en el seguimiento de proyectos, servicio, soporte o validación de garantías, además de las facilidades para acceder a soluciones de demostración, así puede montar pruebas de concepto con los prospectos.

Toda esta infraestructura de negocio le permite ser más eficiente y obtener una mejor rentabilidad, su decisión de integrarse al plan comercial de Lenovo, además de la rentabilidad que ofrece, fue determinada a partir de este tipo de beneficios, otros socios importantes son Acer y Cisco.

Por su parte el canal debe desarrollar la infraestructura necesaria para dar seguimiento a estos esquemas de pago, entendiendo que la rentabilidad se vuelve recurrente, pero uno de los rezagos de estos programas es que se enfocan en la evaluación de cuotas de venta por equipamiento.

Así dejan de lado uno de los elementos más importantes para un canal en la actualidad, es decir, no reconocen su esfuerzo por adecuarse a las nuevas condiciones de la industria, dicha transformación es impulsada en gran medida

por el cómputo en la nube, otra nueva área de negocio para el canal.

“SERÍA BUENO SIMPLIFICAR LOS PROGRAMAS PARA QUE SEAN MENOS COMPLICADOS A NIVEL ADMINISTRATIVO, TAMBIÉN QUE SE OFRECIERAN MÁS OPCIONES DE HABILITACIÓN EN LÍNEA CON HORARIOS ACCESIBLES QUE NO COMPLIQUEN NUESTROS HORARIOS PRODUCTIVOS, EN GENERAL ESTOS PROGRAMAS SÍ IMPULSAN EL DESARROLLO EMPRESARIAL”: ENRIQUE ROSADO, PROFESIONALES EN INFORMÁTICA DEL SURESTE

Factores detonantes

La propia nube en conjunto con la movilidad, big data e incluso internet de las cosas (IoT) han impulsado una evolución en la industria tecnológica, frente a esto los fabricantes han hecho algunas modificaciones a sus programas de negocio para canales de distribución.

Sin embargo, no es suficiente, esto ha derivado en un panorama donde el canal no tiene el respaldo que necesita para dar seguimiento a su crecimiento, así el reto más importante para las marcas es renovar estos esquemas para capitalizar de mejor manera los mercados emergentes.

Otra prioridad de los canales es la habilitación, para definir las capacitaciones o certificaciones a tomar, es importante conocer las soluciones con mayor demanda en la región en la que tienen presencia, así es donde tienen mayor potencial de desarrollo a corto y mediano plazo.

En el sureste, Rosado identifica oportunidades en enlaces y redes inalámbricas, además de productos especializados como servidores o plataformas de seguridad, de hecho la firma tiene una certificación con Eset, además de este nivel de especialización la compañía ofrece soporte en ingeniería.

Una de las medidas más urgentes es cambiar las métricas de evaluación de desempeño para valorar la entrega y eficiencia de servicios, ya que la mayoría de los consumidores empresariales optan por esta opción, sin embargo, la mayoría de los programas se enfocan en cuotas de venta.

“Los programas no responden a las necesidades del mercado local, esto se nota desde cómo definen a la pequeña o mediana empresa, en nuestro país la mayor parte no tienen áreas de administración, contabilidad o mercadotecnia, generar programas enfocados a ciertas verticales es otro requerimiento del canal”, agregó el directivo de Select.

Dicha segmentación permitirá ofrecer al canal un seguimiento más puntual de acuerdo al mercado que atiende ya sea comercio al detalle, manufactura o sector público; también debemos entender que este proceso de transformación conlleva una curva de aprendizaje.

En este sentido, los integradores también deben modificar a sus estrategias de rentabilidad, de lo contrario no sólo estará en riesgo de perder competitividad, sino de desaparecer del mercado; una de las mejores opciones es tratar de implementar planes sustentables de crecimiento.

“MÁS ALLÁ DE LA PROMOCIONES Y RIFAS DE VIAJES, QUE SI BIEN, SON INCENTIVOS COMERCIALES QUE FOMENTAN EL RELACIONAMIENTO, SE LIMITAN A RECONOCER CICLOS DE VENTA FUGACES EN GRANDES PROYECTOS, A LARGO PLAZO ESTO NO TIENE IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS INTEGRADORES Y ES PRECISAMENTE LO QUE ESTOS DEBEN BUSCAR EN CUALQUIER PROGRAMA”: SAÚL CRUZ, SELECT

En el área de mercadotecnia, algunos programas contemplan fondos para realizar eventos de generación en conjunto entre las propias marcas y sus asociados, sin embargo, actualmente es más eficiente implementar iniciativas de marketing digital, aspecto que no es tomado en cuenta por dichos esquemas.

Otra área de mejora está en planes de comercio electrónico, si bien actualmente hay empresas consolidadas en el segmento, el canal puede entregar una gama de productos puntuales y generar diferenciadores a partir de capacidad de entregar servicios, pero aún hace falta el respaldo de los fabricantes. Al respecto, Rosado destacó: “Sería bueno simplificar los programas para que sean menos complicados a nivel administrativo, también que se ofrecieran más opciones de habilitación en línea con horarios accesibles que no compliquen nuestros horarios productivos, en general estos programas sí impulsan el desarrollo empresarial”.

Este tipo de iniciativas se pueden complementar con planes sustentables de desarrollo donde se puede recurrir al apoyo de aceleradores de negocio o programas de sector público, de hecho, Profesionales en Informática del Sureste recientemente implementó una certificación de procesos y servicios. La estabilidad en los programas de socios da como resultado una falta del surgimiento de nuevas generaciones de canales, si bien es positivo que algunas empresas de este tipo se consoliden, también es necesario que nazcan nuevas propuestas en la industria para impulsar su crecimiento.

De seguir enfocados en evaluar la venta de productos, los programas también contribuirán a la desaparición de los grandes ecosistemas de distribución,

para entender las nuevas condiciones del negocio, el canal también se puede acercar a los diferentes foros de consultoras de la industria.

En este sentido, destaca el próximo foro de la consultora Select que realizará la siguiente edición de Sistema de Información Continua de Alta Dirección (SICAD) donde mostrará el comportamiento y áreas de oportunidad de la industria local durante el primer trimestre de este año.

“Más allá de las promociones y rifas de viajes, que si bien, son incentivos comerciales que fomentan el relacionamiento, se limitan a reconocer ciclos de venta fugaces en grandes proyectos, a largo plazo esto no tiene impacto en el desarrollo empresarial de los integradores y es precisamente lo que estos deben buscar en cualquier programa”, sentenció Cruz.

Entre los planes del integrador yucateco destacan los cursos para mejorar procesos de venta a través del cual también busca enriquecer su propuesta de servicios, así busca adecuarse a la demanda del mercado, este enfoque le ha permitido mantenerse vigente por dos décadas. Así los canales deben exigir esquemas más eficientes que impulsen su crecimiento en áreas financieras, comerciales, contables y administrativas, es decir los fabricantes deben colaborar en definir planes estratégicos para el desarrollo de su principal brazo para llegar a todo el mercado. [↩](#)





Plan de canales y desarrollo (APP – Absa Partner Program)

Centros de datos
Redes empresariales
Edificio Inteligentes
Automatización industrial

Niveles

Socio Comercial
Socio Experimentado
Socio Emprendedor
Diseñador de soluciones

Herramientas Digitales

Plataforma de canales (APP – B2B)
Business Plan
Catálogos Alta Disponibilidad
Reportes ejecutivos
Co-Branding
Administración cuentas estratégicas (UF)
Absa Online

Consulta con tu ejecutivo para mayores informes.





Domingo Salgado Guerra

Gerente Sr. de Canales

Objetivo

“BEST” es nuestro programa de incentivos para canales el cual les permite generar mayor rentabilidad mediante la comercialización de la marca, ayuda de manera consistente el desarrollo de productos y nuevos negocios. Está diseñado para canales que buscan mejorar su oferta de valor y participación.

Niveles de membresía y perfil

Bronce / Plata / Oro / Platino. De acuerdo al nivel y especialización obtiene beneficios al cumplimiento de objetivos. “BEST” es un programa que reconoce la lealtad y compromiso con la marca.

Beneficios

Ofrece rebates, fondos de marketing, material POP, atención personalizada, recursos dedicados como un PM para el desarrollo de marca, capacitación, acompañamiento en proyectos, licitaciones y es esquemas de servicios administrados de impresión.



