

# Go-to-Market Hub

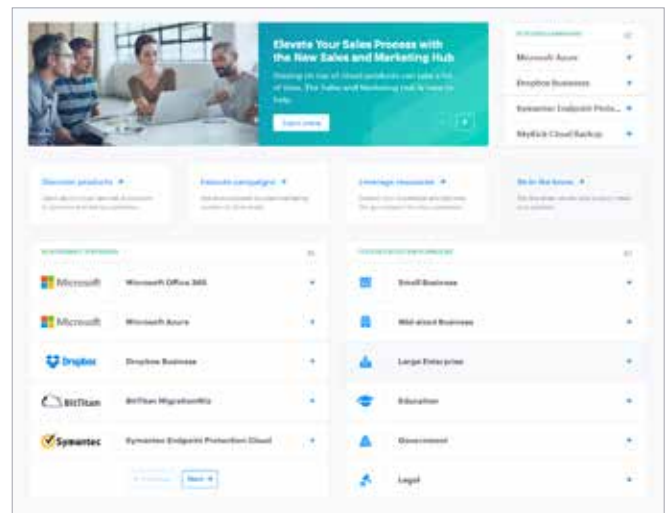
Votre portail unique pour accéder à des outils d'activation et de marketing

Go-to-Market Hub, est disponible gratuitement pour les partenaires revendeurs de l'Ingram Micro Cloud Marketplace, accélère la génération de demandes et de revenus en leur fournissant un ensemble complet de ressources d'aide à la vente pour former votre personnel commercial sur les nouveaux produits et services cloud, tout en fournissant des modèles de campagnes préconçus et des outils marketing de grande valeur aux spécialistes du marketing de votre entreprise.

Il s'agit d'un lieu unique, de ressources entièrement numérisées où les revendeurs peuvent découvrir les produits des fournisseurs et en connaître davantage, créer et exécuter des campagnes marketing, et accéder à des ressources personnalisables d'aide à la vente ainsi qu'à des informations sur le secteur, de telle sorte que vous puissiez être des experts en adoption du cloud pour vos clients.

Go-to-Market Hub offre :

- Un accès pratique dans la Cloud Marketplace
- Une habilitation à la vente et une formation standardisée
- Des supports de vente personnalisables
- Des outils d'automatisation marketing entièrement numériques
- Des rapports et des analyses détaillés



## Développez votre stratégie cloud

La nouvelle Go-to-Market Hub vous permettra de développer votre stratégie commerciale pour atteindre le Cloud Awesomeness grâce aux informations de développement des activités, aux informations précieuses sur le marché, aux supports Go-to-Market prêts à l'emploi et aux rapports judicieux. Tirez avantage de la plateforme pour créer des activités plus rentables en fournissant à vos clients les services et solutions Cloud dont ils ont besoin, et ce avec autorité et confiance, conformément aux meilleures pratiques du secteur.

*« Il y a une limite à ce qu'une personne peut apprendre sur un fournisseur particulier sur un fournisseur de services cloud. Mais nous avons besoin de compétences multi-cloud. Nous ne pouvons pas nous focaliser sur un fournisseur de services cloud, car cela pourrait fausser notre jugement et nous faire manquer des brèches de sécurité ou d'autres opportunités ailleurs. »*

