

Partnering for Profit

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

QNAP есть что предложить партнерам!

Тайваньская фирма QNAP, поставщик сетевых хранилищ и систем видеонаблюдения, новый игрок на российском ИТ-рынке. Московский офис компании был открыт в сентябре 2009 г. О продукции компании и взаимодействии с партнерами рассказывает генеральный директор QNAP Россия Андрей Васильев.

CRN/RE: Что удалось сделать российскому офису QNAP с момента его открытия?

Андрей Васильев: Представительство официально открылось полгода назад, хотя подготовка к этому началась еще весной 2009 г. За это время мы успели познакомиться с оборудованием, разработать сайт www.qnap.ru, набрать персонал, обучить инженеров технической поддержки, договориться с партнерами и решить ряд других задач. Представительство тщательно готовилось к старту, чтобы предложить своим клиентам не только качественное оборудование, но и соответствующий уровень продажного и послепродажного сервиса, а партнерам — комфортные условия сотрудничества

CRN/RE: Какие решения вы предлагаете российским заказчикам и чем продукция QNAP отличается от аналогичных изделий других производителей?

А. В.: Мы предлагаем рынку сетевые накопители (NAS), системы IP-видеонаблюдения (NVR) и сетевой мультимедийный плеер (NMP). Наши продукты отличаются высоким качеством, развитым функционалом и хорошим заделом на будущее. Мы гарантируем клиентам всестороннюю поддержку продукции QNAP. Российское представительство, кстати,

пошло на беспрецедентные меры, расширив срок гарантии с одного года до трех. Также мы планируем расширить партнерскую сеть в регионах и довести количество авторизованных сервисных центров до 35. В этом году начнет работать учебный центр QNAP, который будет обучать специалистов компаний-партнеров по двум ключевым компетенциям компании — NAS и NVR.

CRN/RE: Насколько выгодно партнерам поставлять вашу продукцию?

А. В.: Сильная команда разработчиков и собственное производство позволяют предлагать конкурентоспособные продукты, востребованные рынком. QNAP является одним из ключевых драйверов рынка NAS и пионером NVR для сегмента СМБ. У многих продуктов QNAP попросту нет прямых конкурентов — взять те же системы IP-видеонаблюдения. Это принципиально новые автономные системы на базе Linux, позволяющие подключать камеры по IP. Еще два года назад подобных решений никто не предлагал.

Если говорить о выгоде, то компании QNAP есть что предложить партнерам — NAS и NMP не менее интересны, чем коммутационное и компьютерное оборудование. А NVR заслуживают отдельного разговора — ставки по ним еще выше.



CRN/RE: Что представляет собой ваша партнерская сеть в России, каковы планы по ее развитию?

А. В.: В России QNAP придерживается классической трехуровневой схемы организации продаж. Дистрибьюторы поставляют устройства в Россию и поддерживают склад. У каждого из них есть своя партнерская сеть, которая работает с клиентами. В конце 2009 г. была запущена программа партнерской авторизации, благодаря которой мы значительно расширили нашу сеть продаж. Авторизация продолжается и сейчас: на русскоязычном сайте QNAP в разделе «Партнерам» изложены условия и преимущества сотрудничества. Кроме того, мы планируем чаще предлагать маркетинговые программы, направленные на повышение мотивации партнеров.

Представительство QNAP в России и странах СНГ

Москва, ул. Академика Арцимовича, 17

Тел.: +7 (495) 772 99 09

Тел.: +7 (495) 772 99 08 (техническая поддержка)

E-mail: info@qnap.ru