“El incremento de la rentabilidad mediante la especialización y desarrollo de nuevos negocios es la base de nuestra propuesta. Contamos con diferentes líneas de producto, que ayudarán a su negocio a crecer de una manera fácil y conveniente, impulsado por nuestra propuesta de valor. Denos la oportunidad de presentar de manera más detallada nuestro programa, estamos seguros que podremos crecer juntos”.



Contacto:
dsalgado@brother.com.mx
(55) 8503 8700
01 800 7598 000
www.brother.com.mx
f /brothermexico
e @brotherimprime



www.brotherbest.com.mx SEARCH

Gana puntos y canjéalos
POR RECOMPENSAS

InkBenefit Tank

Sistema de Recarga Original

COLOR
5.000
páginas¹



NEGRO
12.000
páginas¹



Consumibles Originales
InkBenefit Tank
La perfecta
combinación entre
**calidad y bajo
costo**
por impresión

DCP-T300



- **RENDIMIENTO HASTA**
5,000 pág. en color y
6,000 pág. en negro
- **ALTA VELOCIDAD**
Hasta 11 ppm en color y
27 ppm en negro

DCP-T500W



- **RENDIMIENTO HASTA**
5,000 pág. en color y
12,000 pág. en monocromático
- **ALTA VELOCIDAD**
Hasta 11 ppm en color y
27 ppm en negro
- **CONECTIVIDAD INALÁMBRICA**
Dispone de conexión a red inalámbrica
y conexión ad-hoc.



Objetivo

A través del Programa de canal para resellers autorizados Canon, la marca fortalece la relación de negocio que tiene con sus asociados al ofrecer beneficios y apoyos; reconociendo la lealtad entre el fabricante y sus canales, así como el esfuerzo reflejado en ventas.

Beneficios

Los beneficios se dividen en tres grandes categorías:

- Pago de rebate por cumplimiento de cuotas trimestrales, los cuales son otorgados de forma semestral de acuerdo a las capacidades de cada canal. Adicionalmente aquellos resellers que alcancen o superen una efectividad del 130% en sus ventas, se les otorga el beneficio de un pago de extra rebate como reconocimiento por la aceleración de su negocio.
- Capacitación técnica y de producto que se imparte periódicamente para mantener actualizados a los canales sobre mejoras y lanzamientos de nuestro portafolio de soluciones de digitalización e impresión en formato amplio. Además, con el propósito de agilizar el cierre de las ventas de los resellers autorizados Canon, la marca provee un importante inventario de equipo en préstamo, al cual llaman equipo semilla.
- La tercer categoría engloba todos los apoyos que el área de mercadotecnia otorga a nuestros resellers, tales como el pago de fondos COAD y que pueden ser utilizados en actividades de generación de demanda por ejemplo anuncios publicitarios, promociones, eventos, etcétera.



Carlos Aguilar

Gerente Sr. Ventas Mayoristas

“Canon Mexicana cuenta con un equipo de profesionales dedicados exclusivamente a promover, generar e incentivar nuevas oportunidades de negocio, siempre ofreciendo los productos de mayor calidad en el mercado. ¡Le invitamos a acercarse a Canon Mexicana, hagamos negocios juntos!”



Contacto:

caguilar@cusa.canon.com

(55) 52494902

01 800 710 7168

www.canon.com.mx

Canon Mexicana Soluciones de Imagen e Impresión

Canon Mexicana

Desarrolla tu negocio con el portafolio mas robusto en digitalización de documentos.





Un Lienzo Digital

Con Christie® MicroTiles® tienes toda la libertad de crear un display digital del tamaño y forma que quieras.

Combinando las fortalezas de DLP y tecnología LED, Christie® MicroTiles® cuenta con alta resolución, imágenes más brillantes y una amplia paleta de color comparada con los displays convencionales de LCD. Sin bisel y sin límite en el número de MicroTiles® en un display Christie® MicroTiles® crea un lienzo fino de píxeles. Las imágenes se ven increíbles de cualquier ángulo y distancia.



Christie MicroTiles

Arquitectura y diseño
Equipo de difusión
Salas de Control

Corporativos
Eventos en vivo
Museos

Retail
Estadios
Universidades

CHRISTIE®

Christie Digital México

Paulina Cantú

Paulina.Cantu@christiedigital.com

Tel: 55 4744 1790

Bosque de Radiatas No. 44, piso 4- 403, Bosques de las Lomas,
Del. Cuajimalpa, México D.F. CP 05120

Innovamos para continuar vigentes, satisfacer necesidades,
brindar experiencias de compra, transformar modelos de negocio,
Construir un México Mejor.

TECNOLOGÍA Y
SOLUCIONES
-QUE GENERAN-
VALOR





Ana María Arreola

**Directora Comercial y
Mercadotecnia**

Objetivo

Recompensar las compras de nuestros asociados y el número de marcas que adquieren con nosotros. Integrador ConSentido tiene la finalidad de premiar la lealtad de nuestros distribuidores a través de privilegios y beneficios exclusivos.

Niveles de membresía y perfil

Select, Premier y Elite.

Beneficios

Descuentos, acceso a distintos fondos, beneficios puntuales ligados a temas financieros, comerciales, de mercadotecnia y desarrollo de negocio, así como acceso a un catálogo de premios que incluyen equipo, televisiones, teatro en casa, tabletas, reproductores de música, cámaras y experiencias.

“El desarrollo y crecimiento de los distribuidores lo premiamos mediante el programa Integrador ConSentido de CompuSoluciones con el que obtienes grandes beneficios. Este es el programa donde tus compras y tu desarrollo cobran sentido, conócelo”.

Contacto:

www.compusoluciones.com

mercadotecnia@compusoluciones.com

(33) 50007777 / (81) 50007777 / (55) 50007777

CompuSolucionesyAsociados

CompuSoluciones



Rafael Torres

Sales Manager IT Channels, LATAM
North & Caribbean

Objetivo

Desarrollar negocios incrementalmente con una propuesta de valor que agregue al portafolio del canal soluciones de energía confiables y robustas para sus clientes.

Niveles de membresía y perfil

- **Certified (Certificado):** Máximo nivel del programa, requiere cumplir objetivos de ventas predefinidos, tener un plan de negocios aprobado y completar la capacitación de especialización, además de la básica.
- **Authorized (Autorizado):** Requiere completar la capacitación del plan de estudios básico, cumplir objetivos de ventas predefinidos y tener un plan de negocios aprobado.
- **Approved (Aprobado):** Tiene acceso a capacitaciones, folletería y registro de oportunidades.

Beneficios

Incentivos, capacitaciones, noticias acerca de eventos exclusivos y lanzamientos de producto.

“En EATON trabajamos bajo el concepto de desarrollar al canal con una propuesta de valor atractiva con la que pueden hacer más y mejores negocios. Acércate a nosotros y conoce el portafolio más amplio del mercado en cuanto a soluciones de energía se refiere y comprobarás que somos una opción sólida y confiable para ti”

Contacto:

Rafael Torres

RafaelRTorres@eaton.com

(55) 8503 21 62

www.eaton.com/powerquality

Switch On to Eaton

@SwitchOnEaton

SpiceWorks: <http://community.spiceworks.com/pages/Eaton/follow>

Where's that DUCK?



<http://www.switchon.eaton.com/caption-creator>

EATON

Powering Business Worldwide

Contáctenos Enviando un correo electrónico a: MarketingPQ@Eaton.com o llamando al (55) 8503 2167

www.eaton.com/powerquality

WORKFORCE® MONOCROMÁTICO

CUANDO IMPRIMES CON BOTELLAS ORIGINALES EPSON
tú mismo rellenas los tanques fácilmente y además ahorras.

