

Parallels erweitert Partner-Programm für wachstumsfreudige kleinere Hosting-Anbieter und Web-Agenturen

Partner jedweder Größe profitieren im neuen "Member Level" von Parallels' Angeboten // Neues "Bronze Level" adressiert speziell Hosting-Anbieter in Europa und Nordafrika

München, 18.6.2012 – Parallels® (www.parallels.com), führender Anbieter von Software für die Bereitstellung von Hosting- und Cloud-Services, hat sein Partner-Programm jetzt speziell für kleinere Hosting-Anbieter und Web-Designer erweitert. Erfahrungsberichte, Best-Practise-Beispiele und Marketingmaterial von Parallels helfen ihnen, ihr Geschäft mit neuen Cloud-Dienstleistungen auszubauen.

“Auch kleinere Hosting-Unternehmen und Web-Agenturen erhalten jetzt Zugang zu unserem Erfahrungsschatz, der ihnen dabei hilft, Umsatz und Profitabilität zu steigern”, erklärt John Zanni, Vice President für Service Provider Marketing und Alliances bei Parallels. “Wir geben unseren Partnern erprobte Strategien und Maßnahmen an die Hand, mit denen sie den Kundennutzen durch effizientere Prozesse sowie zusätzliche gehostete Dienste und Applikationen verbessern können.”

Das erweiterte Partner-Programm bietet folgende Neuerungen:

- Ein neues “Member Level”, das speziell für kleine Hosting-Anbieter eingerichtet wurde, die ihr Geschäft ausbauen und mit wachsendem Umsatz und Kundenstamm von den Vorteilen einer engeren Partnerschaft profitieren wollen.
- Ein “Bronze Level” für Partner in Europa und Nordafrika (EUNA). Damit können Hosting-Anbieter, die typischerweise lokal oder regional agieren, von Marketing- und Vertriebsmaterialien sowie Maßnahmen profitieren, die sie bei ihrem Wachstum unterstützen. Das “Bronze Level” gibt es bereits für ähnlich große Hoster in

Nordamerika und hat dort zu einer Verdreifachung der Zahl der entsprechenden Partner im letzten Jahr geführt.

Alle Mitglieder des Parallels Partner Programms haben Zugang zum Parallels Partner-Portal PartnerNet mit folgenden Inhalten:

- **SMB Knowledge Headquarter**

Marketing- und Vertriebsmaterialien, Whitepaper, Marktforschungen sowie monatliche Webinare helfen Service Providern, ihr Geschäft mit Cloud-Services für SMBs auszubauen. Aufgrund der Zusammenarbeit mit Tausenden von Service Providern und kontinuierlichen eigenen Marktanalysen wie den SMB Cloud Insights™ Reports ist Parallels die beste Quelle für Informationen zu aktuellen Trends und umsetzbaren Empfehlungen, um mit Cloud-Services mit kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich zu sein.

- **Best Practice**

Marketing- und Vertriebsmaterialien, Whitepaper, Vorlagen und “Go-to-Market“-Materialien liefern fundiertes Wissen zu Service-Plänen, Preisen, Produktgestaltung, Marketing, Bundling und Upselling.

- **Parallels Partner Forum**

Hier können sich die Partner mit den Experten von Parallels und anderen Service Providern austauschen, um Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und Marktchancen besser nutzen zu können. Partner profitieren vom Erfahrungsaustausch und steigern so ihre Kompetenz in Vertrieb, Marketing und Support.

Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung zum Parallels Service Provider Partner-Programm finden Interessierte unter <http://www.parallels.com/spp/partnerprogram>

Über Parallels

Parallels ist ein weltweit führender Anbieter von Software-Lösungen für die Bereitstellung von Hosting- und Cloud-Services sowie von Lösungen zur Desktop-Virtualisierung. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 800 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.parallels.com/de/spp/>. Folgen Sie uns auf Twitter und Facebook unter www.twitter.com/ParallelsCloud bzw. www.facebook.com/ParallelsCloud.

###

Pressekontakt:

Angelika Goll
Parallels EMEA - München
E. agoll@parallels.com
T. +49 89 450 8086 0

Christian Egle
Frische Fische – Agentur für Text und PR
E. ce@frische-fische.com
T. 09123 – 99 96 520