

# Expérience FIL avec SYNnex Canada

Gagner en visibilité et générer de la demande pour les fournisseurs indépendants de logiciels et les partenaires revendeurs



SYNnex CANADA  
**ISV·EXPERIENCE**

# Les FIL sont particulièrement bien placés pour influencer et bénéficier de la croissance rapide de l'adoption du nuage

## Comment profiter au mieux de cette opportunité?

- Gagner en visibilité et générer de la demande pour vos produits dans le nuage?
- Identifiez votre marché cible et élaborer des offres axées sur ce qui compte le plus pour ces clients?
- Élargir votre portefeuille en intégrant vos solutions et services pour améliorer la valeur, accroître l'engagement et offrir une meilleure expérience client globale?

# Expérience FIL avec SYNnex

Sur la base des 7 piliers ci-dessous, ce programme vise à soutenir les FIL dans leur cheminement vers la croissance de leur entreprise en s'appuyant sur le nuage

**01** Place de marché FIL Synnex Canada

**02** Place de marché Microsoft Azure

**03** Aidez à élaborer des offres

**04** Élargissez votre portefeuille

**05** Fonds de mise en œuvre

**06** Événements dédiés aux FIL

**07** Réduction des coûts

# 01 Place de marché FIL SYNnex Canada



Une nouvelle opportunité pour les revendeurs et les FIL d'augmenter leur croissance de manière exponentielle.



Les revendeurs peuvent profiter du programme FIL de SYNnex Canada pour augmenter les offres de leurs produits et apporter plus de valeur à leur portefeuille existant.



Les solutions FIL ont une visibilité sur le solide écosystème de partenaires de SYNnex, qui compte plus de 2 000 revendeurs actifs réalisant des transactions sur le nuage. Cela en fait la place de marché par excellence pour se développer rapidement.

## 02 Place de marché Microsoft Azure



En publiant vos applications sur Azure, vous toucherez plus de 3 millions d'utilisateurs mensuels, l'écosystème des partenaires Microsoft, et vous aurez accès à des avantages de mise sur le marché pour accélérer votre croissance.

SYNNEX Canada possède l'expertise dans toutes les étapes nécessaires à l'hébergement de votre solution sur la place de marché Microsoft Azure.

# 03 Aidez à élaborer des offres



Nous avons une équipe de spécialistes pour vous aider à identifier le meilleur marché pour vos solutions et pour vous aider à développer vos offres afin de résoudre les problèmes commerciaux de vos clients.



Nous sommes également en mesure de fournir une assistance spécifique à chaque cas, plus rapidement et plus tôt que si vous vous adressiez directement à Microsoft.



Cela renforce non seulement votre confiance dans les solutions que vous proposez, mais aussi la confiance de vos clients dans vos services.

# 04 Élargissez votre portefeuille

Si vous êtes un FIL, mais que vous n'êtes pas un partenaire Microsoft, nous pouvons vous aider à améliorer votre portefeuille de solutions avec la vente de produits Microsoft Cloud.



Bénéficiez d'incitations et des rabais exclusifs.



Devenez le principal point de contact pour votre client.



Générez davantage d'opportunités en intégrant vos solutions et services pour améliorer la valeur, accroître l'engagement et offrir une meilleure expérience globale au client.

# 05 Fonds de mise en œuvre

Nous avons prévu un budget pour vous aider à conclure vos affaires et faciliter la transition de vos clients vers le nuage.



Services de modernisation des applications



Fonds pour les preuves de concept



Outils d'évaluation

# 05 Fonds de mise en œuvre



Les **services de modernisation des applications** concernent la migration des anciennes applications vers de nouvelles applications ou plateformes, y compris l'intégration de nouvelles fonctionnalités pour fournir les dernières fonctions à votre entreprise.



Parmi les options de modernisation, on peut citer le changement de plateforme, le ré-hébergement, le recodage, la réorganisation de l'architecture, la réingénierie, l'interopérabilité, le remplacement et le retrait, ainsi que la modification de l'architecture de l'application afin de préciser l'option à retenir. Le **fonds de preuve de concept** est un crédit qui peut couvrir un ou deux mois de souscription à Microsoft Azure pour des opportunités dans le nuage.



Les **outils d'évaluation** aident les revendeurs à mieux planifier le coût du processus de passage au nuage.

# 06 Événements dédiés au FIL



Connecter les FIL à plus de 2 000 revendeurs SYNEX Canada.



Nous allons créer des campagnes pour attirer nos partenaires sur notre place de marché FIL, puis nous associerons vos solutions aux besoins des clients de nos revendeurs.

# 07 Réduction des coûts



Bénéficier d'un meilleur prix pour l'hébergement de votre infrastructure de solutions peut toujours contribuer à conclure davantage de contrats et à accroître vos ventes.



Avec SYNEX Canada, vous bénéficiez d'un rabais exclusif sur Azure.

# Résumé

- Le programme Expérience FIL avec SYNEX Canada couvre tous les aspects de la création d'un nouveau mouvement de vente en commercialisant des solutions au lieu de se concentrer sur les caractéristiques du produit.
- Développez une croissance exponentielle en profitant des nouvelles plateformes et des spécialistes de SYNEX qui vous aideront à mieux présenter vos solutions.
- Microsoft Azure offre des avantages uniques qui permettent aux FIL d'innover et de moderniser leurs applications et aux partenaires revendeurs de créer des alternatives pour aider les clients à accélérer l'adoption du nuage.
- Nous savons que chaque entreprise est différente, et nous vous invitons à vous adresser à nous à tout moment. Si vous souhaitez obtenir de plus amples informations ou organiser une rencontre, n'hésitez pas à nous rendre visite à l'adresse suivante:



**Merci!**



SYNNEX CANADA  
**ISV·EXPERIENCE**