

Růst s Huawei Cloud: Akcelerace GTM a prodej s rozšířenými benefity

25.9.2023 - Lavanda Wang | PROTEXT

Jacqueline Shiová, prezidentka Huawei Cloud pro globální marketing a prodejní služby, vyzdvihla v úvodním projevu některé společné úspěchy společnosti Huawei Cloud s jejími globálními partnery a popsala přístup společnosti k podpoře partnerů při dosahování obchodních úspěchů.

"Díky našim technologickým inovacím je Huawei Cloud lídrem celosvětového vývoje v oblasti nativního cloudu. Prostřednictvím KooVerse můžete kdykoli a odkudkoli využívat přímý přístup k našim špičkovým službám, jako jsou modely Pangu, virtuální osoby a GaussDB. Otevíráme naše technologie a v našich nových partnerských programech GoCloud a GrowCloud sdílíme tržní příležitosti, abychom vám pomohli vytvářet konkurenceschopná řešení. Jsme v tom spolu a rosteme spolu," uvedla.

V uplynulém roce společnost Huawei Cloud spolupracovala se softwarovými partnery na vytváření špičkových řešení a rozšiřování zákaznické základny po celém světě, přičemž díky spolupráci s partnery z řad systémových integrátorů (SI) vyvinula digitalizační strategie pro různá odvětví a nabídla řešení digitální transformace šitá na míru potřebám jednotlivých podnikových zákazníků. Společnost Huawei Cloud a její partneři získali přehled o trhu a zaměřili se na segmentované scénáře s vysokou hodnotou, aby mohli rychle replikovat globálně osvědčené metody.

Huawei Cloud hodlá i nadále poskytovat své produkty jako služby (koncept Everything as a Service – vše jako služba) a budovat globální cloudovou infrastrukturu kvalitních cloudových služeb přístupnou pro 84 zón dostupnosti (availability zones, AZ) ve 30 regionech a zákazníky ve 170 zemích a regionech po celém světě. Služby Huawei Cloud již byly zpřístupněny zákazníkům z Turecka a Saúdské Arábie. Pokud jde o technické inovace, Huawei Cloud nabízí modely Pangu přizpůsobené různým průmyslovým scénářům a odvětvím, kde dokážou řešit zásadní oborové výzvy a vytvářet nové příležitosti pro rozvoj podniků s využitím umělé inteligence. Ohledně rozvoje ekosystému společnost Huawei Cloud vždy kladla velký důraz na budování robustního globálního ekosystému a partnerské sítě, přičemž nově představila dvě kolaborativní platformy zaměřené na kompetence partnerů: GoCloud a GrowCloud. V letošním roce hodlá společnost Huawei Cloud pokračovat ve zdokonalování struktury pro rozvoj partnerů a motivačních politik, vylepšovat GTM produktů pro partnery a zvyšovat investice do společného prodeje.

Na konferenci dále vystoupil prezident Huawei Cloud pro řešení v oblasti prodeje Mark Chen s projevem nazvaným "3 klíčové kroky k nastartování vašeho podnikání s Huawei Cloud" (3 Key Actions to Boost Your Business with Huawei Cloud). Podle Chena je společnost Huawei Cloud připravena ve spolupráci s partnery i nadále sledovat koncept "sdílené technologie, sdílený úspěch", přičemž hodlá nabídnout čtyři programy pro akceleraci partnerského prodeje, tři typy podpory partnerského prodeje a 10 nabídek a podporu GTM na podporu obchodního růstu partnerů.

V letošním roce společnost Huawei Cloud připravuje čtyři nové programy akcelerace prodeje, které jejím partnerům pomohou zpeněžit jejich schopnosti a zdroje – Program zapojení partnerských zákazníků (Partner Customer Engagement – PCE), Program pro akceleraci migrace (Migration Acceleration Program – MAP), Prodejní program KooGallery (KooGallery Sales Program) a Program podnikových slev (Enterprise Discount Program – EDP).

Společnost Huawei Cloud navíc plánuje poskytnout svým partnerům tři další nástroje podpory prodeje pro další zvýšení efektivity rozvoje jejich podnikání. Konkrétně společnost posílí spolupráci mezi PBD a partnery při společném rozvoji zákazníků, aby tak podpořila investice do zdrojů a schopností obou stran. Huawei Cloud se snaží vybudovat silný tým akcelerace partnerských prodejů (partner sales acceleration, PSA), který pomůže partnerům zvýšit jejich dovednosti a nejlepším prodejním partnerům nabídne další zdroje. Společnost se například chystá vybudovat centra vzdálené podpory prodeje, která partnerům pomohou účinně zajistit standardní úkoly, jako je ověřování koncepce (proof of concept, POC), nabídky a technická podpora, čímž zlepší efektivitu jejich prodeje.