HAZ CUENTAS



CON **1** BOTELLA NEGRA EPSON DE REEMPLAZO

CON **4** TÓNERES

IMPRIMES **6,000** PÁGINAS POR **\$ 449***

IMPRIMES **6,000** PÁGINAS HASTA POR **\$ 5,596**

IMPRIME CON BOTELLAS DE TINTA ORIGINAL EPSON POR ECONOMÍA, RENDIMIENTO Y DESEMPEÑO



RELLENAS CON FACILIDAD Y ECONOMÍA

ecotank™

Impresoras con tanque de tinta que rellenas con botellas, sin usar cartuchos

Incluye

2



Impresora Monocromática M105
IMPRESORA INALÁMBRICA

Impresora Monocromática M100
IMPRESORA ETHERNET

Multifuncional Monocromática M200
IMPRIME - COPIA - ESCANEA - ETHERNET

Multifuncional Monocromática M205
IMPRIME - COPIA - ESCANEA - INALÁMBRICA



www.epson.com.mx epsonlatinoamerica @epsonlatn epsonlatinoamerica @epsonlatinoamerica

*Precios y rendimientos comparados con impresoras láser monocromáticas equivalentes, utilizando precios al público de tóner original tamaño estándar de abril 2016. Rendimientos según el estándar ISO publicado por los fabricantes. El precio puede variar según el lugar de compra (IVA incluido). Precio sujeto a cambio sin previo aviso. El rendimiento de tinta negra es aproximadamente de 6,000 páginas, basado en una botella de tinta negra de reemplazo solamente. Rendimiento basado en el patrón ISO/IEC 19752, con metodología de Epson. Para mayor calidad de impresión, parte de la tinta de la botella que se incluye se utiliza para la inicialización de la impresora, por ende su rendimiento pudiese ser menor al de una botella de tinta de reemplazo. Para más información consulta el catálogo o la caja del producto.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

DESCUBRE LAS NUEVAS OPCIONES
EN IMPRESIÓN PARA TU NEGOCIO.

ecotank™
Impresoras con tanque de tinta
que rellenas con botellas, sin usar cartuchos



PRECISIONCORE®



Impresión inalámbrica,
Wi-Fi Direct™ y red
Ethernet para grupos
de trabajo



Calidad y garantía
original Epson



— IMPRIME —
6,500 o 6,000
PÁGINAS A COLOR PÁGINAS EN NEGRO
CON EL KIT DE BOTELLAS INCLUIDO

MULTIFUNCIONAL L655 y L656

- Dúplex automático.
- Tinta negra de pigmento para calidad láser.
- Compatibilidad con paquetería de sistemas administrados a través de MIB en la L656.

MULTIFUNCIONAL L575

- Nuevo tanque de tinta integrado.
- Velocidad de hasta 33 ppm en negro.
- Epson Connect™.



— IMPRIME —
7,500 o 4,500
PÁGINAS A COLOR PÁGINAS EN NEGRO
CON CALIDAD PROFESIONAL



WorkForce® WF-100

IMPRESORA INALÁMBRICA PORTÁTIL



- Impresora portátil ultra pequeña y liviana.
- Pantalla LCD de 1.4".
- Inalámbrica y Wi-Fi Direct™.
- Batería incluida que se carga por USB.
- Sistema de cartuchos de tinta.



PARA COMPARTIR EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS

Programa de Partners México

BENEFICIOS	AUTORIZADO	SILVER	GOLD	PLATINUM
PORTAL DE REGISTRO	✓	✓	✓	✓
CUENTA DEDICADA	distribuidor	distribuidor + vendedor	distribuidor + vendedor	distribuidor + vendedor
MARKETING KIT				
Datashet, brochures	✓	✓	✓	✓
Tienda en línea	RECOMENDADO	RECOMENDADO	REQUERIDO	REQUERIDO
Manual Corporativo	✓	✓	✓	✓
Licenciamiento de prueba	✓	✓	✓	✓
Videos básicos de Cómo hacerlo	✓	✓	✓	✓
Video avanzado de Cómo hacerlo	✓	✓	✓	✓

HERRAMIENTAS DE SOPORTE Y VENTAS				
Oferta PRIMERA COMPRA para uso Interno	✓	✓	✓	✓
Personal de soporte técnico requerido	NO	1	2	2
Personal comercial requerido	1	1	1	2

ENTRENAMIENTO DE PRODUCTOS: Técnico y Comercial:

Programa de entrenamiento con calendario programado	2 hrs.	2 hrs.	4 hrs.	4 hrs.
Capacitación personalizada para socios individuales a través de la web		✓	✓	✓
Capacitación personalizada en sitio (en ubicación del cliente o en la sede)			✓	✓

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

Capacitación Web: técnica / comercial	REQUERIDO	REQUERIDO	RECOMENDADO	RECOMENDADO
Capacitación en sitio: técnica / comercial	RECOMENDADO	RECOMENDADO	REQUERIDO	REQUERIDO

PROTECCIÓN DE OPORTUNIDADES	✓	✓	✓	✓
LEAD de acuerdo a su zona y perfil	✓	✓	✓	✓
APOYO TÉCNICO de Preventa para Usuario Final	✓	✓	✓	✓

SOPORTE TÉCNICO POST VENTA

TELFÓNICO O E-MAIL	✓	✓	✓	✓
Conexión remota	✓	✓	✓	✓
Intervención en sitio planificado			✓	✓
Boletines técnicos		✓	✓	✓

BENEFICIOS PARA DISTRIBUIDORES

Publicado en página web	NO	NO	✓	✓
Envío de noticias	NO	✓	✓	✓
Soporte web/email	✓	✓	✓	✓
Soporte telefónico	✓	✓	✓	✓
Uso de logo en tarjetas y página web	✓	✓	✓	✓
Especialista técnico dedicado a nuestro producto	✓	✓	✓	✓
Capacitación técnica y comercial	OBLIGATORIA	OBLIGATORIA	OBLIGATORIA	OBLIGATORIA

Condiciones Económicas	AUTORIZADO	SILVER	GOLD	PLATINUM
Pronóstico semestral objetivo	\$2,000,00	\$5,000,00	\$10,000,00	\$20,000,00
Descuento sobre lista de precios	25%	30%	35%	40%
Acceso a la base de conocimiento (capacitación comercial)	✓	✓	✓	✓

Seguimiento de ventas

Pronóstico de ventas anual y plan de acción	N/A	N/A	REQUERIDO	REQUERIDO
Reporte de ventas trimestral	N/A	N/A	REQUERIDO	REQUERIDO

PARA COMPARTIR EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS



SIMPLY
SECURE

Programa de Partners México



SIMPLY
SECURE

PARA COMPARTIR EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS

Programa de Partners México

Atrévase al cambio, distribuya productos G Data y obtenga los beneficios de ser Partner.

1

Regístrese en <https://www.gdata.com.mx/partners>

Hablemos de negocios.

G Data Antivirus es el mejor software de seguridad del mundo con varios premios otorgados por diversos medios a nivel mundial, con soluciones para usuarios particulares como para PyME y Corporativos.



2

Reciba sus datos de acceso al área privada

¿Por qué escoger G DATA?

- Asistencia a clientes personalizada.
- Las mejores cifras de detección de ataques 30 años de experiencia
- Seguridad TI "hecha en Alemania".
- Las mejores Soluciones de Seguridad TI



3

Reciba los beneficios de ser Partner



Impulse sus ventas como partner de G DATA:

- ✓ Mayores beneficios
- ✓ Contacto directo
- ✓ Listas de precios actualizadas y descargas de todos los productos
- ✓ Formación y eventos exclusivos
- ✓ Ayuda y soporte técnico
- ✓ Acceso inmediato a material y campañas de marketing

Más información sobre el programa de Partners en <https://www.gdata.com.mx/partners>





TENEMOS LOS QUE NECESITAS PARA TU PUNTO DE VENTA

TE DAMOS LA SOLUCIÓN

INVENTARIOS



SUPERMERCADO



PAPELERÍA



ALMACÉN



FARMACIA



CAFETERÍA



NEVERÍAS



Y TODO TIPO DE NEGOCIO.

Contacto: Vianney Guzmán Luna | vianney.guzman@intcomex.com | Tel: 52789901 Ext # 52 2133

www.intcomex.com.mx

[f / intcomex.mex](https://www.facebook.com/intcomex.mex)





**SOMOS TU SOCIO
Y PRINCIPAL
PROVEEDOR DE
TECNOLOGÍA**

www.intcomex.com.mx

 / [intcomex.mex](https://www.facebook.com/intcomex.mex)

FLIETE GRATIS
**LOGÍSTICA**
Te damos las mejores soluciones,
según tus necesidades.
*Aplican restricciones.

