

Ciena migliora il programma di canale

Ciena incrementa il numero dei partner e introduce novità nel programma per i partner BizConnect. Obiettivo aiutare i partner sulle tecnologie come smart grid, servizi cloud, video digitale e applicazioni di bassa latenza

Migliorie al programma e nuovi partner di canale per **Ciena**.

Finalità di questa strategia è, per [Ciena](#), l'aiuto ai [partner di canale](#) nell'implementazione e gestione di tecnologie come smart grid, servizi cloud, video digitale e applicazioni di bassa latenza.

Grazie al rafforzamento del programma **BizConnect**, questo è il nome del programma di canale, Ciena ha aumentato gli strumenti a disposizione dei partner come i programmi di marketing personalizzati, le certificazioni tecnologiche e una maggiore conoscenza del settore e dei prodotti che aiutano a migliorare la propria posizione sul mercato.

Dalla sua nascita nel 2006, il **programma BizConnect di Ciena** oggi conta con più di 200 partner in tutto il mondo. Inoltre, l'acquisto degli asset **Metro Ethernet Networks (Men) di Nortel** ha incrementato significativamente il numero di partner di BizConnect e di Ciena nelle regioni Asia Pacific e America Latina.

L'obiettivo principale di BizConnect è quello di rendere i partner più competitivi e dare un valore aggiunto nei confronti dei loro clienti finali attraverso risorse uniche come la pubblicazione delle "Rules of Engagement", la registrazione online e i programmi globali per la generazione della domanda. Al momento, circa un terzo dei partner di Ciena è anche Managed Service Provider Partner, mentre due terzi aderisce anche al programma Solution Provider.

L'aggiunta dei programmi Technology Alliance and Strategic Alliance riflette il crescente impegno di Ciena nel collaborare con i vendor di hardware, independent software vendor e service provider per creare soluzioni congiunte che incontrino le necessità più importanti dei clienti.