

PowerAdvantage, el nuevo programa de Eaton para el canal

Con la reciente puesta en marcha de Eaton PowerAdvantage la multinacional refuerza su compromiso de colaboración para que el canal de la distribución incremente su participación en el negocio de los SAIs

Barcelona – Septiembre 2009. Eaton PowerAdvantage es un importante salto adelante en la estrategia de la multinacional de partnership con el canal de la distribución, el cual juega un papel protagonista en el proceso de acercar las soluciones para la protección de energía al mercado final, donde se incluyen particulares, empresas e instituciones.

No hay que olvidar que la cada vez mayor penetración e importancia de las tecnologías de la información y conocimiento en todos los ámbitos de nuestra sociedad convierten a los Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAIs) en unas herramientas esenciales, tanto desde el punto de vista de seguridad eléctrica como de eficiencia energética. En definitiva, el programa Eaton PowerAdvantage pretende ayudar al canal de la distribución a explotar las oportunidades de negocio asociadas a este mercado, ayudándoles a incrementar su cifra de negocios gracias a la comercialización de estos equipos.

Como comenta Olga Valle, IT Channel Manager de Eaton Power Quality España, "Eaton PowerAdvantage tiene como principal objetivo el de favorecer el crecimiento de este negocio a través del canal de la distribución. De esta forma, todos los puntos de venta donde se distribuyan los equipos de la marca Eaton contarán, no sólo con la mejor y más amplia oferta de SAIs del mercado, sino también con nuestro asesoramiento y apoyo para favorecer la comercialización de esta gama de soluciones".

Así, el nuevo programa incluye una amplia plataforma de servicios diseñada para aumentar el valor de la oferta de Eaton ofrecida al canal. De esta manera, todos los miembros de Eaton PowerAdvantage podrán disfrutar, entre otros servicios, de colaboración en planes y campañas de marketing desarrolladas conjuntamente, incluyendo el acceso a catálogos, fichas de productos, promociones, guías de utilización y otro material de marketing. Además de beneficiarse de promociones especiales diseñadas exclusivamente para cada uno de los miembros de este programa.

Además, en un mundo donde la innovación se ha convertido en un factor clave para la competitividad y en una de las señas de identidad de Eaton, todos los miembros de este programa contarán con información puntual y detallada de todas las novedades que Eaton lance al mercado, accediendo a estos nuevos equipos para la presentación y demostración en el punto de venta a unos precios especiales.

Cabe destacar la apuesta del programa Eaton PowerAdvantage por los servicios online. Entre los que destacan el localizador, gracias al cual un potencial comprador de estos equipos podrá localizar fácilmente, a través de la red, el punto de venta más próximo para informarse y adquirir su SAI Eaton. Además, todos los miembros

de este programa tendrán un acceso exclusivo a la extranet de Eaton, un portal especial con contenidos de interés e información personalizada.

Desde el punto de vista de la relación entre Eaton y el canal es importante destacar que cada distribuidor tendrá un comercial asignado de Eaton, facilitando de esta forma el contacto directo y personalizado de cada punto de venta con Eaton.

Según comentarios de Olga Valle "Eaton PowerAdvantage nos permitirá establecer un diálogo más estrecho y continuado con cada uno de los puntos de venta donde se comercializa nuestra marca. Una apuesta orientada a reforzar nuestro vínculo con el canal de la distribución, desarrollando una relación basada en el beneficio, la confianza y el conocimiento mutuo".

Además, el programa ofrece tres categorías de participación: Partner Registrado, Partner Autorizado y Partner Premium. Todas las empresas adheridas a este programa contarán con su identificación correspondiente en el punto de venta como distribuidor autorizado de Eaton y miembro de este programa.

"Sin duda la puesta en marcha del nuevo programa Eaton PowerAdvantage nos permitirá reforzar el posicionamiento de nuestra marca como líder en el mercado de SAIs tanto en canal de la distribución como en el mercado final", según comenta Olga Valle.

Acerca de Eaton

La división eléctrica de **Eaton** es líder global en distribución de energía, calidad de energía, control y automatización industrial de productos y servicios. La línea global de productos eléctricos de Eaton, incluyendo Cutler-Hammer®, Moeller®, Powerware®, Holec®, MEM®, Santak®, y MGE Office Protection Systems™ proporciona soluciones de PowerChain Management® para proveer la energía que necesitan los data centers, entornos industriales, institucionales, gubernamentales, servicio público, comercial, residencial y mercados OEM del mundo entero.

Eaton Corporation es una diversificada compañía de gestión de la energía con unas ventas en el año 2008 de 15,4 billones de dólares. **Eaton** es líder mundial en tecnología de componentes eléctricos y sistemas para la calidad de la energía, distribución y control; componentes hidráulicos, sistemas y servicios para la industria y equipos móviles; combustible aerospacial, hidráulicos y sistemas neumáticos para el uso comercial y militar; y camiones y soluciones de tren motriz y controles especializados para el rendimiento, el ahorro de combustible y la seguridad. **Eaton** tiene aproximadamente 70.000 empleados y vende sus productos a clientes en más de 150 países. Para más información, visite www.eaton.com

Para más información: Gabinete de Comunicación

Tel: 93 285 70 99

Joan Ramírez – prensa@mk-erre.com

Mireia Garcia – mireia@mk-erre.com