CRÉDITO
Las mejores opciones
de crédito para ti 

**ASESORÍA
Y SOPORTE**
Satisfacción garantizada 

INTEL INSIDE

PODER DE USUARIO SIN LÍMITE



HASTA
30X MEJOR DESEMPEÑO
con el nuevo procesador de 6ta Gen.¹

© 2016 Intel Corporation. Intel, el logo de Intel, Intel Core e Intel Inside son marcas registradas de Intel Corporation en los Estados Unidos y otros países. Copyright © 2016, Intel Corporation. Todos los derechos reservados. Intel Inside, Intel Core, Intel y el logo de Intel son marcas registradas de Intel Corporation en los Estados Unidos y otros países. *Otros nombres y marcas pueden ser reclamados como propiedad de terceros.
1 Comparado con una PC de hace 5 años. Sistemas Medidos: Plataforma de referencia Intel con procesador Intel® Core™ i5-6200U, Memoria: 2x4GB DDR4-2133, Disco Duro: Intel SSD, Resolución de pantalla: 1920x1080. Batería: 46 WHr. Driver Gráficos: 15.40.4225

DE VENTA EN:





IMPORTACIÓN
DIGITAL S.A. DE C.V.



Techsmart
Alta tecnología en cómputo



GRANDSTREAM
CONNECTING THE WORLD



Conectando al mundo con
Soluciones SIP Galardonadas
desde el 2002

inttelec
NETWORKS
Distribuidor Mayorista

ventas@inttelec.com

www.inttelec.com



Transforme su experiencia de videoconferencia



*Grandstream se enfoca en ofrecer soluciones de videoconferencia con características únicas, innovadoras y con una flexibilidad diferente a lo que el cliente puede encontrar en el mercado, con la opción de poder personalizar la solución basado en las necesidades de la empresa o negocio.
¡Solución de videoconferencia Grandstream ya esta disponible!*

inttelec
NETWORKS

Distribuidor Mayorista

ventas@inttelec.com

www.inttelec.com

EXPO CANAL TIC



by eSemanal

•Soluciones de VALOR

•Productos



•TICS

VARs

•Fabricantes



•Integradores



4-24 de Julio 2016

www.convencionesvirtuales.com

Ventas y contrataciones de Stands:
ventas@cievsa.com (55) 5090-2050

•Mayoristas

2016
4-24 de Julio 2016

•Infraestructura



•Negocio

•Servicios

•Distribuidores

•Tecnología

www.convencionesvirtuales.com

Ventas y contrataciones de Stands:
ventas@cievsa.com (55)5090-2050



**JUEGA CON PASIÓN.
GANA CON CIENCIA.**

**G502
PROTEUS SPECTRUM
CON RGB AJUSTABLE**



**G640
GAMING MOUSE PAD**



**G933
ARTEMIS SPECTRUM
WIRELESS 7.1 SURROUND
GAMING HEADSET**



**G633
ARTEMIS SPECTRUM
7.1 SURROUND
GAMING HEADSET**



**G920 DRIVING FORCE™
VOLANTE PARA XBOX ONE™ Y PC**



**G29 DRIVING FORCE
VOLANTE PARA PLAYSTATION 4 Y PLAYSTATION 3**



Armando Tax
Tel: 01 (999) 9300430
armando.tax@aem.mx



José Luis García
Tel: 01 (662) 109 0000
jose.benitez@ctin.com.mx



Luis Fernando del Pozo
Tel: 01 33 3812 1413
lpozo@grupocva.com



José Antonio Larrázabal
Tel: 01 55 5262 5700
jose.larrazabal@dcm.com.mx



Ivan Davila Quinto
Tel: 01 55 5001 0051
ivan.davila@exel.com.mx



Victor H. Sanchez V.
Tel: 01 55 5263 6488
victorhugo.sanchez@ingrammicro.com



Guillermo Atristain
Tel: 01 55 5278 9901
guillermo.atristain@intcomex.com



Rogelio Torres
Tel: 01 55 2456 1414
prelectyconsumo08@pchmayoreo.com.mx

logitech®

UN PEQUEÑO CON POTENCIA

Logitech X50
Mobile Wireless Speaker



10M



Hasta 5 hr
continuas
de música



Armando Tax
Tel: 01(999) 9300430
armando.tax@aem.mx



José Luis García
Tel: 01(662) 109 0000
jose.benitez@ctin.com.mx



Luis Fernando del Pozo
Tel: 01 33 3812 1415
lpozo@grupocva.com



José Antonio Larrazábal
Tel: 01 55 5262 5700
jose.larrazabal@dcm.com.mx



Ivan Davila Quinto
Tel: 01 55 5001 0051
ivan.davila@exel.com.mx



Victor H. Sanchez V.
Tel: 01 55 5263 6488
victorhugo.sanchez@ingrammicro.com



Guillermo Atristain
Tel: 01 55 5278 9901
guillermo.atristain@intcomex.com



Rogelio Torres
Tel: 01 55 2456 1414
pmelectyconsu08@pchmayoreo.com.mx



Diana Sainos

Directora de Ventas México

Objetivo

En el nuevo programa de socios integramos nuestras dos comunidades de canal Micro Focus & SUSE, en uno solo, en el que encontrarán un nuevo modelo de negocios más flexible que facilitará el trabajo de nuestros socios, permitiéndoles diferenciarse, capacitarse y al mismo tiempo ser recompensados por su compromiso, competitividad y rendimiento.

Niveles de membresía y perfil

- **Platinum:** Eventos co-marketing, registro de proyectos, 4% de rebate por cumplimiento de cuota, apoyo técnico, 50% de descuento en entrenamiento, software de uso interno para 250 usuarios, MDF's, 4 técnicos certificados y 2 vendedores certificados.
- **Gold:** Registro de proyectos, 2% de rebate por cumplimiento de cuota, apoyo técnico, 35% de descuento en entrenamiento, software de uso interno para 100 usuarios, MDF's, 2 técnicos certificados y 1 vendedor certificado.
- **Silver:** Registro de proyectos, apoyo en generación de demanda, 1 técnico certificado y 1 vendedor certificado.

Beneficios

Capacitación, generación de demanda y diversas recompensas a través de nuestros mayoristas, aumentando su desarrollo y especialización en nuestro portafolio. Resaltando que Micro Focus / SUSE realiza acompañamiento a todas las cuentas del usuario final siempre y cuando el canallo solicite, desde levantamiento técnico, demo & POC, sin ningún costo. Además de que el canal puede obtener el 2% de rebate por sus ventas anuales.

“Con nuestro Partner Program estamos 100% convencidos que el canal se sentirá acompañado, ya que entre nuestras marcas y productos todo está integrado, por lo que los invitamos a unirse a nuestro programa y disfrutar de los beneficios de una marca a nivel software, podemos complementar su portafolio de seguridad, teniendo acceso a materiales de preventa y recursos técnicos, además de contar con márgenes y rentabilidad protegida, ya que nuestra relación con nuestros socios de negocio es ganar-ganar”.

Contacto:

Cynthia Elizalde
Marketing & Channel
Enablement
cynthia.elizalde@microfocus.com
(55) 5284 2736
www.microfocus.com
www.suse.com
www.partnernetprogram.com



TE ESTAMOS BUSCANDO

ÚNETE A NUESTRA RED
NACIONAL DE **PARTNERS**
Y DESCUBRE TODOS
LOS BENEFICIOS QUE
TENEMOS PARA TI.

CONTÁCTANOS

CYNTHIA ELIZALDE
cynthia.elizalde@suse.com

ALEJANDRA LABASTIDA
alejandra.labastida@suse.com

55 5284.2736

POWER THE
CHAMELEON





Eli Sitt
VP Sales
& Marketing



COMUNICACIONES
UNIFICADAS



TELEFONÍA



MICROSOFT
ENTERPRISE
PRODUCTIVITY



VIDEO



SMS



INTERNET Y
ENLACES EPL



SOFTWARE
PARA CONTACT
CENTER

“ En el mundo de los negocios, trabajar de manera aislada ya no es una opción. ”

C3NTRO Telecom ha experimentado el valor de colaborar y brindar soluciones llave en mano vía la nube a través de canales, los cuales se han convertido en un brazo extendido para nuestra expansión y estrategia comercial.

Con nuestro **Partner Program 2016**, buscamos profesionalizar al canal y brindarle el mejor esquema de comisiones, capacitación y desarrollo para hacer realidad la oficina móvil y el mundo conectado. ”

Somos C3NTRO: un carrier de clase mundial con 20 años de experiencia en telecomunicaciones y queremos apoyarte con un portafolio integral de comunicaciones desde la nube que te permitirá ofrecer los mejores servicios de comunicaciones a tus clientes. **Tenemos las soluciones que nos permiten ser tu mejor aliado tecnológico.**



Paseo de las Palmas #215-304
Lomas de Chapultepec México D.F. 11000
+01 (800) C3NTRO2 (2368762)

COMMUNICATIONS
MADE SIMPLE.

www.C3NTRO.com



Todas tus comunicaciones,
salas de telepresencia
y video desde cualquier
dispositivo.

