

Simplify the **DATA CENTER** without losing scalability

The **DATA CENTER** functions as the heart of any network. Yesterday's complex provisioning models and error-prone configuration are giving way to a stackable architecture that dramatically reduces multi-rack and multi-server latency.

Human error causes **37%** of all time-draining networking outages

vs. **2,500%**

Eliminating error-prone configuration of physical devices can improve time-to-service

AVAYA Partner Marketing Central | Self-Service

Partner Marketing Central Americas Tech Training Library

Welcome - Bienvenido - Bemvindo

English Español Português

Access Partner Marketing Central Platform Home

AVAYA The Power of We™ Partner Marketing Central | Self-Service

Unified Communications and Collaboration

Customer Experience Management

Networking

Small & Medium Business

Getting started with PMC

Feature Content

Other Marketing Channels & Programs

is cert
air an
Si

AVAYA PARTNER MARKETING CENTRAL

Getting Started With PMC

- Plan:** First, decide what you want to achieve. Do you need to build your brand? Drive your sales funnel and increase leads? Customers are diversified a popular for an event or your brand showcase? Send an QP? Outreach. Be thoughtful to customer or prospect by defining your goals upfront, you will be able to plan accordingly and enhance your chances for success.
- Learn the PMC vocabulary:** Review the Glossary of Terms for definitions of all PMC assets, features, and functions. (page 10)
- Log in to PMC:** Visit PMC at www.avaya.com/partnermarketing and log in with your ID and password. (page 15)
- Explore!** Start with the PMC home page

Partner Marketing Central

Partner Marketing Central | Self-Service

Access Partner Marketing Central Platform Home

Forum Frenzy

Gone are the days when the only way a customer could get in touch with an organization was by calling a customer service line.

43% of all customer inquiries are now self-served through digital channels.

37% of all customer inquiries are now self-served through digital channels.

53%

Take Your Meeting Anywhere

Business Suite Mobile - Take your meeting anywhere!

Crear lista de contactos: Paso 1 de 4

Reservar | Reservado | Reservado | Reservado

¿Cuál debería ser el list de contactos para esta lista?

Reservar por defecto

¿Quieres importar contactos desde una lista que se encuentra en su computadora?

AVAYA EXPERIENCE TOUR

Comprehensive midmarket solution that provides significant value across your company

AVAYA

The Power of We™

AVAYA

PMC

Partner Marketing Central



Partner Marketing Central



Casos de Éxito

avaya.com/partnermarketing

Hoy en día la competencia y ofertas en el mercado acerca de las telecomunicaciones son infinitas y PMC de AVAYA es la diferencia que coadyuva a los integradores a mostrar una diferencia de presencia y dominio del mismo, demostrando que Avaya y los partners son uno mismo.

Ing. Francisco Javier Castro Galicia
Ingeniería
DM COMTEL
México



Avaya Partner Marketing Central posee herramientas muy interesantes. Además de contar con un material de marketing amplio, didáctico y de contenido relevante, las diversas plantillas disponibles pueden ayudar bastante a las áreas de marketing de los Business Partners. En DDS, encontramos en PMC una herramienta de apoyo dinámica con material de calidad. Las recientes mejoras implementadas fueron muy significativas y esperamos que continúen siempre mejorando. ¡Mejor para los socios de negocios, mejor para Avaya!

Cristina Martínez
Directora de Ventas
Operaciones Integradas, S.A. de C.V
México



Más Información

-  — Victoria Parra (vparra@avaya.com)
-  — Santiago Canon (scanon@avaya.com)

PMC ayuda a cada uno de sus socios estratégicos a lograr cada uno de sus objetivos, ya sea en un corto o mediano plazo. En el caso de nosotros "MF GROUP", hemos logrado alcanzar nuestro máximo potencial en dicha área, de mostrando la eficiencia de esta herramienta.

