

Crayon pone en marcha su programa de canal *Boost UP Partner Program* para ayudar a sus partners a adaptar sus modelos de negocio al nuevo entorno Cloud

***Boost UP Partner Program* cubre todas las necesidades de los partners a la hora de identificar y afrontar nuevas oportunidades de negocio relacionadas con el segmento Cloud y abarca cuatro áreas fundamentales: Servicios, Formación, Generación de Demanda y Comunicación**

Madrid, XX de mayo de 2019.- [Crayon](#), compañía líder global en gestión del software y en servicios de consultoría de TI, ha puesto en marcha en España su nuevo programa de canal *Boost UP Partner Program*, con el que quiere ofrecer a sus partners todas las herramientas tecnológicas, comerciales, de formación y de soporte necesarias para que puedan reforzar sus capacidades como consultores de valor en el nuevo entorno Cloud.

“La nube se está convirtiendo en el factor clave en los procesos de transformación de los modelos de negocio de las organizaciones, pero en este nuevo escenario, muchas compañías necesitan superar la creciente complejidad que conlleva la gestión de soluciones y servicios multivendedor en todo tipo de nubes -privadas, públicas e híbridas-, garantizando la seguridad y la disponibilidad de las aplicaciones sin que todo ello afecte al normal desarrollo de las operaciones o a la estabilidad presupuestaria”, afirma Gerardo Codeso, director de Canal de Crayon en España. *“En esta realidad, los partners de canal pueden jugar un papel decisivo, convirtiéndose en asesores de confianza de sus clientes y ayudándoles a optimizar sus inversiones en la cloud”.*

Crayon ha llevado a cabo inversiones significativas en el desarrollo de plataformas y metodologías propias dirigidas a facilitar el camino de las organizaciones hacia la nube, pero también considera que las distintas figuras del canal de distribución TIC necesitan adquirir más capacidades en el ámbito digital y adoptar nuevas estrategias comerciales a fin de lograr ofrecer a sus clientes soluciones personalizadas que proporcionen un verdadero valor para sus negocios.

Con ese objetivo, Crayon presenta ahora *Boost UP Partner Program*, un programa integral para su canal de distribución con el que proporciona a sus partners todas las herramientas necesarias -tecnológicas, de formación, de soporte y de marketing- para que puedan avanzar en el nuevo modelo. Entre todas ellas destacan las herramientas destinadas a la automatización y optimización de procesos, tales como Crayon SAM-IQ y Crayon Cloud-IQ, que además de los claros beneficios de ROI que puedan aportar, logran también reforzar la relación del partner con sus clientes.

Boost UP Partner Program se estructura en cuatro áreas fundamentales: Servicios, Formación, Generación de Demanda y Comunicación.

En el apartado de servicios, destacan:

- **Cloud Easy Services.** Un grupo de servicios que facilitan la transición, gestión y soporte de toda la plataforma, así como una optimización continua de sus costes. Apoyándose en herramientas avanzadas que integran IA, los partners serán capaces de valorar toda la infraestructura IT de sus clientes para poder planificar su salto a la nube de una forma ágil y rentable.
- **Cloud Economics.** Incluye informes continuos sobre el consumo y la facturación de la nube, el análisis de la cartera de licencias, la reducción de riesgos y el ahorro de costes. Estos servicios no se limitan a facilitar la información que ya proporcionan los proveedores Cloud sobre consumo/facturación total a modo de histórico por meses, días, etc., sino que cruzan esos datos con otros propios y aplican inteligencia de negocio para ofrecer un Business Dashboard en el que se configuran los costes segmentando categorías y aplicando múltiples filtros. Por ejemplo, consumo/gasto por producto o por tipo de modelo de consumo (adquisición/suscripción). De esta manera, para el partner resulta muy sencillo tener la máxima información sobre los recursos con más consumo (almacenamiento, máquinas virtuales...) y sobre cada uno de los equipos que forman parte de la infraestructura TI.
- **Technical Advisory.** El servicio de asesoramiento de Crayon ayuda a los partners a establecer qué cargas de trabajo de sus clientes están listas para pasar a la nube, así como la mejor forma de hacerlo.
- **Managed Services.** El nuevo programa de canal de Crayon incluye una amplia gama de servicios de habilitación y gestión Cloud diseñados para simplificar la transición de sus plataformas y las de sus clientes adaptados a las necesidades comerciales y estratégicas de cada uno de ellos.

Por otra parte, todos los partners de Crayon tendrán acceso a un plan de formación comercial y preventiva específico que incluye sesiones online y presenciales. Se beneficiarán también de una serie de actividades y materiales de co-Marketing diseñados por el proveedor y enfocados en la captación de nuevos clientes. Finalmente, Crayon también apoyará a sus socios a la hora de dar a conocer al mercado sus logros y capacidades en el entorno Cloud.

“Con iniciativas como el programa Boost UP Partner Program, en Crayon estamos siendo capaces de llenar un vacío que existe actualmente en el canal de distribución a nivel global. Un canal en el que sobran mayoristas tradicionales y en el que faltan compañías que dispongan de una visión holística a la hora de ayudar a las organizaciones en su transición a la nube y a desarrollar su negocio en este entorno”, concluye Codeso.

Sobre Crayon

Crayon Group Holding ASA es una compañía líder de consultoría de TI en software y servicios de transformación digital. Gracias a sus exclusivas herramientas IP y a la alta especialización de sus profesionales, Crayon ayuda a optimizar el ROI de las inversiones de software de sus clientes.

Crayon cuenta con una amplia experiencia en la optimización de licencias de software por volumen, ingeniería digital y análisis predictivo, ayudando a las organizaciones en todas las fases del proceso de transformación digital. Con sede en Oslo, la empresa cuenta con aproximadamente 1.300 empleados en 43 oficinas en todo el mundo.

Más información:

Sonia Gutiérrez

Directora de Marketing

Sonia.Gutierrez@crayon.com