

Parceiros potenciam negócio da iPortalMais

A empresa conta com 247 parcerias, divididas entre as suas três áreas de negócio: Kaspersky, IPBrick e iPortalDoc

■ CLAUDIA SARGENTO
claudiasargento@revistas.cofina.pt

A iPortalMais conta actualmente com 247 parceiros, divididos por três áreas de negócio. Assim sendo, em matéria de antivírus Kaspersky, são 171 as parcerias assinadas pela empresa; no caso dos servidores para Intranet e Comunicações IPBrick, contam-se 56 parceiros; e para o iPortalDoc, um serviço de gestão documental e Workflow, existem 20 parceiros. O IPBrick e o iPortalDoc são produtos produzidos e desenvolvidos pela iPortalMais, ao passo que o Kaspersky é uma representação a partir da marca russa.

Do conjunto alargado de revendedores «existem alguns que revendem as três marcas», explicou Raul Oliveira, director-geral da iPortalMais. Por outro lado, há empresas que revendem apenas Kaspersky e IPBrick e outras limitam a sua parceria aos produtos da Kaspersky. A forma como os revendedores aderem às três marcas não é aleatória, estando antes «muito ligada à interdependência entre os produtos, assim como ao grau de dificuldade de trabalhar com cada um deles».

No caso do antivírus Kaspersky, «é o produto com a marca mais forte e também mais fácil de comercializar». Por seu lado, a IPBrick tem já o Kaspersky previamente instalado, por isso, «há revendedores que passam a trabalhar também IPBrick». Finalmente, o iPortalDoc «trabalha por cima da IPBrick e portanto estes parceiros revendem em geral os três produtos». Raul Oliveira sublinhou que há parceiros «mais activos que outros em termos de vendas», ao mesmo tempo que existem empresas que «contribuem mais para a divulgação e promoção de cada uma das marcas e outras que acabam por ser um suporte importante para implementações e formação».

Numa parceria com a iPortalMais existem várias fases que, normalmente, «se estendem por alguns meses». Num primeiro momento, o parceiro testa a tecnologia, seguindo-se uma fase de formação para se poder «começar a aplicar os produtos nos clientes». O último nível a atingir é o de parceiro certificado, isto é, aquele que «sozinho é capaz de fazer todo o trabalho de pré-venda, venda e implementação sem o apoio directo da iPortalMais». Por seu lado, a companhia presta apoio comercial e técnico «para ajudar nas implementações». Quando o parceiro já tra-

balha sozinho, mantém apenas «um suporte pós-venda para o ajudar a resolver os problemas que eventualmente tenha». A iPortalMais tem suporte presencial se estritamente necessário, suporte telefónico (rede fixa e VoIP) e ainda suporte via correio electrónico, Skype e MSN.

O director-geral da iPortalMais acredita que os parceiros potenciam o negócio da sua companhia «vendendo o software e promovendo e divulgando os produtos». Por outro lado, Raul Oliveira garante que a empresa ajuda também a alavancar o negócio dos seus parceiros, «fazendo com que trabalhem com margens de rentabilidade mais próximas dos 90%», ao mesmo tempo que têm uma «taxa de prestação de serviços muito mais alta que com os produtos concorrentes».

FORMAÇÃO GRÁTIS AO CLIENTE

Entre os parceiros que trabalham actualmente com a companhia contam-se nomes como a DX4, a Infor-Romba, a Peoples Conseil, a Luso Cuanza, a Acidados, a megaFLOP e a Mactek. Esta última estabeleceu parceria com a iPortalMais no ano 2000, «tendo decidido fortalecer o acordo já no final de 2005», através da «sincronização de sinergias» e da «apresentação de produtos conjuntos», segundo revelou ao *Semana*, o director de compras e comercial da empresa, João Ferreira. Assim sendo, as duas empresas desenvolveram em parceria o IPBRICK.GT, uma solução fechada que é composta por hardware certificado e por software IPBrick.

As soluções nascidas da parceria entre estas duas empresas «são apresentadas aos clientes através de formações grátis», que visam «permitir expor, assim como enquadrar, as soluções disponíveis naquilo que são as suas necessidades». Segundo disse ainda João Ferreira, a Mactek e a iPortalMais estão «a estabelecer como regra instalar em todos os computadores o Kaspersky OEM».

Parceiros desde 2002, a megaFLOP tem vindo a «intensificar a sua base de trabalho até ao presente dia», explicou o gerente, Hélio Cabrita. A companhia tem vindo a integrar tecnologia proprietária com as soluções iPortalMais até porque «existem várias ferramentas e manuais rápidos que servem de suplementos aos produtos do parceiro». Entre estes, destaque para o



megaBACKUP, um sistema de backups «que corre em cima da plataforma IPBrick».