Ya que nos otorga diversas oportunidades para reforzar nuestras capacidades como empresa, las diversas opciones son óptimas y necesarias para las presentaciones y propuestas comerciales que realizamos el día a día. Al trabajar en conjunto con PMC centramos nuestra atención a crear soluciones innovadoras, lo cual nos impulsará la rentabilidad y el preservar la ventaja competitiva

Clarissa Díaz
Lider de Marketing
MF Group
Cono Sur, Peru



COMUNICACIONES EMPRESARIALES

Lic. Lorena Mastrangelo
Gerencia Comercial
Comsale SRL
Cono Sur, Argentina



En Operaciones Integradas, S.A. De C.V., Avaya PMC nos ha permitido poder presentar una imagen corporativa y una excelente herramienta comercial.

Como Socio de Negocios, hemos mostrado a nuestros prospectos las ventajas de las Comunicaciones Unificadas de Avaya en breves plantillas informativas. La herramienta de Correo Electrónico (Email Now) nos ha ofrecido un canal de comunicación efectivo y ligero, haciendo del "contacto humano" muestra del poder de las comunicaciones.

Con las plantillas de PMC estamos en contacto con nuestros clientes de una manera totalmente profesional y efectiva dándoles a conocer todo lo nuevo de Avaya y de Operaciones Integradas, S.A. De C.V.

Es en realidad una herramienta muy valiosa, efectiva y dinámica.

Más Información

- Victoria Parra (vparra@avaya.com)
- Santiago Canon (scanon@avaya.com)

Con el intenso uso de Avaya Partner Marketing Central, en Lupus Agilis, encontramos más recursos para promocionar las soluciones y desarrollar una comunicación más cercana y clara con nuestros clientes. Por ejemplo, utilizamos algunos de los materiales disponibles en PMC en los Newsletters institucionales de la compañía estrechando las relaciones con nuestros clientes y captando nuevas oportunidades.

Avaya Partner Marketing Central posee herramientas muy interesantes. Además de contar con un material de marketing amplio, didáctico y de contenido relevante, las diversas plantillas disponibles pueden ayudar bastante a las áreas de marketing de los Business Partners. En DDS, encontramos en PMC una herramienta de apoyo dinámica con material de calidad. Las recientes mejoras implementadas fueron muy significativas y esperamos que continúen siempre mejorando. ¡Mejor para los socios de negocios, mejor para Avaya!



Vivian Portela
Directora Operacional
Lupus Telecom
Brasil



Felipe Rampinelli
Gerente de Marketing
DDS
Brasil

Más Información

- Victoria Parra (vparra@avaya.com)
- Santiago Canon (scanon@avaya.com)

A través de las herramientas de Marketing que Avaya ofrece a sus Canales, Olitel Integradora de Brasil, está logrando desarrollar su posicionamiento y también conquistando el “mind share” entre su cartera de clientes. Partner Marketing Central ofrece una vasta gama de posibilidades de creación de materiales para explorar oportunidades de negocios de forma abarcativa. El Programa de Sindicación de Contenido, tiene un papel destacado en el reciente re-diseño de la imagen corporativa de Olitel, como puede ser visto por ejemplo en nuestro nuevo sitio: www.olitel.com.br donde los clientes consiguen un acceso directo, fácil y objetivo a las informaciones de productos y soluciones que Olitel ofrece como Socio de Avaya. Pretendemos explorar cada vez más esas importantes herramientas y fortalecer nuestra posición como uno de los principales Socios de Negocios de Avaya en Brasil y América Latina.



**Luis Felipe Aragão
Mendes**
**Olitel Integradora
Brasil**

PMC provee herramientas de marketing importantes y eficientes. Usamos las plantillas porque son la forma más rápida y dinámica de la comunicación empresarial hoy en día. Es una excelente forma de crear una relación más duradera con el cliente y reforzar la marca de Avaya y de TECWEB..



Ivanildo Maciel
**Director de Negocios
TECWEB
Brasil**



Más Información

- Victoria Parra (vparra@avaya.com)
- Santiago Canon (scanon@avaya.com)

