

19.11.2024 – 14:01 Uhr

Nasuni führt ein erweitertes Partnerprogramm ein, um das wachsende Partner-Ökosystem zu unterstützen

Boston (ots/PRNewswire) -

Neue abgestufte Struktur, wertorientierte Anreize und Partnerportal bieten erweiterte Unterstützung für Partner und Wiederverkäufer

[Nasuni](#), eine führende Unternehmensdatenplattform für hybride Cloud-Umgebungen, gab den Start eines erweiterten Partnerprogramms bekannt, das einen robusteren und unterstützenden Rahmen für seine wachsende Gemeinschaft von globalen Technologiepartnern und Wiederverkäufern bieten soll. Das Programm führt eine abgestufte Struktur und eine Reihe von Ressourcen ein, die Partnern helfen, in der dynamischen Hybrid-Cloud-Umgebung von heute erfolgreich zu sein.

Laut [Gartner](#) wird der Hybrid-Cloud-Markt bis 2027 voraussichtlich auf 145 Milliarden US-Dollar anwachsen, da sich Unternehmen skalierbare, flexible Lösungen für die Verwaltung unstrukturierter Daten wünschen. Die [File Data Platform](#) von Nasuni ist einzigartig positioniert, um diese Anforderungen zu erfüllen. Sie bietet Partnern die Möglichkeit, ihren Kunden eine leistungsstarke, Cloud-native Lösung anzubieten, die Wachstum und betriebliche Agilität unterstützt.

„Wir setzen voll und ganz auf unser partnerschaftliches Modell, da unsere Partner für unser Wachstum von entscheidender Bedeutung sind. Dieses Programm wurde speziell für sie entwickelt“, sagte Matthew Grantham, Leiter der Abteilung für weltweite Partner bei Nasuni. „Das neue Stufensystem und die wertbasierten Anreize bieten Partnern jeder Größe und mit unterschiedlichen Fähigkeiten die Möglichkeit, gemeinsam mit Nasuni erfolgreich zu sein.“

Das Partnerprogramm von Nasuni sieht zwei Stufen der Partnerschaft vor, die auf den nachgewiesenen Fähigkeiten und dem Geschäftserfolg basieren: Essential und Advanced. Der Essential-Status bedeutet, dass der Partner in der Lage ist, Nasuni jederzeit und ohne Probleme weiterzuverkaufen. Der Advanced-Status bedeutet, dass es für Partner, die gemeinsam mit Nasuni eine Lösungspraxis aufbauen, einen beschleunigten Weg zur Markteinführung gibt. Diese Struktur bietet beiden Stufen klare Vorteile und stellt sicher, dass alle Partner, unabhängig von ihrer Stufe, die Unterstützung erhalten, die sie für den gemeinsamen Erfolg benötigen.

Ein weiteres Kernelement des Programms ist das wertorientierte Anreizmodell von Nasuni. Anstatt sich ausschließlich auf die Generierung von Volumen und Einnahmen zu konzentrieren, belohnt Nasuni seine Partner für ihre Cloud-basierten Zertifizierungen, innovativen Markteinführungsstrategien und softwarebasierten Fähigkeiten. Dieses Modell ermöglicht es den Partnern, sich zu differenzieren und auf der Grundlage ihrer einzigartigen Beiträge zum Nasuni-Ökosystem einen größeren Wert zu erschließen.

„Als partnerorientierte Organisation werden viele der Lösungen von Nasuni über unsere Partner vertrieben, weshalb sichergestellt wird, dass sie im Mittelpunkt aller Verkaufsaktivitäten stehen“, fügte Grantham hinzu. „Das Wiederverkaufsmodell des Programms ist so konzipiert, dass es marktfreundlich ist und unsere Partner bei der Bewältigung der wachsenden Nachfrage nach Hybrid-Cloud-Lösungen unterstützt.“

Neben den oben genannten Funktionen führt Nasuni auch ein überarbeitetes Partnerportal ein. Dieses Portal wird als zentrale Anlaufstelle für Partner dienen und ihnen einen nahtlosen Zugang zu allen benötigten Tools, Ressourcen und Informationen bieten. Zu den wichtigsten Funktionen des Nasuni Partner Portals gehören:

- Automatisierte Registrierungs- und Onboarding-Prozesse
- Zentralisierte Schulungs- und Zertifizierungsressourcen
- Co-Branding-Kampagnen und optimierte Anträge für den Marktentwicklungsfonds (Market Development Fund, MDF)
- Einfach zu navigierende Sichtbarkeit der Ebenen für jeden Partner
- Detaillierte Berichterstattung durch umfassende Partner-Dashboards
- Synchronisierte Organigramme von Nasuni und Partnern
- Vom Portal gesteuerte Kontenzuordnungsfunktionalität

Partner werden gebeten, sich im neuen Portal anzumelden, um sicherzustellen, dass ihre Anmeldedaten validiert

und verifiziert werden. Besuchen Sie unsere [Partner Portal-Seite](#) um loszulegen. Weitere Informationen über das Nasuni-Partnerprogramm finden Sie unter www.nasuni.com/partners.

Informationen zu Nasuni

Nasuni ist eine skalierbare Datenplattform für Unternehmen, die in einer KI-Welt mit einer Explosion unstrukturierter Daten konfrontiert sind.

Die Nasuni File Data Platform bietet mühelose Skalierbarkeit mit einem Hybrid-Cloud-Speicher, der einen sicheren Datenzugriff am Netzwerkrand ermöglicht und die Erwartungen moderner Unternehmen an die Bereitstellung von KI-gesteuerten Erkenntnissen unterstützt. Nasuni vereinfacht die Verwaltung von Dateidaten und verbessert gleichzeitig den Zugriff sowie die Leistung. Die erstklassige Dateiwiederherstellung schützt die Kundschaft vor einer Reihe Cyberbedrohungen und macht spezifische Backup- sowie Disaster-Recovery-Lösungen überflüssig. Dadurch werden die Infrastrukturkosten um bis zu 65 % gesenkt.

Unternehmen auf der ganzen Welt in den Bereichen Fertigung, Bauwesen, Energie, Konsumgüter und öffentlicher Sektor verlassen sich auf Nasuni. Der Hauptsitz von Nasuni befindet sich in Boston, US-Bundesstaat Massachusetts. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen in über 70 Ländern an. Weitere Informationen finden Sie unter www.nasuni.com.

Links zu sozialen Medien

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/nasuni>

X/Twitter: <https://www.twitter.com/nasuni>

Instagram: <https://www.instagram.com/nasuni>

Medienkontakt:

USA: Kristin Concannon
Nasuni

Telefon: 617 416 2873

E-Mail: kconcannon@nasuni.com

Europa: Beth Collinson
Agentur Waters

Telefon: +44 (0)7591 004 738

E-Mail: nasunipr@watersagency.com

Logo – https://mma.prnewswire.com/media/1841258/Nasuni_Logo.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/de/pressemitteilungen/nasuni-fuhrt-ein-erweitertes-partnerprogramm-ein-um-das-wachsende-partner-okosystem-zu-unterstutzen-302307114.html>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100070221/100925936> abgerufen werden.