O sistema suporta backups para FTP e NAS, entre servidores, entre máquinas e entre servidores e máquinas. A empresa dispõe ainda de um sistema de gestão de quotas de impressão e construiu, como suplemento ao iPortalDoc, uma base de dados e interfaces gráficos «que interligam as funcionalidades do sistema de gestão documental para clientes que têm nas suas empresas campos específicos».

DE CLIENTE A PARTNER

A megaFLOP começou por ser «um simples cliente dos antivírus fornecidos pela iPortalMais», tendo começado a sua parceria aquando do lançamento da IPBrick. Actualmente, e segundo revelou Hélio Cabrita, a sua companhia encontra-se a iniciar um novo projecto «que tem por base a criação de parcerias com empresas de informática do Algarve e do Alentejo». O objectivo é «alargar o canal de revenda na zona Sul do País».

O mercado-alvo preferencial da megaFLOP são as micro, pequenas e médias empresas, sendo que, enquanto parceira, esta companhia considera que as soluções da iPortalMais «são de valor acrescentado devido a todos os benefícios que apor-

tam». Entre estes, destaque para «o custo final da solução, a facilidade com que qualquer solução se adapta às necessidades do cliente» e «todo o suporte técnico prestado».

Em meados de 2003, foi a vez de a Peoples Conseil estabelecer o seu acordo de parceria com a iPortalMais, contando actualmente com «10 colaboradores conhecedores das mais-valias que os produtos iPortalMais podem oferecer ao mercado», referiu o sócio-gerente da companhia, Paulo Antunes. Destes, cinco encontram-se «mais focados na integração de soluções de gestão documental e os restantes em IPBrick e VoIP».

A Peoples Conseil é uma companhia mais focada para os domínios da gestão documental, pelo que tem vindo a desenvolver projectos nessa área. Orientada para as PME, a companhia conta ainda assim «com um leque de clientes bastante heterogéneo, desde grandes grupos económicos a micro-empresas», revelou Paulo Antunes. A Peoples Conseil acredita que o modelo de distribuição do seu parceiro «passa cada vez mais pela especialização de sua rede e pela transferência de know-how». Paulo Antunes aproveitou para destacar como positivo o facto de a empresa «desenhar soluções com requisitos específicos que impliquem o desenvolvi-

mento de novas funcionalidades».

Entre as vantagens desta parceria, Paulo Antunes aproveitou para destacar o facto de poderem «oferecer ao mercado alternativas baseadas em soluções portuguesas inovadoras e tão boas ou melhores que outras que chegam de fora». A companhia fornece soluções para vários pontos do País, «com especial incidência na região do Grande Porto».

SOLUÇÕES TRAZEM VALOR ACRESCENTADO

A Acidados começou por ser um revendedor normal da iPortalMais mas, «fruto da qualidade técnica e agressividade comercial», o director técnico da companhia, Rui Pedro Picão, acredita que são hoje «o parceiro mais qualificado» e que tem «as maiores contas IPBrick e Kaspersky na zona Sul». Ao abrigo deste acordo de parceria, estabelecido há dois anos, a Acidados tem vindo a desenvolver projectos nas áreas de segurança informática, soluções de Web, anti-spam, antivírus, acesso remoto e telefonia IP (VoIP).

Entre os mercados que mais interessam à Acidados contam-se aqueles que estão ligados às empresas de transportes, à logística, à climatização e ao trading. Rui Pedro Picão acredita que as soluções iPortalMais permitiram incluir «valor acrescentado ao corpo técnico da Acidados, aumentando a rentabilidade dos negócios e complementando os projectos PHC» da companhia.

Por outro lado, as soluções IPBrick e Kaspersky estão hoje em dia «presentes em quase todos os clientes» da Acidados, «garantindo uma fatia de negócio importante». Apesar de centrar a sua actividade nas zonas Centro e Sul do País, a Acidados faz «também uma ponte para África, mais especificamente para Angola, dado a quantidade de clientes que tem por lá».

A trabalhar o mercado de retail, a Infor-Romba não limita a sua parceria a esta empresa, embora nas áreas cobertas por ela «dê preferência aos produtos iPortalMais, uma vez que são considerados os melhores», revelou o gerente da empresa, Vítor Romba. A parceria nasceu há dois anos «aquando do lançamento dos produtos retail da Kaspersky Labs». Actualmente, todos os elementos da Infor-Romba se encontram a trabalhar a parceria, desde implementadores, passando pelos comerciais e pela equipa de suporte, ou seja, «são cerca de dez pessoas envolvidas nos processos relacionados com a tecnologia Kaspersky».