**Una sola renta mensual.
Cero inversión.**

Conoce cómo nuestra alianza te permitirá



Mejorar tus
comunicaciones



Optimizar
tus recursos



Incrementar
tu productividad

	SALA BÁSICA	SALA PREMIUM
Pantallas	1 pantalla LED x 50"	2 pantallas LED x 60"
Unidad de conferencia	RealPresence Group 500-720p	RealPresence Group 500-1080p
Cámara	Eye IV-4x Camera	Eye IV-4x Camera Eagle Eye producer
Audio	1 Polycom Microphone Array	2 Polycom Microphone Array
Ideal para salas de:	4 - 6 personas	6 personas en adelante
Contenido	HDMI	HDMI
Capacidad	Cuarto virtual de 25 participantes remotos. Hasta 8 participantes simultáneos por pantalla.	



Servicio adicional de grabación y transmisión*
Te permite grabar todas tus **videoconferencias**
y hacer un webcast en tiempo real con hasta 300 participantes

*Requiere cuarto virtual



Paseo de las Palmas #215-304
Lomas de Chapultepec México D.F. 11000
+01 (800) C3NTRO2 (2366762)

COMMUNICATIONS
MADE SIMPLE.

www.C3NTRO.com



Jaime Palomas

Gerente Sr. de Marketing

Objetivo

Ofrecer un programa atractivo y competitivo de manera que a través del portafolio de equipos y soluciones de OKI se incrementen las ventas y margen de utilidad de los canales OKI BTA PARTNER, diferenciando y agregando valor a los clientes finales.

Niveles de membresía y perfil:

- **Silver:** Nivel inicial donde el partner comienza a obtener beneficios por su preferencia hacia la marca.
- **Gold:** Reconoce el esfuerzo y lealtad del partner con cuotas más exigentes y beneficios diferenciados.
- **Platinum:** Solo para aquellos partners cuyo compromiso y performance es sobresaliente.

Beneficios:

Cuotas sumamente accesibles, rebates trimestrales, descuentos especiales en equipos elegibles, sus consumibles y accesorios, capacitación CBT, Webinar y On-site dependiendo la categoría, precio especial en equipo demo, soporte de ventas y desarrollo de soluciones, acceso a Meetcomp, acceso a showroom para demostración a clientes.

“Con la evolución de las soluciones tecnológicas, segmentos de mercado y requerimientos de nuevas destrezas en nuestros socios de negocios, OKI ha desarrollado BTA PARTNER PROGRAM (Business Technology Associates, por sus siglas en inglés) el cual está orientado a promover y proveer una mejor diferenciación al canal, nuevas oportunidades de negocio y mayores beneficios a los negocios e individuos”.

Contacto:

Marco Fuentes
marco.fuentes@okidata.com
(55) 5263 8780 Ext. 8794
01 800 718 9970
www.okidata.com/mexico
f Oki Data de México SA de CV
e @OkiData_Mex
in Oki Data de México SA de CV

OKI®

Una empresa de **valor agregado** para el canal

Desde el 1 de abril de 2016, el fabricante puso en marcha un nuevo programa de canales para focalizar a sus asociados hacia un modelo de servicios, como parte de la reestructura de la compañía en su camino hacia la conquista del mercado de soluciones.

“Nuestro compromiso es salir del mercado de volumen e integrarnos de lleno a propuestas más estructuradas en servicios administrados de impresión y con equipos que tienen embebidas soluciones ligeras de Output Management, por ejemplo”, mencionó Jaime Palomas, gerente senior de Mercadotecnia en OKI Data de México. Para el directivo, los perfiles van evolucionando y ahora la idea es tener una venta consultiva en términos de nichos de impresión bajo demanda o de servicios administrados, de la mano de un line up de punta mucho más orientado a ese mercado, entrar a los ciclos de procesos de impresión y flujos de trabajo en las compañías.

Por esa razón, están impulsando fuertemente a su aliado principal: “el canal de distribución”, con la intención de fortalecerlo para que realice una integración real y ofrezca valor agregado mediante esos sistemas de administración de impresión, lo que aumentará considerablemente su ticket mes a mes.

Business Technology Associates

“Así nació una estructura completa en cuanto a soporte de ventas y un área dedicada al Business Technology Associates, nombre de este programa donde se incluyen al VAR, a los integradores y otros canales de este perfil”, mencionó el directivo.

La iniciativa está basada en reclutar canales que estén dedicados a la integración y partners de la solución de OKI, de manera que se generen nuevas oportunidades de negocio basados en la tecnología de innovación que la compañía provee para cubrir puntualmente los requerimientos actuales de los corporativos, instituciones de gobierno y sobre todo de la mediana empresa, la cual está en franco crecimiento.

“ES UNA SINERGIJA DE MERCADO Y COMO EMPRESA LÍDER NO PODEMOS QUEDAR FUERA DE ELLO, DEBEMOS ESTAR A LA VANGUARDIA PARA CUBRIR LAS DEMANDAS DE LA INDUSTRIA Y COMPETIR CON LOS GRANDES: JAIME PALOMAS, OKI

Contenido

La novedosa iniciativa está planeada para que existan tres categorías en su versión inicial: Silver, Gold y Platinum, pero como principio, todos los socios se colocaron en el nivel Silver; sin embargo, al cierre de año, la marca se sentará a analizar con sus partners el alcance de las cuotas y metas establecidas en un inicio, por lo que los rebates y beneficios se otorgarán tomando en cuenta esos resultados, mismos que podrían pertenecer a una categoría más arriba de la que comenzaron y entonces, recibir más privilegios.

También son tomados en cuenta los entrenamientos y certificaciones: conforme el socio esté más comprometido con la firma y a su vez, busque crecimiento mediante esa capacitación, se les irá abriendo las puertas para mayor rentabilidad.

“Además podrán elevar el nivel de soporte hacia sus clientes, al grado de quedarse con todo el negocio al ser parte del grupo selecto de servicio autorizado, donde la post venta tiene ganancias mucho más atractivas”, comentó.

“Los socios deben tener claro que esta es una alternativa más de negocio y no pretendemos quitar de su cartera a ninguna otra marca, sólo queremos que hagan más y mejores negocios. Es un desafío ambicioso en el corto plazo, pero estamos seguros que el canal interesado verá los beneficios y la rentabilidad que puede alcanzar con esta propuesta”, afirmó.

Marco Fuentes
marco.fuentes@okidata.com
(55) 5263 8780 Ext. 8794
01800 718 9970
www.okidata.com/mexico



SAMSUNG ELECTRONICS MÉXICO

PROGRAMA DE CANALES

STEP

SAMSUNG



Objetivo

El crecimiento de los negocios B2B ha traído consigo nuevas oportunidades que requieren de una mayor capacitación, más y mejores herramientas de ventas y especialización para nuestros canales. Este programa les permite iniciar una carrera de negocios sin grandes inversiones, aprovechando el respaldo de una gran marca consolidada en el mercado. Buscamos generar un valor agregado para nuestros socios de negocios soportando sus actividades de ventas y al mismo tiempo incentivando y premiando sus compras de nuestros productos.

Samsung STEP valora el esfuerzo y cumplimiento de nuestros socios, por eso, al registrarse en el programa obtienen un nivel de acuerdo a su potencial de negocio.

Niveles de membresía y perfil

Registrado, Plata, Oro y Platino.

STEP es programa que da la oportunidad de ascender niveles, semestralmente reevalúan su categoría, lo que les permite ubicarlos en el nivel de beneficios que les corresponda. Desde mayo de 2015 formamos parte de una red global, es decir, el programa tiene las mismas características y beneficios en cada una de las subsidiarias de Samsung a nivel mundial. A nivel Latinoamérica, México es el primer país en ofrecer el programa de puntos para sus distribuidores, todo en una misma plataforma.

Beneficios

Herramientas de venta, programas de incentivos, capacitación, comunidades y comunicación bidireccional.



María Luisa Ruiz Salinas

Gerente de Programas para
Canales

“Samsung tiene un fuerte compromiso de trabajar con los canales de distribución de todo el país. Queremos estar cerca de ti, impulsarte para lograr tus metas, fortalecer tu crecimiento y recompensar tu esfuerzo. De esta forma fomentamos un compromiso de ambas partes, para mantener un vínculo y crecimiento sostenido entre Samsung y sus canales de distribución”.



