

# Canalys Channels Forum 2016 debaterá o papel dos Parceiros na era do “Digital First”

O Canalys Channels Forum realiza-se em Barcelona de 3 a 5 de outubro e contará com a participação dos maiores *players* da indústria e da distribuição. Em destaque estará a transformação digital a ocorrer em todos os setores e o que esta significa para o Canal

O Canalys Channels Forum é o maior evento europeu dedicado ao Canal de IT e tem este ano por lema o “Digital First”. O fórum destina-se a todos os Parceiros de Canal que atuem no *mid-market* e tem por principais *keynotes*, para além dos analistas da Canalys, *players* como a Cisco, APC by Schneider Electric, HP, Intel, Hewlett Packard Enterprise, Dell, Lenovo e Eaton, entre muitos outros. Este ano os distribuidores também terão uma forte presença: Ingram Micro, Tech Data, Avnet, Arrow ECS e Comstor são apenas alguns nomes já confirmados. *Theaters* sobre mercados verticais, *best practice workshops*, *vendors round tables* e reuniões *one-to-one* completam o programa de dois dias deste evento.

O *IT Channel*, parceiro de media do evento, conversou em exclusivo com Robin Ody, *research analyst* da Canalys, para saber o que podem os Parceiros portugueses esperar desta edição.

## IT Channel – Porquê “Digital First”?

**Robin Ody** - A maioria das organizações vocacionadas para o utilizador final estão a refletir sobre o modo como podem adotar o digital para se tornarem mais competitivas. Acreditamos que em breve ocorrerá uma mudança nos orçamentos de IT, em direção aos serviços, a tecnologias guiadas por software, cloud, *analytics*, automação e aplicações, ou seja, tecnologias que permitem que as empresas se transformem digitalmente.

## O que podem os participantes esperar do evento?

Os participantes terão a oportunidade de escutar alguns dos principais líderes da indústria. Estamos a falar de um evento que é um dos mais respeitados do Canal de IT, com um ambiente rico em conhecimentos de natureza teórica e prática, o que promove fortes redes de parcerias.

## Porque devem os Parceiros de Canal portugueses marcar presença?

Muitas das questões que os afetam também existem noutras partes da EMEA, nomeadamente cibersegurança, desenvolvimentos no data center e em tecnologias cloud e o aumento dos modelos de negócio liderados pelo software. Apesar das parcerias locais serem a chave no Canal de IT, existem cadeias de receitas que também estão a ser encontradas numa maior variedade de oportunidades, por vezes através de redes regionais mais amplas. O Canalys Channels Forum é uma importante plataforma para os Parceiros de cada região se juntarem, aprenderem e partilharem informações sobre boas práticas.

## Que novidades foram introduzidas nesta edição?

*Channel tracks* foram adicionadas para melhorar as oportunidades dos parceiros aprofundarem as áreas que mais os afetam, incluindo o papel do marketing digital, a venda a linhas de negócio, o crescimento dos *marketplaces* de Canal e a Internet of Things. Tudo isto integra um leque de investigação da Canalys desenhado para dar uma perspetiva mais ampla sobre o atual cenário do Canal, que está em constante mudança.

## Qual o maior desafio que os Parceiros enfrentam?

O “Digital First” exigirá uma mudança na perspetiva, visão e liderança. Obrigar a que se entendam as exigências dos clientes, que esperam cada vez mais engagement com os seus Parceiros de Canal e *vendors*, requerendo uma forma mais eficiente e conetada de trabalhar. O modo tradicional de atuação do IT não fará parte de todas as implementações, pelo que os Parceiros devem procurar envolver-se de forma mais significativa com novos patrocinadores de projetos. Cada vertical está a abraçar o digital de forma diferente, sejam os ser-



viços financeiros, a saúde, o setor público, a educação, o retalho ou o *manufacturing*. É cada vez mais determinante acumular conhecimento sobre cada vertical, nomeadamente ao nível da pré-venda e da consultoria. Este será, no entanto, um enorme desafio, tendo em conta o défice de competências e a transformação cultural necessária.

## O que mudará no portfólio dos Parceiros?

Dependerá muito do objetivo de cada um. Os que planearam capitalizar a gestão da mudança digital estão já a observar o sucesso das práticas centradas no digital, que incluem gestão da mudança e *engagement* orientado à experiência do cliente. Para a maioria, no entanto, o digital significa lidar com novas aplicações e entregar mais capacidade de data center (seja *on-premises* ou a partir da cloud), redes mais rápidas, analítica e segurança para suportar essas aplicações.

## Estão as operações entre Parceiros e vendors preparadas para suportar o digital?

O relacionamento entre *vendors* e Parceiros tem de acompanhar a atual disponibilidade das empresas para o “Digital First”. Já observamos um enorme progresso na digitalização dos processos de *back-end*, como o processamento de encomendas, por exemplo. Mas ainda existe trabalho a ser feito ao nível da preparação dos Parceiros no que diz respeito a servir os clientes mais eficazmente ao longo de todo este trajeto. ■

