



Búsqueda:

Está aquí: Inicio » Artículos » Software

Centro de Recursos | Newsletter | twitter | RSS

## LO MÁS VOTADO

- Aryan, nuevo mayorista de GFI **1555**
- Ahora Soluciones quiere ampliar su canal en 2010 **1546**
- Magirus celebra su Partner Connection 2010 **1506**

## SOFTWARE

### RCM Software replantea su programa de canal

Fecha: 05-07-2010  
De: Pablo G. Bejerano

**El fabricante RCM Software apoya a sus partners para comercializar su solución de análisis y reporting BI4Web.**

RCM Software anuncia **cambios en su programa de canal con el fin de potenciar la venta** de su herramienta de análisis y reporting basada en arquitectura web, **BI4Web**.

La comercialización de BI4Web se producirá a través de **consultores e implantadores de sistemas de Business Intelligence, así como desarrolladores de ERP** interesados en incorporar la solución a su tecnología.



El sistema de licenciamiento de RCM Software para BI4Web facilita a los distribuidores la introducción de la herramienta en el mercado, ya que **no está sujeta al pago de licencias por número de usuarios**.

"Nuestro sistema de BI ofrece al partner un fuerte beneficio económico, no sólo asociado a las altas comisiones por venta de licencias, sino también por todos los servicios vinculados a la venta del producto", señala **Jesús Serrano, gerente de RCM Software**.

**El Partner Program de RCM establece para su programa dos categorías.** El **partner socio** está ligado a la evolución del producto y resultará premiado por las ventas y por su grado de compromiso con el proyecto. El **partner libre** está exento de cuotas de venta y gozan de beneficios relacionados con información, material de marketing y asesoría en calificación.

Después de la entrada de RCM en el mercado latinoamericano, a través de Sfero Business Group, **la compañía también ha firmado acuerdos en España con InfoGestió Giron y Consultoría Tab**, con el objetivo de que incorporen BI4Web a su portfolio.

Comentario

Votar

**3**

## OPINIONES

### Deduplicación, una herramienta clave en el proceso de backup



Toda la información, desde los registros financieros hasta los datos de los clientes y los detalles de la competencia

- Protección de datos en código pyme
- Diez consejos para dar el salto al canal online
- Menos intervencionismo y más innovación

[Más opiniones »](#)



## ENTREVISTAS

### "CA ARCserve v15 ofrece a los partners un margen adicional entre el 37% y 16% con el programa de Registro de Deals"



Beatriz Cabrera, directora de ventas de canal de CA Technologies Iberia, Oriente Medio y África, desvela a Channel I

- Memup crea su filial ibérica

[Más entrevistas »](#)



Presentamos la navegación por satélite de Google en tu móvil.

Pasa el ratón si quieres saber más. ▶