Contacto:

ml.ruiz@samsung.com

(55) 5747 5100

01 800 890 1827

www.samsung.com/mx

[f](#) SamsungMexico

[t](#) @SamsungMexico

[s](#) SamsungMexico



LAS MEJORES SOLUCIONES DE IMPRESIÓN PARA TODO TIPO DE MERCADO



Precio:
\$628 IVA

SL-M2020/XAX
Impresora Láser Monocromática
Velocidad hasta 21 ppm
Ahorra hasta 20% en tóner
Con easy Eco driver



Precio:
\$1,023 IVA

SL-M2020W/XAX
Impresora Láser Monocromática
Velocidad hasta 21 ppm
NFC
Google Cloud Print



Precio:
\$1,186 IVA

SL-M2070/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 21 ppm
Imprime, copia y escanea
Con easy Eco driver



Precio:
\$1,704 IVA

SL-M2070W/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 21 ppm
Imprime, copia y escanea
NFC



Precio:
\$1,588 IVA

SL-M2835DW/XAX
Impresora Láser Monocromática
Velocidad hasta 29 ppm
Dúplex Integrado
Interfaz USB 2.0, WIFI



Precio:
\$3,042 IVA

SL-M2885FW/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 29 ppm
Imprime, copia y escanea
Interfaz USB 2.0, WIFI
Dúplex Integrado



Precio:
\$2,174 IVA

SL-C430W/XAX
Impresora Láser a color
Velocidad hasta 19 ppm (mono)
Velocidad hasta 4 ppm (color)
NFC



Precio:
\$3,421 IVA

SL-C480W/XAX
Multifuncional Láser a color
Velocidad hasta 19 ppm (mono)
Velocidad hasta 4 ppm (color)
Imprime, copia y escanea
Memoria 128 MB,



Precio:
\$3,802 IVA

SL-M4020ND/XAX
Impresora Láser Monocromático
Velocidad hasta 40 ppm
Imprime
Procesador 600 MHz
Memoria 128 GB, 512MB



Precio:
\$4,549 IVA

SL-M4072FD/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 40 ppm
Procesador 600 MHz
Imprime, copia, escanea y fax
Memoria 128 GB, 512MB
Impresión duplex, Escaner tamaño legal



Precio:
\$11,645 IVA

SL-M4080FX/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 40 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Panel táctil de 7"
1 GHz Dual core, Memoria 1GB-2GB
Plataforma XOA



Precio:
\$13,500 IVA

SL-M4580FX/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 45 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
Memoria 1GHz Dual core, Memoria 4GB
Tamaño carta y oficio



Precio:
\$16,841 IVA

SL-C2680FX/XAX
Multifuncional Láser a Color
Velocidad hasta 26 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Panel táctil de 7"
1 GHz Dual core, Memoria 1GB-2B
Disco duro 320GB, Plataforma XOA



Precio:
\$22,231 IVA

SL-M4370LX/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 45 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
1 GHz Dual core, Memoria 4GB
Tamaño carta, oficio



Precio:
\$27,429 IVA

SL-M5370LX/XAX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 55 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
1 GHz Dual core, Memoria 4GB
Tamaño carta, oficio

A3



Precio:
\$37,277 IVA

SL-K4250LX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 25 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
1 GHz Dual core, Memoria 2GB
Tamaño carta, oficio y doble carta



Precio:
\$50,329 IVA

SL-K4350LX
Multifuncional Láser Monocromático
Velocidad hasta 35 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
1 GHz Dual core, Memoria 4GB
Tamaño carta, oficio y doble carta



Precio:
\$63,958 IVA

SL-K4300LX
Multifuncional a Color Láser
Velocidad hasta 30 ppm
Imprime, copia, escanea y fax
Tableta android 10.1 Touch color
1 GHz Dual core, Memoria 2GB
Tamaño carta, oficio y doble carta

STEP | <http://partnerportal.samsung.com/> | Samsung Partner Portal

INGRAM MICRO
Misael Zurita
misael.zurita@ingrammicro.com
+52 (55) 5263-6500

DAISYTEK DAISYTEK DE MEXICO
Marcela Martinez
mmartinez@daisytek.com.mx
+52 (55) 50-00-35-15

EXEL EXEL DEL NORTE
Miguel Carrillo
miguel.carrillo@exel.com.mx
+52 (55) 50-01-00-59

D.C. Mayorista SA DE CV
Angelica Correa
angelica.correa@dcm.com.mx
+52 (55) 52-62-57-00 Ext 2308

CVA COMERCIALIZADORA
DE VALOR AGREGADO
Pamela González
pamelag@grupocva.com
01 (33) 38-12-14-13

CT INTERNACIONAL
DEL NOROESTE
Veronica Garcia
veronica.garcia@ctin.com.mx
01 662 109 00 00 ext 211

Tech Data TECH DATA MEXICO
Eunice Gomez
eunice.gomez@techdata.com.mx
+52 (55) 53-87-01-00 Ext 154



Evolucionando, maximiza, activa e intégrate para crecer

+ Rentabilidad y Plan de Negocio a la medida.

Reconocemos el esfuerzo de nuestros socios otorgando beneficios exclusivos y así lograr un crecimiento integral en su empresa.

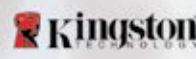
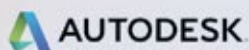
Llámanos: 01 800 0628 326

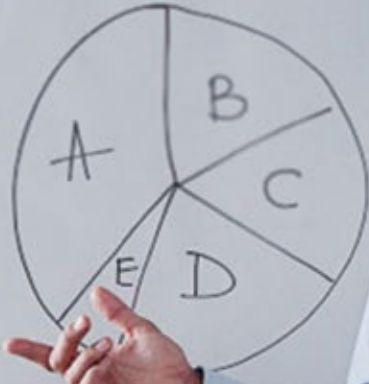
Escríbenos: mercadotecnia@teamnetmkt.com.mx

Visítanos: www.teamnet.com.mx

Síguenos: @conexionteam

Búscanos: Tecnología Especializada Asociada de México







Ernesto Cuellar

Director General

“Nuestro programa de integradores está desarrollado para generar nuevas oportunidades de negocio con una solución que ha sido probada durante 7 años y que actualmente se encuentra en más de 150 sitios entre centros de datos y cuartos de misión crítica. TKmE es un diferenciador que permite abrir el portafolio de negocios con una herramienta que auxilia a prevenir fallas que son sumamente costosas para los clientes e identificar áreas de oportunidad en los centros de datos. Nuestra misión es ofrecer tranquilidad a nuestros clientes”.

Objetivo

Ser parte del portafolio de negocios de nuestros integradores, ofreciendo una solución de monitoreo ambiental y eléctrico para data centers y cuartos de misión crítica que es sencillo de instalar, escalable, no intrusivo y fácil de operar. Crecer TKmE en el mercado mexicano y expandir al latinoamericano, como una oferta de valor agregado para integradores que se encuentren en búsqueda de una solución diferenciada en la prevención de fallas y mejora continua.

Niveles de membresía y perfil

Un socio de negocios de TKmE se considera como único. Les otorgan: herramientas de venta-marketing, capacitación (comercial y técnica). Ideal para integradores orientados a centros de cómputo, facilities, telecom, mantenimientos correctivos y preventivos de infraestructura.

Beneficios

Acceso a todas las capacitaciones sin tener un máximo de personal a entrenar por empresa (técnico y comercial), showroom disponible para integradores y sus clientes, asignación de leads (clientes potenciales), Help Desk, apoyo a visitas con clientes e ingeniería especializada, portafolio de demostración (opcional). Servicios adicionales de instalación, puesta en operación y mantenimiento. Innovación e investigación constante en el desarrollo del producto.

