

2012年2月2日
アレイ・ネットワークス株式会社

アレイ・ネットワークス、日本国内の販売パートナー向けに 新パートナープログラム「Array Total Value Partner Program」実施開始

柔軟性の高い対応力を武器に販売パートナーを強力に支援

セキュアなアプリケーションデリバリーにおいて世界的リーダーであるアレイ・ネットワークス (Array Networks Inc. 所在地: カリフォルニア州ミルピタス、CEO: Michael Zhao / 日本法人 アレイ・ネットワークス株式会社 所在地: 神奈川県横浜市中区、代表取締役: 岡本恭一、以下 アレイ・ネットワークス) は、日本国内の販売パートナーを支援する新しいパートナープログラム「Array Total Value Partner Program」を本日より実施開始致します。

従来のパートナー支援制度を一新し、支援内容をより強化、明確化、視覚化するとともに、パートナーの枠を広げ、ユーザ企業からの購入先の選択肢を広げます。

企業の情報システムにおいては、総所有コスト (Total Cost of Ownership) が重要視されていた時代から、総所有価値 (Total Value of Ownership) が重要視される時代に移り変わってきており、コスト削減だけではなく、そのシステムを利用することの価値、すなわちどれだけ企業の成長に貢献できるかが求められています。この度アレイ・ネットワークスが実施を開始する新しいパートナープログラムは、そのような価値が重要視される時代背景に鑑み、アレイ製品を取り扱うことへの価値、およびアレイ・ネットワークスとパートナーシップを持つことへの価値を追求し、単に製品提供にとどまらない、包括的かつ柔軟な販売パートナー支援を行うことで、パートナー企業およびユーザ企業双方に高い価値を提供します。

Array Total Value Partner Program では、パートナーの販売促進活動を費用面で支援する Marketing Development Fund (MDF) の提供や、パートナー専用サイトにおける販売ツールや技術情報の提供を通じて販売活動を支援する他、定期的なミーティングやカンファレンスの開催を通じたアレイ・ネットワークスとの密接なコミュニケーションにより、メーカ・販売パートナー間のメッセージングの共通化を初めとしたコンセンサスの向上や、製品の改善や市場への最適化に向けたパートナーの意見反映をより円滑に行うことができます。

また、Array Total Value Partner Program では、パートナー企業における Array 製品の取り扱い状況・経験・知識に応じ、2つのパートナーレベルを設けています。Array 製品を再販するパートナーである「Array Total Value Authorized Partner」に加え、技術サービスや豊富な取り扱い経験を基にさらに高い付加価値を提供する「Array Total Value Premium Partner」の2つのパートナーレベルを展開します。これにより、ユーザ企業は導入形態に合わせて購入先を選ぶことができます。

Array Total Partner Program は、本日 2012 年 2 月 2 日より実施を開始致します。アレイ・ネットワークスでは、1 年間で 10 社の新規参加パートナーの獲得を目指します。

アレイ・ネットワークスについて

アレイ・ネットワークス(Array Networks Inc.) は 2000 年に創立されたネットワークアプライアンス・ベンダーであり、エンタープライズ向けセキュアアプリケーションデリバリ および SSL VPN ユニバーサルアクセスソリューションのベンダーとして、全世界に製品を供給しています。主要企業、サービスプロバイダ、官公庁を含む、5,000 以上のユーザを全世界に持ち、Deloitte, Red Herring, Frost and Sullivan 等にマーケットおよびテクノロジーリーダーとして認知されています。

アレイ・ネットワークス株式会社は、アレイ・ネットワークスの日本法人として、2001 年に設立され、国内マーケティング、販売・サポート支援を行っています。

報道関係お問い合わせ先:

アレイ・ネットワークス株式会社

マーケティング担当: 大塚

Tel: 045-664-6116

E-mail: Marketing-J@arraynetworks.net