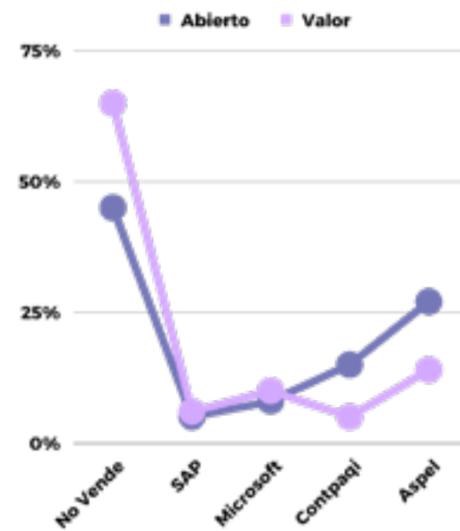


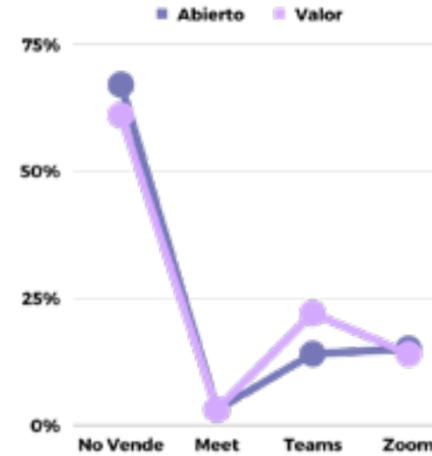
Software Administrativo

Una tercera parte de los encuestados comercializa software administrativo o ERP, más del 16% de los encuestados de Canal Abierto nombra en primer término a **Aspel**, igual que lo hace el 12% del Canal de Valor. Los encuestados también tienen en mente como proveedores de este tipo de soluciones a **Contpaqi**, **Microsoft** y **SAP**.

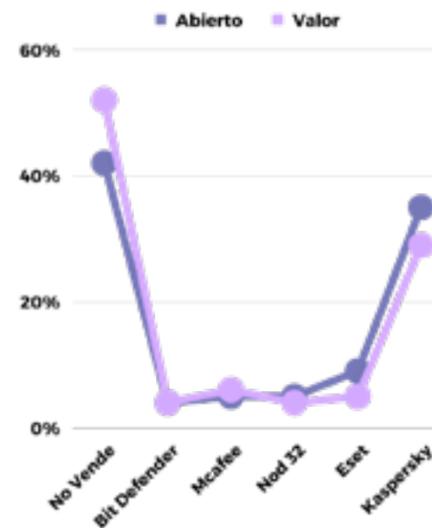


Software de Videocolaboración

Más de una tercera parte de los encuestados comercializa software de videocolaboración, de ellos más del 20% de los de Canal de Valor prefiere o recomienda **Teams** de **Microsoft**, preferencia que empata con **Zoom** en el Canal Abierto.



Judith Tapia y Lisette López, Kaspersky



Software de Seguridad Informática

El de la Seguridad Informática es un negocio que atiende poco más del 40% de los encuestados de este año para Preferidos del Canal. De ellos, una tercera parte del Canal Abierto elige a **Kaspersky** como la opción principal para emitir recomendaciones a sus clientes, mientras que cerca del 30% del Canal de Valor también opta por la compañía rusa.



GRACIAS A INFOCHANNEL Y AL MERCADO DE TI

POR EL RECONOCIMIENTO COMO:

"EL MAYORISTA CON EL QUE
EL CANAL
DE VALOR MEXICANO PREFERE TRABAJAR"

INGRAM MICRO
Amplifica²
¡Juntos maximizamos
nuestro potencial!

INGRAM MICRO SOLUTIONS PROGRAM

DOMINA EL ÉXITO
DEL NEGOCIO



Ingram Micro quiere acompañarte en la transformación de tu negocio, para que crezca y se expanda, para que puedas cubrir otras tecnologías y, claro, para que logres incrementar las ventas.



¿Por qué expandir a otras áreas?



Según datos de 2020 de la consultora Gartner, 87% de los directores de empresas afirman que la digitalización es una prioridad de la empresa...



Solo 40% de las compañías han redimensionado las iniciativas digitales.

¿Qué es Solutions Program?