Contacto:

Ernesto Cuellar
ernesto.cuellar@tkme.net
(55) 2457 9615
www.tkme.net
f MonitoreoTKmE
t @TKME_
TKmE

TKmE

Environmental & Power Monitoring

LA SOLUCIÓN TKME MONITOREA TODAS LAS VARIABLES AMBIENTALES Y ELÉCTRICAS QUE SON CRÍTICAS PARA UNA BUENA OPERACIÓN DEL DATA CENTER NO IMPORTANDO EL TIPO DE EQUIPO, NI SU CONFIGURACIÓN, NI SU TAMAÑO

SISTEMA DE MONITOREO AMBIENTAL Y ELÉCTRICO



CORRIENTE



VOLTAJE



TEMPERATURA



HUMEDAD



DERRAME DE
LIQUIDOS



FLUJO DE
AIRE



APERTURA DE
PUERTAS



NIVEL DE
DIESEL



MONITOREA



ALERTA



ANALIZA



Interfaz TKmE



Mensajes SMS



Correo electrónico



Torre de



Gráfica reportes

CUMPLE CON TODAS LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE MONITOREO EN EL MERCADO A UN COSTO ACCESIBLE

CONTROLADORES DE BAJO CONSUMO TIPO INDUSTRIAL, COMPATIBLE CON CUALQUIER EQUIPO - NO INTRUSIVO

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN
** VENTAS
** INSTALACIÓN
** PUESTA EN MARCHA

PROGRAMA DE INTEGRADORES TKmE

- DESARROLLO Y CAPACITACIÓN A INTEGRADORES
- HELP DESK EN HORARIO HÁBIL Y EN LÍNEA
- APOYO A VISITAS CON CLIENTES
- APOYO EN PROYECTOS ESPECIALES
- SERVICIOS ADICIONALES INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO
- SHOW ROOM DISPONIBLE PARA PRESENTACIÓN A SUS CLIENTES

Presidente Carranza #90,
Col. Del Carmen Coyoacán, México D.F.
Tel +5255 2457 9615 +5255 2457 9619



@TKME_
info@tkme.net
www.tkme.net

Soluciones para el mundo real



Soluciones llave de entrada



Calificación de exámenes, encuestas

Substituye captura manual usando formatos pre-diseñados.



Comparación de Contratos

Ahorra tiempo realizando revisiones automáticas de texto e imagen.



Lectura en Audio

Facilite actividades de lectura, convirtiendo el texto en audio.



Lectura Código de Barras

Previene la falsificación de información en documentos digitales y físicos.



Firma Electrónica

Previene la falsificación de información en documentos digitales y físicos.



Control de Costos de impresión

Reportes de uso por usuario y departamento.

Impresión Follow You

Económicas

De fácil Instalación

Un solo precio

Solución Blanco y Negro

\$1274.40 dlls + IVA

Incluye:

- Solución Llave de entrada
- Equipo multifuncional B&N

Solución Color

\$1439.98 dlls + IVA

Incluye:

- Solución Llave de entrada
- Equipo multifuncional color

Edson Martínez



Edson.martinez@xerox.com



c. 55 2971 9432



Sabemos
qué le interesa al **canal**



18 Julio

Directorio de

Fabricantes TIC

ventas@esemanal.mx

(55)50902055



FURUKAWA PROGRAMA DE CANALES

FURUKAWA SOLUTION PROVIDER

Objetivo

Fortalecer la relación de Furukawa con sus canales, promover el acercamiento entre todos los involucrados en el proceso (fabricante, mayoristas e instaladores) y diseminar el uso de la tecnología con las mejores prácticas del mercado.

Niveles de membresía y perfil

- **Solution Provider Premium (FSP – Premium):** El más alto nivel, el canal alcanza un monto especial de compras. Tiene prioridad en las indicaciones de leads y cupos en entrenamientos técnicos, además Furukawa brinda un viaje para conocer a su planta en Brasil y asistir a su evento anual de canales.
- **Solution Provider Platinum (FSP – Platinum):** Canales acreditados con compromiso con la marca, tiene un monto de compras diferenciado. Obtiene beneficios especiales como capacitaciones exclusivas para su personal y viaje para asistir al evento anual de canales.
- **Solution Provider Gold (FSP – Gold):** Primer nivel del programa de acreditación Furukawa (FSP). A partir de este nivel tiene acceso al sistema de registro de oportunidades y su nombre indicado en el sitio de la marca como proveedor de servicio certificado, también tienen la posibilidad de ofrecer garantía extendida hasta 25 años en la solución Furukawa instalada. Requiere personal capacitado y certificado.
- **Business Partner (BP):** Canales que no están certificados con Furukawa, sin embargo, mantienen oportunidades comerciales ocasionales.

Beneficios

- Para todos los niveles: Soporte directamente de fábrica e Ingeniería de ventas con actuación local, apoyo en armado de listados de materiales.
- Para niveles específicos: Acceso al sistema de registro de proyectos, capacitaciones exclusivas al canal, cupos en entrenamientos, acceso al sistema de registro de proyectos, viaje a la Fábrica de Furukawa, leads, nombre en el sitio de Furukawa.



Enrique López Ramírez

Director Comercial

“Soluciones innovadoras, pero además diferenciadas logran la verdadera evolución en el mundo de las telecomunicaciones. Eso es lo que ofrece Furukawa al mercado, proporcionando satisfacción a los clientes y atractivo de negocios para sus socios”.

Contacto:

fisa@furukawa.com.br

(55) 5393 4596

www.furukawa.com.br/mx

Furukawa Industrial S.A

@furukawabrasil

Furukawa Industrial S.A

LASERWAY

FIBRA ÓPTICA HASTA EL LUGAR DEL TRABAJO.

RED 100% ÓPTICA.



La Solución Laserway* Furukawa ofrece una infraestructura simplificada 100% en fibra óptica respecto de las redes LAN tradicionales, con bajo consumo de energía y totalmente adaptable a los complejos desafíos de comunicación de las empresas. Esta solución de red óptica pasiva que trabaja bajo la plataforma tecnológica de transporte G-PON, ofreciendo menor requerimiento de espacios, switches y energía eléctrica, proporcionando importantes reducciones en las inversiones, tanto en la infraestructura (CAPEX) como en la operación (OPEX). La topología de red utilizada tiene gran capacidad de ancho banda, comparada con las redes tradicionales, lo que garantiza una red totalmente a prueba del futuro. **FURUKAWA. TECNOLOGÍA QUE HACE**

LA DIFERENCIA EN LA VIDA DE SU EMPRESA.

DISTRIBUIDORES

• ABDITEL - Naucalpan MX - Tel.: 52 55 5365 6348 • AVANCEL - Tlalnepantla MX - Tel.: 01 (55) 53016358 • Querétaro - Tel.: 01 (442) 2240199 • MAKRO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS - Monterrey NL - Tel.: 52 81 8048 9200 • OSRAMI TELECOM - Guadalajara JC - Tel.: (33) 3367 6304 • Ciudad de México DF - Tel.: (55) 2000 4300 • Monterrey NL - Tel.: (81) 4444 2283

OFICINA MÉXICO

Federico T. de la Chica N° 2, Int. 302 • Col. Ciudad Satélite • Naucalpan de Juárez • Estado de México • C.P. 53100

PLANTAS INDUSTRIALES

• Brasil (Paraná, São Paulo y Minas Gerais) • Argentina • Colombia

FURUKAWA

www.furukawa.com.br

Kodak alaris

¡Su scanner usado de cualquier marca le da hasta **25% DE DESCUENTO** en la compra de uno nuevo!

En la compra de scanners con un año de servicio integrado, le aplicamos el 25% de descuento. En la compra únicamente del scanner, le aplicamos el 20% de descuento.

El descuento aplicará por el intercambio de modelos de scanners de generación anterior de cualquier marca y en la compra de los nuevos modelos de Kodak Alaris **i1190, i1190E, i1190WN, i1150WN & i3300***.

¡Renueve su base instalada con los nuevos scanners Kodak Alaris!



Programa válido en la compra de modelos participantes (i1190, i1190E, i1190WN, i1150WN & i3300*) por el intercambio de scanners Kodak Alaris o de cualquier marca de scanners de anterior generación. La aplicación del 25% de descuento está sujeto a la contratación de la póliza de servicio en conjunto con el scanner y del 20% de descuento en la compra únicamente del hardware. El (los) equipos usados Kodak Alaris o de otras marcas, deberán ser enviados al proveedor autorizado para su destrucción (consultar datos de proveedor). Se podrá entregar un certificado, constancia o comprobante de destrucción al cliente. Esta promoción no es válida con otras promociones. Vigencia del Programa: Del 18 de Mayo al 31 de Diciembre del 2016. Este programa está disponible con los mayoristas/distribuidores autorizados de Kodak Alaris.

*Scanner i3300 aplica exclusivamente para el descuento del 25% con póliza de servicio integrado.

Para mayor información escribanos a:

ventasdi@kodakalaris.com

<http://www.kodakalaris.com.mx/>



El Software Confiable de México

MICROSIP PROGRAMA DE CANALES PROGRAMA DE CERTIFICACION DE CONSULTORES MICROSIP



Germán Madero

Director Comercial



Contacto:

Israel Coto

infomexico@microsip.com

(55) 5543 2285

www.microsip.com

f Microsip

t @microsip

Objetivo

Formalizar el nivel de experiencia de los consultores Microsip, para que de forma oficial puedan acreditar su currículum ante cualquier instancia.

