



Intel e il Canale

Da sempre Intel investe nello sviluppo del suo ecosistema di Partner seguendo una strategia che privilegia qualità e competenza: partner selezionati e con solide competenze per sviluppare e fornire insieme soluzioni tecnologiche eccellenti.

Gli operatori IT rappresentano per la società una risorsa importante, poiché hanno la capacità di diffondere in anteprima - a livello locale - e in maniera adeguata la tecnologia di Intel. Infatti, sono i primi a usufruire dell'evoluzione delle piattaforme sperimentando, attraverso l'introduzione sul mercato dei propri prodotti basati su tecnologia Intel, i benefici delle soluzioni di ultima generazione. Ed è proprio questa evoluzione che ha portato Intel Italia ad ampliare il bacino del Canale e includere altri soggetti che operano sul mercato italiano. Dal 1995 al 2009 Intel si era concentrata principalmente sull'integrazione, coinvolgendo aziende che assemblavano e rivendevano prodotti basati su tecnologia Intel. A partire dagli inizi del 2010 la società ha deciso - a seguito della trasformazione del mercato del computing - di comprendere nelle proprie politiche di Canale anche i reseller, ossia i rivenditori di prodotti già preconfezionati. Accanto ai tradizionali integratori, quindi troviamo anche i **Branded reseller** (puri o ibridi) e i **VAR**, passando da un bacino di 4.600 integratori a uno di oltre 13.000 operatori locali.

Quest'estensione del raggio di azione rispecchia la visione del **Compute Continuum di Intel** per un nuovo posizionamento competitivo. In sostanza, non più unicamente chip, ma piattaforme, così come il target non sono più solo i personal computer e i server in tutte le loro forme, quanto ogni genere di dispositivo "intelligente" che accede - in modalità Wireless - a Internet per svolgere servizi oggi solo in parte immaginabili. Questa visione pone di fronte a grandi sfide progettuali, ma allo stesso tempo offre enormi opportunità per il settore high - tech e di conseguenza anche per i rivenditori locali. Per favorire questa trasformazione Intel ha deciso di investire ancora di più sul Canale con l'obiettivo di offrire **prodotti innovativi** che assicurino prestazioni con la massima efficienza energetica, sicurezza e connettività Internet (anche in mobilità) su una vasta gamma di dispositivi (dai server a elevate prestazioni fino ai prodotti di consumer electronics, passando per smartphone, tablet, ecc.).

Per meglio venire incontro alle esigenze del mercato italiano Intel ha sviluppato un nuovo modello per gli operatori di Canale che si suddivide in due macroaree: **l'integrazione** e la **for-nitura di tecnologia**. La prima coinvolge tutte le aziende specializzate nella costruzione, attraverso l'assemblaggio, di prodotti desktop, notebook e/o server per il mercato locale, mentre la seconda comprende tutti quegli operatori che rivendono prodotti basati su tecnologia Intel. Per sostenere questa differenziazione la società ha previsto un programma sviluppato per supportare - con risorse e strumenti di formazione - i diversi partner nella crescita del loro business: l'Intel Technology Provider.



Intel® Technology Provider: il programma di partnership Intel risponde alle mutevoli esigenze del Canale

Il programma Intel® Technology Provider 2012 è stato pensato per supportare le iniziative di marketing e vendita di tutti i partner del Canale che si occupano di definire le specifiche, progettare, integrare o rivendere soluzioni basate su tecnologie Intel tramite un singolo programma integrato. Il programma offre le risorse per fornire soluzioni hardware (per gli integratori di sistemi) e/o tecnologiche (per gli OEM) che soddisfino efficacemente le sfide del business di oggi.

Il programma Intel Technology Provider prevede diversi livelli di partecipazione, con una gamma di vantaggi scalabili concepiti per consentire ai partner di incrementare il loro business e trarre vantaggio da nuove opportunità.

Oltre a fornire agli integratori di sistemi i benefici della tecnologia Intel, il programma offre un riconoscimento agli operatori locali che rivendono macchine di altri produttori e hardware basati su piattaforme Intel (come cartellonistica digitale e sistemi Point-of-Sale) attraverso diversi percorsi di mercato (ad es. retail online, vendite tramite una catena di rivendita, ecc.).

Il Programma Intel® Technology Provider fornisce ai partner del Canale accesso a strumenti e risorse - riservati esclusivamente ai partecipanti – in grado di assisterli al meglio nell'implementare con fiducia soluzioni innovative basate su tecnologie Intel. I partner del Canale hanno inoltre l'opportunità di dimostrare le loro specifiche aree di competenza e di differenziarsi dalla concorrenza con uno specifico sistema di riconoscimenti. Soddisfacendo requisiti aggiuntivi, i partner possono trarre vantaggio da questo ulteriore riconoscimento rilevante per la clientela a cui si rivolgono con soluzioni basate su tecnologie Intel.

L'Intel® Technology Provider continuerà a evolversi, in conformità alle nuove sfide del mercato, per fornire il massimo valore e supporto per il successo e la crescita dei partner.



Punti principali

Nel nuovo programma Intel® Technology Provider, i partecipanti potranno appartenere a uno dei seguenti tre livelli:

- **Registered Partner**

Il livello Registered Partner consente l'accesso a contenuti riservati ai partner sul sito Web Risorse Intel® per rivenditori, a una serie di e-newsletter per il Canale e a corsi di training online su prodotti e soluzioni Intel®, senza costi aggiuntivi.

- **Gold Partner**

Con la crescita del business e una volta soddisfatti i criteri di partecipazione previsti, si diventa idonei per lo status Gold Partner, che offre l'accesso a servizi di supporto avanzati, training, eventi per il Canale, strumenti di vendita, premi e la possibilità di utilizzare le risorse dei partecipanti Gold Partner per comunicare ai clienti il rapporto di collaborazione con Intel.

- **Platinum Partner**

Lo status Platinum Partner è riservato agli iscritti al programma più apprezzati che dimostrano capacità commerciali e tecniche superiori unite alla leadership nello sviluppo di soluzioni innovative per i clienti basate sulle tecnologie Intel. I Platinum Partner ricevono i maggiori vantaggi, tra cui rimborsi, servizi di supporto avanzati, risorse di marketing, inviti esclusivi, riconoscimento delle competenze e la possibilità di utilizzare le risorse riservate a questo status.
