

Dossier

**1** Perché un partner dovrebbe scegliere le vostre soluzioni?

**2** Come si vende il VoIP? Qual è la strategia di canale vincente?

**3** Su quale tipologia di servizi devono puntare i vostri partner per arricchire di valore aggiunto queste soluzioni?

a cura di Silvia Viganò

## La collaboration viaggia sul VoIP

62

### Attorno al VoIP ruotano molti servizi

1 ZyXel offre soluzioni integrate per progettare un sistema VoIP affidabile e avanzato, sul quale ruotano servizi quali i corsi di certificazione e il supporto pre e post-vendita.

«Quest'anno - ha detto **Valerio Rosano**, sales & marketing manager di ZyXel - proponiamo una soluzione unica per gestire la comunicazione aziendale: si chiama Isg (Integrated service gateway) e semplifica i processi, migliora la qualità del lavoro e le potenzialità di business».

2 «ZyXel può contare su una forte presenza sul territorio, garantita dalla partnership con distributori, Prime partner e rivenditori - ha aggiunto Rosano. La strategia è quella di offrire servizi aggiuntivi dedicati, come un programma di formazione a supporto di installazioni e configurazioni dei prodotti. Nell'area privata del sito è possibile inoltre contattare i tecnici ZyXel e avere assistenza in tempo reale».

3 «I partner - ha concluso Rosano - devono sfruttare gli strumenti che mettiamo loro a disposizione per fornire servizi a valore aggiunto».

ZYXEL



### OGGETTI

ZYXEL

SPECIALE VOIP.

