

PartnerSales

TENDÊNCIAS PARA O CANAL DE DISTRIBUIÇÃO TIC

A portrait of Ricardo Karbage, president of Xerox Brazil. He is a middle-aged man with dark, wavy hair, wearing glasses, a white shirt, a red tie, and a dark suit jacket. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

xerox

XEROX INVESTE EM SOLUÇÕES E SERVIÇOS INOVADORES DE IMPRESSÃO QUE FAZEM TODA A DIFERENÇA NA JORNADA DIGITAL DOS CLIENTES

Entrevista Especial
com Ricardo Karbage,
presidente da
Xerox Brasil

ESPECIAL DE ESG

A sustentabilidade dos negócios traz avanços significativos para o meio ambiente e a sociedade

ENTREVISTA COM EXECUTIVOS DO MERCADO

- Daniela Nunes, da AMD
- Jamil Mouallem, da TS Shara
- Frank Lin, da ViewSonic
- Pablo Lage, da Quest

CONSULTE

Guia de distribuição
de TI e Telecom





ENTREVISTA ESPECIAL - pág. 06

Xerox investe em soluções e serviços inovadores de impressão que fazem toda a diferença na jornada digital dos clientes

Entrevista Especial com Ricardo Karbage, presidente da Xerox Brasil

COLUNISTA



Estratégias Digitais
Marcelo Martinez
pág. 39



Caroline Teófilo
Direito Digital
pág. 43



Inteligência Emocional
Sandra Teschner
pág. 50

ESTRATÉGIAS - pág. 44

Especial de ESG

A sustentabilidade dos negócios traz avanços significativos para o meio ambiente e a sociedade



PARTNER POINT | Entrevista com executivos do mercado

Daniela Nunes
AMD
pág. 14



Frank Lin
VIEWSONIC
pág. 22



Jamil Mouallem
TS SHARA
pág. 18



Pablo Lage
QUEST
pág. 28

MERCADO
pág. 30
As novidades das fabricantes
ABSOLAR, Check Point, Dell e Vertiv

DISTRIBUIÇÃO
pág. 32
Estratégias e benefícios das distribuidoras
Horus e WDC

PROG. DE CANAIS
pág. 34
Programas detalhados pelas fabricantes e distribuidoras
Check Point e IBM



GUIA DE DISTRIBUIÇÃO
pág. 26



FLASH - pág. 36
CES, Dell, Esy, HPE e Ingram Micro

ViewSonic se fortalece como uma provedora de soluções para ampliar os negócios do ecossistema de canais

Fundada na Califórnia, a ViewSonic é uma provedora global de soluções visuais presente em mais de 100 países.

A companhia tem como estratégia ofertar soluções integradas de hardware e software, que incluem monitores, projetores, sinalização digital, quadros digitais interativos ViewBoard e um ecossistema de software myViewBoard. Para conhecer os planos da empresa, conversamos com Frank Lin, country manager da ViewSonic no Brasil:

PS: A ViewSonic completou recentemente 35 anos de operação, o que tem a compartilhar conosco desse momento de celebração da empresa que busca inovar constantemente para atender as necessidades dos clientes?

FL: Como fornecedora líder global em soluções visuais, por mais de três décadas, a empresa se transformou com sucesso de uma fabricante de dispositivos para uma provedora de soluções e negócios, em mais de 100 países em todo o mundo.

Ao mesmo tempo em que a ViewSonic comemorou 35 anos de história mundial, a presença da marca na América Latina comemorou seu 25º aniversário e tem recebido muitos elogios por sua cultura, programas de prestação de contas e produtos inovadores.

A ViewSonic é uma empresa comprometida com a inovação contínua e a colaboração com o desenvolvimento de produtos, serviços e ecossistemas sustentáveis que apoiem seus parceiros, clientes e outros interessados.

PS: Conte-nos da sua carreira profissional, onde tudo começou e como a expertise adquirida ao longo dos anos o auxilia na ViewSonic?

FL: A minha carreira teve início nos anos 90, trabalhando em fábricas de peças de computadores, e ao longo do tempo trabalhei em várias multinacionais, representando empresas no Brasil, como country manager. Todo o aprendizado colaborou muito para o meu conhecimento e expertise em desenvolver marcas internacionais no Brasil. Aprendi e aplico hoje nas empresas onde trabalho a cultura do pertencimento, para fazer com que os negócios cresçam e prosperem. Reinventar sempre é fundamental na minha trajetória, por isso, o mercado me credencia como um executivo com ampla experiência em resset (redefinir), reengenharia e reposicionamento.

PS: Qual análise você faz deste período que está na companhia?

