



Achab: novità a tutto web per i rivenditori

Lead generation, nuovo supporto tecnico e comunicazione da Achab ai partner. Sono queste alcune delle novità che 'bollono in pentola' in casa Achab, spiegate da Andrea Veca, ceo della società, durante l'Achab Open Forum

Il 13/10/2014 di Stefano Belviolandi  0

Lead generation, nuovo supporto tecnico e comunicazione da Achab ai partner. Sono queste alcune delle novità che 'bollono in pentola' in casa Achab. Novità che sono state esposte e spiegate da Andrea Veca, ceo della società, durante l'**Achab Open Forum (Aof 14)** tenutosi a Lazise sul Garda (VR).

Per parlare del primo punto, Veca spiega che la società sta lavorando a un nuovo sito volendo generare lead con i partner (Veca parla ai partner presenti alla convention) attraverso iniziative congiunte e azioni di leadgen diretta. Parlando del nuovo sito, Veca spiega che *"questo rivede la luce dopo quattro anni. Era un sito vecchio e col nuovo vogliamo facilitare la conversione del traffico in contatti che generino lead. In particolare nella pagina prodotti l'indicazione di una persona che spieghi in modo chiaro il chi è e cosa propone, poi la sezione blog, presentata tre anni fa ed evoluta in blog tematici. Abbiamo poi alcune iniziative congiunte con i rivenditori, Tandem dove Achab, attraverso webinar presenta prodotti e soluzioni ai clienti dei rivenditori e ai rivenditori stessi. La seconda iniziativa, non esclusivamente congiunta con i rivenditori, è la web tv a costo zero, affrontiamo argomenti che possano interessare i clienti dei rivenditori con un taglio meno tecnologico e più culturale"*.



Andrea Veca

Perché un'azione di leadgen diretta? *"Nel corso dell'anno abbiamo venduto a oltre mila clienti ma li potremmo aumentare – spiega – e oltre a queste aziende vorremmo avere aziende che hanno bisogno di avere nuova tecnologia e fare lead generation diretta, eventi in modo che i clienti si incontrino e così come arriveranno gireremo i contatti ai rivenditori"*.

"Ad aprile – continua Veca – abbiamo assunto una persona che si occuperà del nuovo supporto tecnico, Alessio Urban, introducendo una live chat con un tecnico".

Oltre al nuovo sito web, al nuovo supporto tecnico, il 18 novembre sarà lanciata una app, **AchApp** disponibile per Android e iOS che segnalerà novità di prodotto e permetterà di accedere alla sezione offerte, alla sezione supporto tecnico e consentirà di aprire un caso attraverso la compilazione di appositi campi e riceve risposte velocemente. Durante l'Achab open forum è stata l'occasione per la società di presentare due nuove realtà che sono entrate nel portafoglio dei prodotti distribuiti da Achab.

Si tratta di **Network Detective**, la soluzione che permette di eseguire assessment It in modo non invasivo. La soluzione è di **RapidFire Tools**.

Network Detective si rivolge sia ai professionisti dei servizi It sia ai dipartimenti It interni, grazie a Network Detective i primi potranno trasformare i lead in acquirenti con maggiore facilità e generare nuovi flussi

di ricavi, migliorando la soddisfazione dei clienti, mentre i secondi potranno beneficiare dell'analisi tecnica eseguita dal prodotto per generare documentazione interna e ottimizzare le prestazioni dei sistemi.

Il secondo accordo annunciato è quello relativo a **Scale Computing HC3**, la soluzione hardware che tocca gli scenari della virtualizzazione. Scale Computing è una piattaforma scalabile che consente di aggiungere potenza di calcolo memoria e spazio disco nel momento in cui serve senza dover pagare in anticipo e senza pianificare la crescita.