V neposlední řadě má Huawei Cloud pro partnery připraveno 10 nových nabídek, které budou již brzy spuštěny. Tyto nabídky pokrývají 10 klíčových prodejních scénářů a zahrnují prodejní sady více než 20 vysoce hodnotných řešení, včetně úvodních materiálů, prodejních příruček, technických návrhů řešení a POC. Huawei Cloud rovněž vybuduje komplexní platformu podpory GTM pro globální partnery, která jim poskytne potřebné nástroje a zdroje ke zvýšení jejich GTM kapacit.

V rámci konference dále prezidentka Huawei Cloud pro globální marketing a prodejní služby Jacqueline Shiová, prezident Huawei Cloud pro řešení v oblasti prodeje Mark Chen, prezident marketingu společnosti Huawei Cloud William Dong a ředitel Huawei Cloud pro správu globálních partnerů Dale Chen společně zahájili akcelerační program GTM společnosti Huawei Cloud pro partnerský prodej, který má partnerům pomoci zahájit cestu k technologické symbióze a společnému úspěchu.

Řada globálních partnerů poté prezentovala své zkušenosti a úspěchy. Pascal Bitterly, majitel a produktový ředitel společnosti Orange Business, se podělil o své zkušenosti se společným rozvojem zákazníků a provozováním projektů s Huawei Cloud. Popsal také svou vizi vytváření pozitivních dopadů s Huawei Cloud na základě čtyř aspektů: stavění na globálním dosahu a lokální péči Orange Business, řízení společných inovací, zaměření na obchodní hodnotu zákazníků a rozšiřování portfolia řešení.

Jose Luis Rodriguez, ředitel konzultačních a cloudových služeb společnosti Seidor Chile, přednesl své postřehy o společném úsilí společností Seidor Chile a Huawei Cloud při rozšiřování trhu SAP v Chile. Zdůraznil, že před finálním dosažením úspěchu je třeba riskovat, učit se z chyb a dělat pokroky.

Jônatas Mattes, technický ředitel společnosti Extreme Digital Solutions, vyjádřil svá očekávání ohledně plodné spolupráce se společností Huawei Cloud. *"Důvěra byla klíčovým faktorem našich dosavadních úspěchů a jsme přesvědčeni, že i nadále zůstane hybnou silou našeho zdaru v rámci tohoto partnerství."*

Kraipich Pichpongsa, provozní ředitel společnosti Vonosis, prvního thajského partnera Huawei Cloud pro cloudové nativní technologie, uvedl, že partnerství mezi Huawei Cloud a Vonosis od roku 2018 bylo značně plodné a přineslo mnoho úspěchů při rozšiřování trhů malých a středních podniků (SMB) v místních regionech a budování robustního ekosystému. Pichpongsa dodal, že k dosažení tohoto úspěchu přispělo pevné partnerství.

Andrey Abreu, CIO společnosti MV, největší lékařské informační společnosti v Brazílii, konstatoval: *"Díky Huawei Cloud může MV v regionu LATAM poskytovat v oblasti zdravotnictví vynikající služby pro pacienty, lékaře, nemocnice a další aktéry."*

Na závěr uvedl Victor Wang, produktový a technologický manažer pro oblast Velké Číny ze společnosti Axxonsoft, jedné z nejlepších světových společností v oblasti video softwaru na bázi

umělé inteligence, že vybudování prvotřídní platformy pro analýzu záznamů VSaaS (Video Surveillance as a Service, kamerový dohled jako služba) založené na IaaS (Infrastructure as a Service, infrastruktura jako služba) od Huawei Cloud a schopnostech umělé inteligence umožňuje poskytovat kvalitnější služby zákazníkům z oborů, které jsou typické více pobočkami a lokalitami, jako jsou například hotelové řetězce, implementovat distribuovaný dohled, sjednocenou správu prostřednictvím internetu a inovace využívající umělou inteligenci.

V nadcházejících letech hodlá společnost Huawei Cloud pokračovat v rozvíjení globálních partnerských politik a budovat klíčové schopnosti ekosystému prostřednictvím soustavných technologických inovací tak, aby pomáhaly partnerům využívat jejich silné stránky a zpeněžovat jejich schopnosti. Kromě toho společnost Huawei Cloud zintenzivní podporu GTM a zvýší investice do společného prodeje, aby podpořila růst globálního partnerského podnikání.

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/rust-s-huawei-cloud-akcelerace-gtm-a-prodej-s-rozsireny-mi-benefity/2418189>