Actualmente, a empresa está a funcionar com três linhas de produtos retail: Kaspersky Personal, Kaspersky Personal Security e Kaspersky for Mobile. Entre as principais vantagens a destacar do lado das soluções Kaspersky, Vítor Romba fala no «tempo de reacção a epidemias, na taxa de detecção, nos níveis de suporte, nos prazos de entrega e na facilidade de

instalação e de gestão». Por outro lado, Vítor Romba salientou ainda o facto de, ao longo destes dois anos, se ter sentido um esforço por parte da iPortalMais «em melhorar e corrigir os seus procedimentos no sentido de todos trabalharem com mais eficácia». A empresa parceira tem ainda «tempos de resposta muito curtos e uma logística que funciona». A política comercial da iPortalMais merece também destaque, «uma vez que permite estabelecer metas bem ambiciosas».

JUNTOS NA ÁREA DE ANTIVÍRUS

Enquanto assembladores nacionais da marca Mithus e distribuidores de informática, a DX4 estabeleceu uma parceria com a iPortalMais há cerca de um ano e meio. Actualmente, os antivírus são integrados nas soluções Mithus Computers, sendo que a empresa possui «uma equipa técnica e uma outra de gestão de produto» alocadas a esta área, segundo revelou o seu retail manager, Sérgio Costa. A companhia comercializa as três soluções antivírus da Kaspersky – Personal, Suite e Mobile – «sendo que esta última é uma aposta já ganha para a área das telecomunicações».

Entre os mercados que constituem o principal foco da DX4, contam-se o do grande retalho e da distribuição informática nacional, os quais cobrem «todo o território nacional», tanto em revenda «como através de parcerias das cadeias de retalho».

A Luso Cuanza é o mais jovem parceiro iPortalMais entre as empresas contactadas pelo *Semana*. O acordo foi estabelecido há cerca de seis meses e, actualmente, de um total de 19 quadros, a companhia «possui alocados seis recursos a esta área de negócio, sendo que os restantes recursos estão interligados de alguma forma, dado o carácter integrador das soluções iPortalDoc e IPBrick», adiantou o director-geral da Luso Cuanza – Soluções para Projecto, João Leitão.

A parceria entre as duas companhias baseia-se «num plano de negócios traçado com objectivos de médio e longo prazo». O target de clientes da Luso Cuanza «exige a integração e a implementação da solução de forma responsável, correspondendo aos timings dos projectos».

Embora não tenham a sua actividade restringida a uma zona específica do País, o responsável máximo da Luso Cuanza apresenta como principais alvos «as zonas da grande Lisboa, Alentejo e Algarve», locais onde conta também «com a maior base de clientes». Entre os mercados que a empresa mais trabalha, «contam-se os de arquitectura, engenharia, construção civil e sectores afins». A Luso Cuanza dispõe ainda de clientes em áreas como os seguros, as finanças e o sector farmacêutico «embora com uma expressão menos significativa em termos de volume de negócios».



Confirmado!
**quarta
ou quinta**
no local do costume



Workshops técnicos para profissionais

Método Standard de Avaliação para a Melhoria de Processos - SCAMPISM

04 Maio | Alfragide | 14:30 às 17:30h

■ Isabel Ferreira

Managing e-Learning

10 Maio | Alfragide | 09:30 às 12:30h

■ Pedro Geraldês ■ Sofia Mendes

A importância da Datawarehouse nos SIG's - Sistemas de Informação de Gestão

11 Maio | Alfragide | 09:30 às 12:30h

■ Rui Xavier ■ Alexandre Nobre

Disaster Recovery

17 Maio | Alfragide | 09:30 às 12:30h

■ Fernando Fevereiro Mendes

e-Learning - Tecnologias e Processos

18 Maio | Alfragide | 09:30 às 12:30h

■ Pedro Geraldês ■ Sofia Mendes ■ Paulo Silva

Solução de Captura Documental & Arquivo

24 Maio | Alfragide | 09:30 às 12:30h

■ Susana Fonte ■ Miguel Pereira ■ José Ferreira

DASHBOARD - A visão Global do seu Negócio

24 Maio | Alfragide | 14:30 às 17:30h

■ Alexandre Nobre ■ Rui Xavier

EAI - WS- Security

25 Maio | Alfragide | 09:30 às 13:00h

■ Nuno Martins ■ Almerindo Morais

Field Service

25 Maio | Alfragide | 14:30 às 17:30h

■ Maria José Governo ■ António Pedrosa

OPM3: Diagnóstico da Maturidade dos Processos de Gestão de Projecto

31 Maio Abril | Alfragide

■ Rui Porteiro ■ Mário Carvalho

Calendário disponível no local do costume.

lugares limitados

SINFIC