Solutions Program 2022 es el programa de desarrollo de Ingram Micro para canales de TI de México, que los acerca y especializa en soluciones de vanguardia, para generar nuevas oportunidades comerciales. Conviértete en experto en el mercado en áreas como:



Cloud



IoT



Cybersecurity



Servicios Profesionales



Servicios Financiero

¿Por qué te conviene?

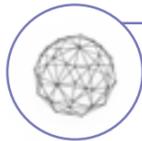
Queremos impulsarte y ser parte de este paso trascendental para el crecimiento de tu empresa.

¿Cómo participar?



Envía un correo a contacta@ingrammicro.com para más información.





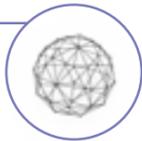
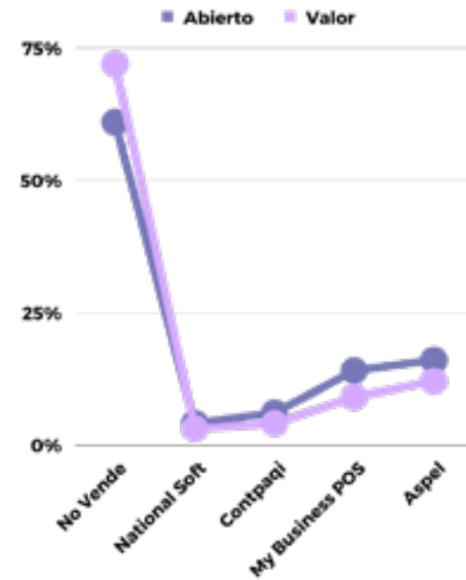
SOFTWARE



Román Rosales, My Business POS

Software de Punto de Venta

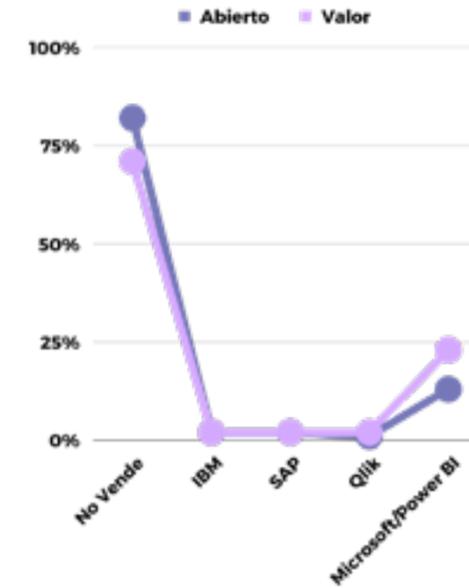
El 30% del Canal de Valor y el 40% del Canal Abierto revenden soluciones basadas en Software para Punto de Venta. En Canal Abierto empatan **Aspel** y **My Business POS** como las marcas que prefieren y recomiendan. Aspel encabeza la preferencia de los encuestados del Canal de Valor que ofrecen este tipo de soluciones, obtiene el 10% de las nominaciones.



SOFTWARE

Software de Analítica

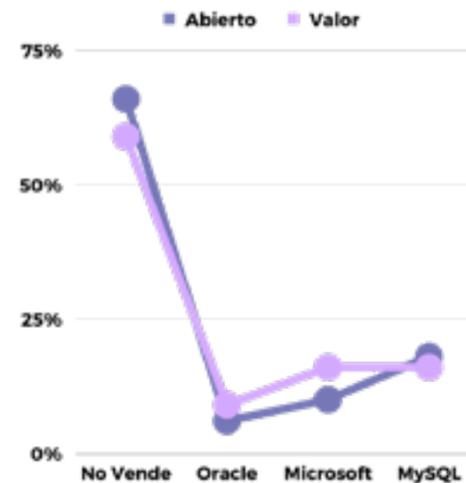
Este grupo de soluciones son de nicho, las promueve o recomienda entre el 20% del Canal Abierto y el 30% de los encuestados del Canal de Valor. De este grupo de empresas, el 20% elige a **Microsoft** como la principal marca de **Software de Analítica** que aconseja a sus clientes.



Ignacio Garduño, Microsoft

Software de Base de Datos

Más de una tercera parte de los encuestados promueve soluciones de Base de Datos, la mayor parte del Canal Abierto promueve **MySQL**, distribución soportada por **Oracle**, que empata con **Microsoft** como la opción que prefiere o recomienda el Canal de Valor.



Jocelyn García-Cardiel e Iván Mariscal, Oracle