FL: A tecnologia de ponta dos produtos ViewSonic faz com que a qualidade seja o grande diferencial da marca. A companhia oferece produtos com três anos de ga-



Frank Lin:

Todos os canais certificados e autorizados sempre terão preferência e privilégios nas vendas com a ViewSonic

rantia que atendem as exigências do mercado brasileiro. Estamos ganhando maturidade e autonomia a cada dia, para crescer cada vez mais, tanto no mercado corporativo, quanto no educacional.

PS: Quais são os principais desafios que você considera relevantes para ampliar a presença da marca no país e qual a motivação para isso?

FL: O principal desafio é mostrar a qualidade dos produtos, ampliar o número de distribuidoras e capacitá-las, principalmente no setor educacional. A motivação é que não enxergamos concorrentes de produtos similares no mercado, no segmento high-end. Em educação, por exemplo, temos um ecossistema completo sem precedentes, ou seja, soluções que possuem Hardware e Software completos, com 6,5 milhões de usuários no mundo. Recebemos elogios diariamente, que são extremamente motivadores para a nossa equipe no Brasil.

PS: Quais são as apostas da empresa em termos de produtos e soluções para os próximos meses?

FL: Apostamos na área da educação, principalmente no ViewBoard Mini IFP2410, um monitor interativo de 24", que transforma pódios e púlpitos em centros de colaboração para o ensino. Com o software de quadro branco digital myViewBoard integrado, o software de streaming ViewBoard Cast e uma tela sensível ao toque, capacitiva e projetada (PCAP) de 10 pontos, o ViewBoard Mini torna a criação e o compartilhamento de conteúdo mais fáceis do que nunca. Os educadores podem manipular e controlar conteúdo como arquivos, imagens e anotações na tela sensível ao toque do ViewBoard Mini e compartilhar esse conteúdo em uma tela ou projetor maior na frente da sala de aula.

Para os espaços dinâmicos onde há colaboração interativa com vários apresentadores, os professores podem desenhar, escrever e anotar simultaneamente no ViewBoard Mini, tornando-o um centro de colaboração ideal para salas de aula e auditórios.

Qualquer instituição de ensino que adquirir o IFP2410 que tem um valor aproximado de 6 mil reais pode aproveitar a instalação da tela e do projetor gratuitamente do mesmo modo que o software myViewBoard.

PS: O que a ViewSonic tem realizado para ser uma empresa proativa diante de tantas mudanças no mercado de TI?

FL: Investimos constantemente em tecnologia e inovação para

entregar ao mercado produtos de alta performance. Garantia de assistência técnica e qualidade são imperativos para a ViewSonic, pois não abrimos mão da durabilidade.

PS: Como funciona a estratégia "Ecossistema como Serviço" da ViewSonic?

FL: A estratégia "Ecossistema como Serviço" da ViewSonic, levou a empresa a fazer parcerias com governos, escolas e instituições de ensino para lançar programas de treinamento e certificação. Ao construir uma comunidade de educadores, uma plataforma para compartilhar experiências e trocar ideias, a ViewSonic criou um ecossistema dentro da indústria da educação em torno do ensino digital.

PS: Qual o papel do canal para a operação da companhia?

FL: A revenda é o ponto de venda que possui relacionamentos e parceria com as escolas. No setor de educação há o canal de instalação e ativação do software para professores e alunos. Este é o elo mais forte e importante para a ViewSonic.

PS: Qual a principal expectativa da ViewSonic para este e os próximos anos?

FL: Fortalecer a presença da marca e aumentar o market share para entusiastas e consumidores exigentes.

PS: Em relação a treinamentos e qualificação, o que a empresa tem realizado em prol do ecossistema?

FL: Os treinamentos e a qualifi-

Frank Lin:
Investimos constantemente em tecnologia e inovação para entregar ao mercado produtos de alta performance

cação são realizados duas vezes por ano; em cada semestre realizamos, também, um webinar, além de treinamentos presenciais dependendo da Região. Em paralelo, disponibilizamos treinamentos constantes de acordo com o interesse e a necessidade de cada canal.

PS: Quais são os benefícios dos canais que revendem os produtos e soluções da marca?

FL: Fazemos o trabalho de registro de oportunidades e, assim, protegemos as vendas, pois respeitamos muito o canal. Todos os canais certificados e autorizados sempre terão preferência e privilégios nas vendas com a ViewSonic.

PS: O que o parceiro pode esperar da ViewSonic nos próximos 35 anos?

FL: Pode esperar uma empresa saudável e com certeza estaremos sempre entre os três maiores players de mercado no mundo.

PS: Qual o seu recado para os canais?

FL: Venham trabalhar conosco, somos uma empresa séria, comprometida e respeitamos todos os canais.