



## VIRTUALIZAÇÃO INTEGRADA

*Westcon monta ofertas combinando a tecnologia VMware a outras soluções consagradas no mercado internacional*



DIVULGAÇÃO

**MARCELO MURAD**  
Diretor de Produtos, Marketing e Engenharia da Westcon

A Westcon e a VMware, em uma parceria estabelecida no Brasil no início de 2014, realizaram, no primeiro ano de trabalho conjunto, algumas iniciativas inovadoras - com resultados surpreendentes. Em 2016 vamos mais uma vez inovar. Agora, unimos a força da marca VMware à abrangência do portfólio Westcon para lançar a campanha *Cross Selling Program*.

Esse programa combina soluções VMware com produtos de diferentes fabricantes representados pela Westcon para impulsionar o mercado de virtualização no país, apresentando ao cliente final ofertas perfeitamente ajustadas às exigências de seus negócios e capazes de trazer mais produtividade e eficiência na implementação de suas estratégias - o que, no atual cenário econômico, pode ser um elemento decisivo de sucesso.

Não se trata de desenvolver

nenhuma nova solução, mas de habilitar algumas das melhores soluções existentes no mercado internacional, já prontas, para que sejam utilizadas conjuntamente.

Há exemplos claros de sistemas cuja presença se requer em ambientes virtualizados. Toda virtualização, seja ela de infraestrutura de rede, desktop ou servidor, precisa ser segura. Deve também possibilitar a fácil utilização das informações armazenadas - o que compreende o backup e a recuperação de informações - permitindo que os dados da empresa sejam copiados e possam ser restaurados quando necessário.

E, pensando em facilitar a implementação e gerenciamento desses ambientes, decidimos somar as funcionalidades de produtos VMware com tecnologias criadas por empresas de ponta, líderes de mercado em todo o mundo.



Nosso *Cross Selling Program* obedece a um cronograma que se inicia com ofertas integrando VMware a soluções de segurança e compreende:

- Virtualização de rede em ambiente de segurança avançado;
- Gestão e virtualização de rede em ambiente de segurança avançado;
- Solução de infraestrutura virtualizada e segura para empresas iniciantes no mundo virtualizado;
- Solução de virtualização segura para médias empresas.

Somam-se sucessivamente novos fabricantes a nosso programa, e estamos prevendo que até o final do primeiro semestre haja pelo menos cinco diferentes fornecedores com suas soluções integradas às da VMware.

## Todos nós ganhamos

Com as ofertas desse programa, as revendas Westcon se utilizam de sua expertise para levar ao cliente final uma nova abordagem, de soluções consolidadas, já testadas, de perfeito funcionamento e escalabilidade no desenho e na entrega.

Assim, o cliente final poderá obter vantagens competitivas independentemente de seu porte, pois as soluções integradas chegam ao mercado em diferentes configurações que correspondem a diferentes investimentos.

As revendas passam a contar com uma ferramenta importante para apoiar a jornada das empresas rumo à virtualização – um caminho inevitável pelas vantagens econômicas, de flexibilidade e de agilidade que proporciona. Mas que suscita a questão da complexidade de implementação e gerenciamento dos diferentes sistemas de que a empresa necessita em ambiente virtualizado. Com as novas ofertas, damos um passo em direção a facilitar essa tarefa.

Num ano difícil, como promete ser até o fim este 2016, temos que ser

criativos o suficiente para identificar os desafios com os quais as empresas se defrontam e procurar entregar a elas o que precisam para atravessar com sucesso as dificuldades.

Em nosso caso, a criatividade se manifestou com a simplicidade das boas ideias. Trabalhar com soluções consolidadas e consagradas pelo mercado parece sensato e inteligente, principalmente quando temos disponíveis essas soluções, com revendas prontas para recebê-las e oferecê-las ao mercado. ♦

### NOSSO CROSS SELLING PROGRAM BENEFICIA:

- ao **cliente final**, que adquire as melhores tecnologias de integradores com conhecimento de mercado;
- aos **fornecedores das soluções**, com suas ofertas alinhadas às necessidades específicas das empresas atendidas;
- às **revendas**, com ofertas ajustadas ao seu portfólio e – por que não? – ao distribuidor que reuniu as condições necessárias para montar esse programa.

