

# Dell aumenta vendas no Brasil com planejamento estratégico



## Recursos de parceiros

Red Hat Reseller Program

## Software

Red Hat Hyperconverged Infrastructure

Red Hat Gluster® Storage

Red Hat High Performance Computing (HPC) Solution

Red Hat Enterprise Linux® for SAP Solutions

Red Hat OpenShift®

Red Hat OpenStack® Platform

## Serviços

Red Hat Consulting

A Dell Computadores do Brasil (Dell), uma subsidiária da Dell Technologies, é uma das líderes de tecnologia do Brasil, mas tem enfrentado desafios à medida que mais clientes procuram por serviços de nuvem híbrida para seus equipamentos. A Red Hat está ajudando a vender o hardware da Dell através de soluções combinadas. Juntas, implementaram uma metodologia de trabalho com planejamento e estratégia para melhorar resultados. A Dell obteve mais contas e crescimento em muitos segmentos e a renovação de serviços atingiu altos percentuais.



## Tecnologia

3.500 funcionários

## Benefícios:

- Aumento das vendas de treinamentos e serviços de consultoria da Red Hat de 10% para 38%
- Crescimento das vendas para os segmentos de Mid-Market e pequenas e médias empresas (SME) de mais de 300%
- Otimização da taxa de renovação de serviços para 65%

*“O software dá vida ao hardware da Dell. A parceria com a Red Hat é estratégica e é importante oferecer as melhores soluções para nossos clientes no Brasil.”*

**Giovani Zanon**  
Gerente de Vendas de Software,  
Dell



facebook.com/redhatinc  
@redhatbr  
linkedin.com/company/red-hat

br.redhat.com

*“Essa parceria é essencial. A RedHat é importante para nossa capacidade de entregar soluções de ponta a ponta. Nós buscamos andar de mãos dadas para entregarmos as melhores soluções para os nossos clientes.”*

**Luis Costa**  
Red Hat Specialist,  
Dell

## **Desenvolvendo oportunidades em nuvem híbrida e big data**

A Dell é líder no fornecimento de tecnologia de ponta a ponta, que atende tanto aos usuários domésticos como grandes empresas. Ela possibilita que organizações modernizem, automatizem e transformem seus datacenters usando infraestrutura convergente, servidores, armazenamento e tecnologias de proteção de dados de destaque.

A Dell é parceira da Red Hat desde 2007 e atualmente faz parte do programa de revendedores. A colaboração permite que a Dell ofereça aos clientes novas e melhores maneiras de trabalhar com a nuvem híbrida, criar aplicações nativas em cloud e soluções de big data usando o portfólio da Red Hat.

## **Investindo na parceria Red Hat/Dell**

A Dell é uma referência na produção de equipamentos de TI. Mas enfrenta os desafios de um mundo cada vez mais conectado, onde muitos serviços são baseados em cloud. “A Dell está sendo desafiada a inovar constantemente. Apoiar nossos clientes em sua jornada de transformação digital é um de nossos pilares”, diz Giovani Zanon, gerente de vendas de software da Dell no Brasil.

Como a Dell mantém uma grande base de clientes que compram regularmente equipamentos como notebooks, workstations ou servidores, a empresa procura inovar e acompanhar o mercado oferecendo software para poder compor soluções que atendam às necessidades dos clientes para a transformação digital.

Zanon reconhece a Red Hat como uma “parceira de software que oferece um portfólio muito abrangente que é atraente para nossos clientes, além de ser uma parceira dedicada a unir equipes técnicas e departamentos de venda.”

“O software dá vida ao hardware da Dell. A parceria com a Red Hat é estratégica e é importante oferecer as melhores soluções para nossos clientes no Brasil.”

Com 82 certificações de produtos da Red Hat, a Dell é o parceiro da Red Hat com mais qualificações técnicas no Brasil. A Dell também tem dois Champions dedicados a promover as soluções e sinergias da Red Hat.

## **Criando um plano de negócios mais estratégico e substancial**

A metodologia Processo de Gestão de Alianças e Canais (CHAMP), adotada pela Red Hat, foi implementada pela Dell para estruturar um plano de negócios mais estratégico e robusto. A CHAMP é uma metodologia do setor que a Red Hat sistematizou para traçar um planejamento e estratégias com parceiros para lançar produtos no mercado. Eles tomam todas as decisões em conjunto para chegar a um acordo sobre os aspectos que devem ser impulsionados pela parceria.

A Dell e a Red Hat organizam todas as ações de marketing maneira estruturada. Em média são realizados 10 eventos por trimestre. Há metas e um profissional responsável por realizar cada ação. Juntos, eles decidem quais são os próximos passos e os stakeholders que devem ser envolvidos. Com base nos resultados anteriores, eles estabelecem uma meta de vendas anual dividida por trimestre, permitindo avaliações de acordo com as métricas pré-estabelecidas.

Este programa ajudou a fornecer mais orientação para as equipes. “Confiar em pessoas capazes, que estão 100% focadas nos negócios do parceiros, permite que ambas as empresas desenvolvam uma estratégia de execução de trabalho perfeita. Isso também ajuda ambas as equipes a se engajar bem e, acima de tudo, fornece um suporte de alta qualidade para outras equipes de vendas da Dell”, disse Zanon.