Niveles de membresía y perfil

• **Consultor Junior**

Entrenamiento: cursos básicos y distribución intermedio Microsip, experiencia mínima: 10 instalaciones.

• **Consultor Junior Plus**

Entrenamiento: El indicado para el Consultor Junior más los cursos de Distribución Avanzado, Metodología de implementación, Reporteador básico y Ventas Consultivas. Experiencia: 25 instalaciones.

• **Consultor Senior**

Entrenamiento: El indicado para el Consultor Junior Plus más los cursos de Reporteador Intermedio, Reporteador Avanzado, Contabilidad y Bancos, Integración Contable, Nómina. Experiencia: 75 instalaciones.

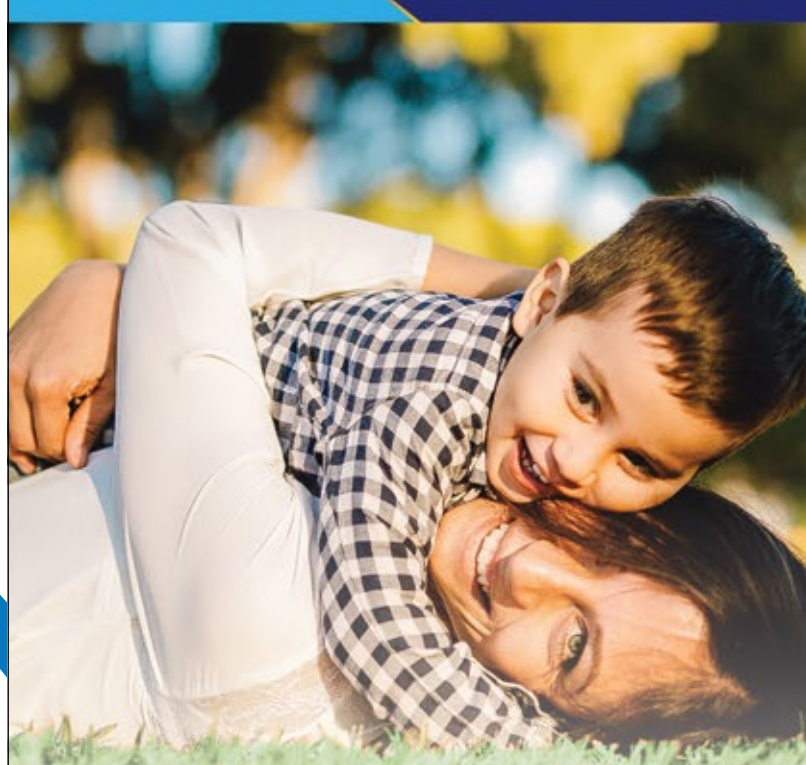
• **Consultor Master**

Entrenamiento: Haber acreditado todos los cursos que promueve Microsip. Experiencia: 100 instalaciones, 25 de las cuales deben de incluir todos los módulos administrativos y distribución integrados.

Beneficios

Sistemas administrativos modulares 100% confiables, soporte técnico eficiente y oportuno, en línea y vía telefónica, capacitación comercial y técnica continua, márgenes de utilidad, ingresos por asesoría al 100%, esquema comercial cerrado, material de promoción gratuito, reconocimiento, diploma, emblema para usar en membrete y registro en el directorio nacional de consultores, uso de una marca con 30 años en el mercado nacional, pertenecer a la red más profesional de consultores para PyMEs.

“En Microsip tenemos como consigna convertir a profesionales de la informática en empresarios. Si tienes la vocación de emprender y formar un negocio patrimonial, acércate a nuestras oficinas regionales para decirte cómo. Nuestra finalidad es formar consultores, no distribuidores”.



Consolida tu empresa... Será su patrimonio.

Ofrece a tus clientes



Contabilidad Electrónica

**Exportación del Catálogo de Cuentas Contables,
Balanza de Comprobación. y Pólizas contables en XML.
Además La inclusión gratuita del
Archivo de Documentos Digitales ***

Contacto (55) 5543-2285

infomexico@microsip.com



Sistemas Administrativos para Empresas Familiares



¡CONVIERTE TUS COMPRAS en PUNTOS Y **GANÁ!**

Participa del 1 de Julio al 31 de Diciembre del 2016

Sistemas Aplicados premia tu lealtad y te regala fabulosos premios, desde electrodomésticos, electrónica, viajes hasta un **AUTOMÓVIL 2017.**



Para más información consulta en : www.sistemasaplicados.com.mx
Las imágenes son de carácter ilustrativo










**SOLUCIONES
DE VALOR**

¡LE DAMOS VALOR A TUS PROYECTOS!

SOLUCIONES DE VALOR enfoca y aplica toda su capacidad, experiencia y conocimiento, con un equipo altamente certificado y preparado para el desarrollo, seguimiento e implementación de proyectos que se presentan en sus distintas variantes.

Como:

-  Cableado Estructurado.
-  Redes
-  Seguridad.
-  Telefonía.
-  Control de Acceso y Asist.
-  Barreras vehiculares.
-  Telecomunicaciones.
-  Punto de Venta.
-  Videovigilancia.



Contacto:
Godeleva Sosa
Account Solution Manager.
godeleva.sosa@sistemasaplicados.com.mx
Tel. 01 (833) 230 36 00 Ext. 3616

Tenemos la mejor solución para cubrir sus necesidades, poniendo a su disposición los siguientes servicios :

- Respuesta de 24 a 48 horas.
- Capacitación a Distribuidores y Usuarios Finales.
- Asistencia técnica.
- Diseño de sistemas y selección de productos.
- Diseño e ingeniería de soluciones de seguridad.
- Soporte y asesoría con configuración de equipos.
- Integración con sistemas de control de acceso.

www.sistemasaplicados.com.mx

Canon

INTERMUNABLE COMO TUS IDEAS



WiFi
CERTIFIED



PIXMA G3100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WI-FI
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

· Imprime hasta **6,000** páginas en blanco y negro y **7,000** páginas a color a un bajo costo ·



TANQUES DE TINTA INTEGRADOS



IMPRESIÓN SIN BORDES



BAJO COSTO DE IMPRESIÓN



VISIBILIDAD FRONTAL



CABLE USB INCLUIDO



CONECTIVIDAD WIFI

INKFINITY
Impresora más delgada que una hoja de papel

Conoce nuestras opciones de ALTO RENDIMIENTO para el hogar y oficina**



Impresora PIXMA G1100



Multifuncional PIXMA G2100



Multifuncional PIXMA G3100

Encuétralas con nuestros mayoristas:



**Sólo en modelo G3100. **Las características entre modelos son distintas. Para mayor información consulta en: canon.com.mx



/CanonMexicana



/canonmexicana

NEC

El mejor programa de recompensas del mercado, solo con NEC!!!

Recomendar y vender productos NEC Display, tiene sus recompensas

¿Qué debe hacer para registrarse?

1. Vaya a www.necdisplay.com/partners

Para los clientes en México:

¿Por qué debe registrarse?

- Como revendedor de NEC, usted puede ganar SPIFs sobre casi todos los SKUs de NEC! Todo lo que debe hacer es ir a la sección de inscripción de SPIFs en NEC Partner Net y comenzar a ganar dinero en efectivo en una tarjeta débito VISA.
- ¡Cargue sus SPIFs mensualmente para que pueda obtener su recompensa!
- ¡Puede ver la información actualizada al minuto sobre colaterales de ventas a través de Partner XChange de NEC!
- ¡Vea los casos de estudio, informes y herramientas de señalización digital de NEC que le ayudarán a maximizar sus ventas de NEC!

NEC / Recompensas

Visite NEC Partner Net en donde podrá acceder a las Recompensas NEC y:

- Obtener su pago hasta 10 veces más rápido (en menos de 48 horas)
- Acceder a herramientas para reclamar SPIFs y para cargar facturas en tiempo real
- Aprovechar muchas otras oportunidades promocionales que le recompensan por elegir NEC

¿Qué está esperando?

¡Asegúrese de visitar
NEC Partner Net hoy mismo!
www.necdisplay.com/partners

¿Preguntas?

Cristina Muñoz
NEC Display Solutions of America
cmunoz@necdisplay.com



Orchestrating a brighter world