



Schneider Electric lanzará el nuevo programa **mySchneider IT Partner** para ir acorde a las necesidades de los canales.

Los programas de partners continúan siendo un **factor clave para el éxito**, el apoyo y los incentivos de los socios dentro de la industria de TI. Para ello, los programas que generan mayor impacto están diseñados para **desarrollar** las prácticas comerciales de los socios, **ampliar** las competencias y oportunidades, **optimizar** las operaciones, **proporcionar** inversión financiera y **minimizar** los conflictos del canal a través de las políticas comerciales vigentes.

A medida que el mercado cambia a sistemas abiertos, globalizados, interoperables, digitales y simplificados, crea un efecto dominó en todo el ecosistema de partners, clientes y usuarios finales. Un reciente informe de IDC titulado: 'El futuro de los ecosistemas de partners', encargado por Schneider Electric, mostró que el **64%** de los socios están creando en conjunto con sus clientes y socios: **un aumento del 38% desde 2018**. La gran mayoría (96%) de las empresas están actualmente en el proceso o están considerando la creación conjunta con proveedores para desarrollar nuevos productos y servicios digitales. Además, según un informe reciente de Predicciones de IDC, más del **50%** de los socios no estarán sujetos a la geografía para **2024**.

Para hacer frente a los modelos comerciales en evolución de nuestros socios, Schneider Electric lanza un nuevo programa llamado **mySchneider IT Partner Program**, que se centrará en los modelos comerciales o especializaciones únicos, brindando a los socios la flexibilidad de certificarse en una o más funciones de acuerdo a sus capacidades actuales o futuras aspiraciones. Esto ayuda a ampliar el valor diverso de los socios y destaca el verdadero valor de un ecosistema de canal al:

- **Permitir** el desarrollo de diversos modelos de negocio
- **Simplificar** y **aumentar** la transparencia de los requisitos y beneficios
- **Mantener** la práctica centrada en el canal
- **Capturar** nuevos negocios mejorando el ecosistema actual
- **Proporcionar** agilidad para el crecimiento futuro

Los partners ahora pueden colaborar, hacer crecer y diferenciar su negocio a largo plazo al convertirse en **asesores estratégicos** y **expertos** en su mercado en múltiples competencias de IT. Este lanzamiento presenta la primera especialización enfocada en proveedores de soluciones de IT que es aplicable a integradores, revendedores y proveedores de soluciones que son expertos en Edge Computing o entornos de IT distribuidos.

Life Is On

Schneider
Electric