David Warburton, ingénieur systèmes senior, F5 Networks

## Caractéristiques et avantages pour les spécialistes marketing

### Solutions Cloud pour le marché

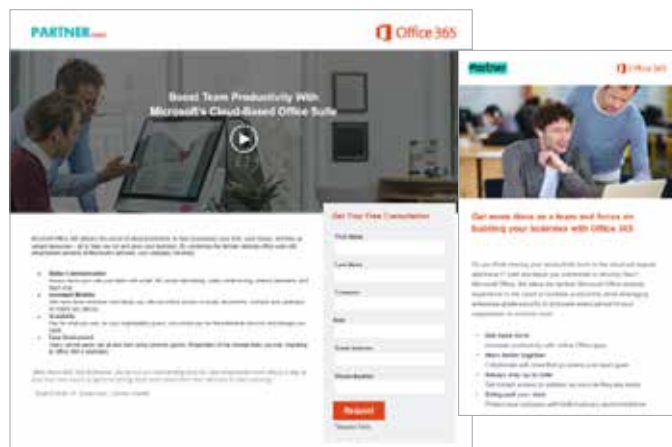
- Exécuter des campagnes clé en main pour promouvoir votre entreprise et des produits pertinents
- Tirer avantage du système de gestion des prospects pour rationaliser la génération de demandes
- Adapter des e-mails, des pages de destination et des bannières publicitaires à votre marque
- Générer facilement des actifs marketing sans avoir besoin d'une expertise marketing interne
- Synchroniser les comptes de médias sociaux pour amplifier votre présence sur les réseaux sociaux
- Fournir des messages cohérents sur les produits avec un contenu normalisé et facilement assimilable

### Gérer le flux de prospects

- Afficher et gérer vos prospects potentiels
- Transformer les prospects en opportunités
- Charger et créer manuellement des prospects

### Optimiser les efforts de la campagne

- Comprendre et améliorer la performance de la campagne grâce aux rapports en libre accès
- Accéder aux rapports d'utilisateur pour comprendre l'adoption interne
- Mener des tests A/B pour affiner les messages et les supports créatifs
- Quantifier l'impact de vos activités et de votre présence sur les réseaux sociaux



Créer et exécuter des campagnes de marketing digital en utilisant des outils d'automatisation du marketing

## Caractéristiques et avantages pour les spécialistes du marketing

### Découvrir de nouveaux produits Cloud

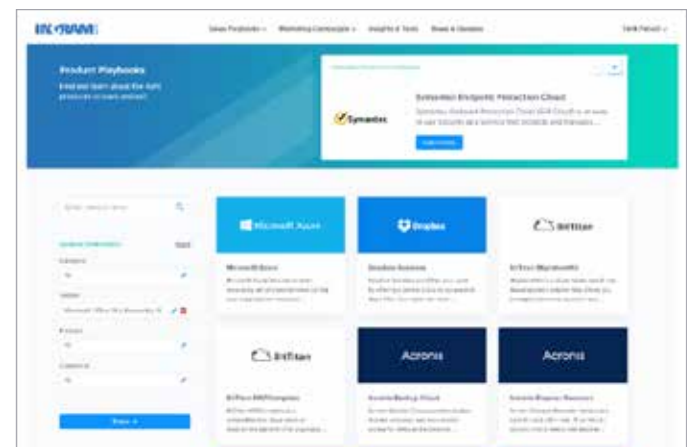
- Entièrement intégrés à la Cloud Marketplace pour une navigation optimale
- Trouver et en savoir plus sur de nouveaux produits affichés quotidiennement
- Tirer profit des outils innovants pour découvrir de nouveaux produits destinés à la vente et à la vente croisée
- Explorer le catalogue pour rechercher de nouveaux produits et solutions
- Déterminer les meilleurs produits à offrir aux nouveaux et clients existants en utilisant des outils de vente uniques

### En savoir plus sur le public et la proposition de valeur

- Manuels normalisés selon les produits, les secteurs et la taille d'entreprise
- Bibliothèque de livres blancs, de recherches et d'articles concernant des sujets de base et avancés
- Calendrier d'événements incluant les webinars à venir et archivés
- Mises à jour fréquentes des nouveautés produits des fournisseurs

### Présenter les actifs de la vente professionnels

- Aide normalisée pour présenter les solutions et les produits
- Partager les fiches de vente personnalisables et des présentations de produits avec vos clients
- Tirer profit de la syndication de contenu pour créer une empreinte de produit numérique sur votre propre site Web



En savoir plus sur les produits et les solutions grâce à des playbooks complets