

INFORMACJA PRASOWA do publikacji od 1 sierpnia 2004**AdRem Software uruchamia globalny program partnerski w zakresie sprzedaży rozwiązań do zarządzania sieciami**

Kraków, 1 sierpnia 2004 – AdRem Software, producent rozwiązań do zarządzania sieciami, ogłosił nowy program partnerski oraz strategię sprzedaży opartą na lokalnych kanałach dystrybucji. Program ma umożliwić stworzenie globalnej sieci partnerów handlowych oferujących rozwiązania AdRemu oraz usługi powdrożeniowe na swoich lokalnych rynkach. Firma zamierza stopniowo odchodzić od sprzedaży bezpośredniej na rzecz ścisłej współpracy z resellerami, dystrybutorami, dostawcami usług sieciowych, integratorami systemów i konsultantami.

W ofercie AdRemu znajduje się oprogramowanie do zarządzania sieciami Novell NetWare. Pozycję firmy na rynku ugruntowało narzędzie o nazwie NetCrunch służące do proaktywnego monitorowania wieloplatformowych sieci średniej wielkości. Według producenta NetCrunch 3 to pierwsze rozwiązanie z półki cenowej poniżej 1,500 dolarów, które umożliwia wizualizację fizycznej i logicznej topologii sieci, monitorowanie wydajności systemów i usług sieciowych, alertowanie i raportowanie.

„Lokalne kanały sprzedaży to najlepszy sposób na zapewnienie klientom łatwego dostępu do naszej oferty i wsparcia technicznego na każdym etapie cyklu sprzedaży i użytkowania”, powiedział Brandon Drew, Dyrektor Handlowy w AdRemie. „Uważamy, że partnerzy są motorem napędowym naszej firmy. Dlatego doskonalimy nasze produkty, aby zwiększać konkurencyjność ich oferty handlowej. Jestem przekonany, że każdy dystrybutor znajdzie w NetCrunchu 3 wiele niezaprzeczalnych atutów: przystępna cena, przejrzysty sposób licencjonowania, zintegrowana funkcjonalność na wszystkich platformach czy prostota użytkowania i wdrożenia. Śmiem twierdzić, że każde z naszych rozwiązań posiada ogromny potencjał sprzedażowy. Co równie ważne, na bazie każdego z nich nasi partnerzy mogą rozbudowywać pakiety usług dodanych”.

Według producenta sprzedaż bezpośrednia sprawdziła się dla produktów dla sieci NetWare, natomiast w przypadku NetCruncha logiczną strategią są lokalne kanały dystrybucji i rozbudowany program partnerski. „W przeszłości skupialiśmy się na niszowych produktach skierowanych do wąskiej grupy odbiorców. Tymczasem nowy NetCrunch to narzędzie „dla wszystkich”, które może usprawnić zarządzanie infrastrukturą IT w dowolnej organizacji w dowolnej branży. Nowa strategia AdRemu odzwierciedla ten fakt.”

Struktura programu partnerskiego

Nowy program partnerski AdRemu składa się z czterech poziomów. W zależności od wielkości sprzedaży członkowie programu otrzymują tytuł Partnera (AdRem Associate), Resellera, Resellera z Wartością Dodaną (Value Added Reseller) lub Krajowego Dystrybutora (Country Distributor). Podstawową zachętą do udziału w programie są znaczne upusty na produkty AdRemu. Ponadto partnerzy firmy mogą liczyć na priorytetowe wsparcie techniczne i handlowe ze strony producenta, szkolenia z zakresu oprogramowania, wspólne akcje promocyjne oraz dostęp do dedykowanego portalu. Planowane jest uruchomienie kursów prowadzących do uzyskania certyfikatów handlowych i technicznych.

"Naszym priorytetem jest przejrzysta i skuteczna komunikacja na linii AdRem – partner – klient. Warunkiem do tego koniecznym jest stworzenie globalnej wspólnoty lojalnych i kompetentnych partnerów znających specyfikę swoich rynków", podsumował Brandon Drew.

Dodatkowe informacje

Szczegóły na temat programu partnerskiego firmy AdRem Software znajdują się na stronie: www.adremsoft.com/resellers/index.php (strona w języku angielskim).

Informacje o AdRem Software

AdRem Software, z oddziałami w Krakowie i Nowym Jorku, jest dynamicznie rozwijającym się producentem rozwiązań do zarządzania sieciami korporacyjnymi. Programy firmy - używane na ponad 400 tysiącach serwerów na całym świecie - monitorują, diagnozują i optymalizują działanie sieci, zapewniając najwyższy poziom wydajności i dostępności urządzeń, usług i aplikacji sieciowych. Dzięki wysokiej rentowności, wszechstronności zastosowań, prostocie użytkowania w środowisku graficznym i automatyzacji zadań administracyjnych produkty AdRem Software pomagają zapobiegać awariom, twórczo dysponować dostępnymi zasobami IT oraz obniżać koszty utrzymania sieci i szkolenia personelu. Do licznych klientów firmy na całym świecie należą m.in. Airbus, Bayer AG, Amerykański Departament Transportu, Amerykański Departament Energetyki, Amerykańska Poczta, Bayer AG, Lufthansa Consulting, Groupe Canal+, Federalny Bank Rezerw San Francisco, Gillette USA, Greenpeace, kanton Genewa, Uniwersytet Monachijski. www.adrem.com.pl

PR Kontakt: Anna Branica; PR Manager
AdRem Software sp. z o.o.
Tel.: (12) 252 83 00; pr@adrem.com.pl
www.adrem.com.pl/pressroom

-###-