### **Conquistando mais clientes, contratos e renovações**

#### **Aumento das vendas de treinamentos e serviços de consultoria da Red Hat de 10% para 38%**

O maior benefício da estratégia traçada com a CHAMP foi a aquisição de novas contas para a Dell e para a Red Hat. Dois anos atrás, 90% de soluções da Red Hat vendidas pela Dell eram sistemas operacionais para servidores. Hoje, passaram a representar 62% das vendas totais.

Os 38% restantes incluem novos produtos de software do portfólio da Red Hat, como middleware, multicloud, nuvem híbrida, serviços e treinamento. As vendas de serviços e treinamento e consultoria da Red Hat passaram de 10% para 38%.

“Estamos expandindo os negócios relacionados às novas tecnologias todos os trimestres”, disse Caio Candido, Gerente da Aliança Técnica da Dell para a América Latina.

#### **Crescimento superior a 300% nos segmentos Mid-Market e PME**

Uma das principais oportunidades identificadas no plano foi a ampliação da presença nos segmentos de Mid-Market e Pequenas e Médias Empresas (PME). Nos últimos dois anos, o segmento cresceu mais de 300% graças às ofertas combinadas de hardware e software.

Esse crescimento compensou as perdas em outros segmentos e contribuiu para um aumento de 6% das receitas obtidas pela Red Hat através da Dell em 2019. A presença da Dell em todo o Brasil possibilitou que a Red Hat encontrasse novos clientes em áreas às quais não tinha acesso antes.

Taxa de renovação de serviços superior a 65%.

O serviço de pós-vendas da Dell gera uma taxa de renovação de 65% a 70% para contratos de subscrições. As renovações representam de 40% a 50% da receita anual Dell/Red Hat. A empresa segue o lema de que é mais caro trazer um cliente novo do que reter um cliente atual.

“Conseguimos atingir uma receita vinda de renovações maior do que as estimativas de crescimento em bases previamente instaladas”, disse Luis Costa, Red Hat Specialist da Dell. “Os clientes que já têm um sistema operacional estão prontos para ir para camadas de gerenciamento, automação e, eventualmente, virtualização e containers. A capacidade de crescermos dentro de bases que possuímos e reter nossos clientes é muito importante”, disse Luis Costa, Red Hat Specialist na Dell.

#### **Oportunidades de crescimento e receitas**

Este ano, a Red Hat e a Dell marcaram o mercado corporativo e o setor público como prioridades. O objetivo é crescer não só em quantidade de oportunidades, mas também em receitas.

Além disso, vão continuar a expansão nos segmentos Mid-Market e PME, em que a Dell tem uma fatia muito grande do mercado. A contratação de mais dois Red Hat Champions para as equipes da Dell pretende explorar oportunidades de forma proativa.

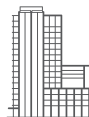
“Essa parceria é essencial. A RedHat é importante para nossa capacidade de entregar soluções de ponta a ponta. Nós buscamos andar de mãos dadas para entregarmos as melhores soluções para os nossos clientes”, disse Costa.

### Sobre a Dell Computadores do Brasil

A Dell Computadores do Brasil faz parte da multinacional Dell Technologies, uma das maiores empresas mundiais de tecnologia. A marca possui um portfólio de produtos e soluções de informática para usuários domésticos e corporações. O portfólio de desktops, notebooks, workstations e soluções de segurança atende empresas de todos os portes para potencializar a produtividade da força de trabalho.

### Sobre a champ

A metodologia Processo de Gestão de Alianças e Canais fornece as ferramentas para criar e implementar um plano com informações para entrar no mercado efetivamente, com e através de parceiros. A metodologia define a parceria, indicadores de sucesso e expectativas. Ela também melhora a percepção do negócio do parceiro para ajudar a ressaltar iniciativas conjuntas e fontes de receitas associadas.



### SOBRE A RED HAT

A Red Hat é a líder mundial no fornecimento de soluções corporativas de software open source. Por meio da estreita parceria com as comunidades, a Red Hat oferece tecnologias confiáveis e de alto desempenho em Linux, cloud híbrida, containers e Kubernetes. A Red Hat ajuda os clientes a integrar aplicações de TI novas e existentes, desenvolver aplicações nativas em cloud e definir padrões com nosso sistema operacional líder do setor, além de automatizar, proteger e gerenciar ambientes complexos. Com serviços de consultoria, treinamento e suporte premiados, a Red Hat tem a confiança das empresas da Fortune 500. Como um parceiro estratégico para provedores de cloud, integradores de sistema, fornecedores de aplicações, clientes e comunidades open source, a Red Hat ajuda as organizações a se preparar para o futuro digital.



[facebook.com/redhatinc](https://facebook.com/redhatinc)  
[@redhatbr](https://twitter.com/redhatbr)

[linkedin.com/company/red-hat](https://linkedin.com/company/red-hat)

**América Latina**  
+54 11 4329 7300  
[latammktg@redhat.com](mailto:latammktg@redhat.com)

**Brasil**  
+55 11 3629 6000  
[marketing-br@redhat.com](mailto:marketing-br@redhat.com)