

Predicciones para el canal en 2025

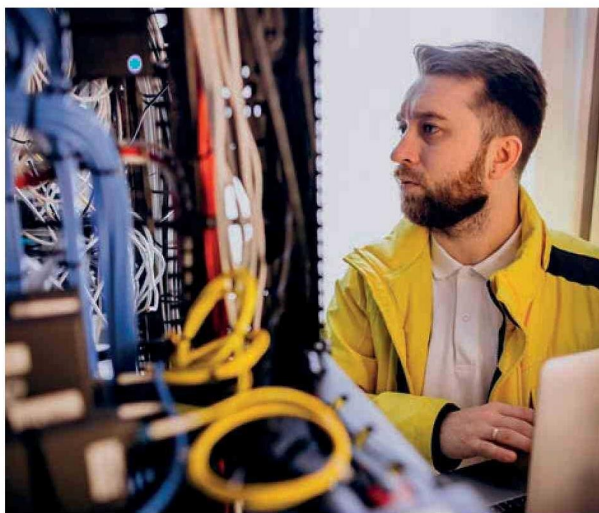
La evolución del canal en 2025 estará marcada por la demanda de servicios de suscripción reales, una mayor eficiencia en los procesos de adquisición, el enfoque en resultados comerciales holísticos y una consolidación creciente en el sector. Los socios que lideren serán aquellos capaces de entregar soluciones completas y generar un ROI claro.

La demanda de servicios de suscripción verdaderos aumentará en 2025

Más allá de la simple transición de Capex a Opex, veremos la mayor adopción de servicios reales. A raíz de “todo como servicio” (XaaS), las organizaciones han descubierto que existe una gran diferencia entre la facturación de Opex y un servicio verdadero y de valor agregado. Las desafiantes condiciones económicas significan que los presupuestos son ajustados, y los desechos son inaceptables. Es genial tener una facturación de suscripción, pero si el servicio en sí no es flexible o compatible con garantías robustas del proveedor, los resultados comerciales no se cumplirán y se desperdiciarán tiempo y recursos preciosos. En última instancia, los clientes votarán con sus dólares si los proveedores continúan ofreciendo “servicios” de calidad inferior que no ponen las necesidades del cliente al frente y al centro, con SLA significativos, asegurando el ROI para el cliente.

No dejes que los ciclos de adquisición paralicen tu negocio en 2025

No hay duda de que, en medio del gasto cauteloso y los procesos ineficientes dentro de las empresas, se están alargando los ciclos de adquisición. Las decisiones tecnológicas se están tomando en el mismo tiempo que antes, pero la ejecución se está desacelerando a raíz de las prolongadas decisiones de adquisición.



En 2025 veremos un crecimiento del enfoque del canal en los procesos, en un esfuerzo por mejorar la eficiencia de los acuerdos. Esto incluye una calificación mucho más estricta de oportunidades y una comprensión más fuerte de las partes interesadas clave, que son las personas que firman el documento. Un proceso de ventas más corto y mejor calificado dará como resultado más acuerdos, cerrándose en los trimestres correctos, lo que impulsará el crecimiento real de los ingresos para el canal el próximo año.

Los socios que ganan en 2025 resolverán los resultados comerciales

En 2025, las empresas deben ser eficientes con sus decisiones de compra de tecnología, esto significa adoptar aquella que asegura un resultado comercial holístico. Esto podría ser la continuidad del negocio, la ciberseguridad, la sostenibilidad o una serie de otros objetivos. Por el contrario, las empresas evitarán productos y soluciones individuales

para resolver problemas aislados y puntos débiles, ya que esto conduce a la expansión tecnológica, la falta de interoperabilidad, que se desperdician recursos, así como las habilidades y silos de conocimiento en todo el negocio. Los socios que tendrán éxito en 2025 son aquellos que pueden aportar una solución completa a un cliente para resolver un resultado comercial. Esto podría significar reunir tecnologías de múltiples proveedores, por lo tanto, la importancia de trabajar con alianzas y asociaciones no puede ser exagerada. Por último, será fundamental que estos socios presenten un ROI integral y claro para dicho resultado comercial.

2025 verá más consolidación en el canal

Predije que veríamos consolidación en los espacios MSP y VAR en 2024, y esto resultó ser preciso. De hecho, las adquisiciones fueron en una escala aún mayor de lo esperado. Creo que veremos una mayor consolidación en el canal en 2025, ya que las empresas buscan adquirir no solo talento individual en un mercado con escasez de habilidades, sino divisiones especializadas completas. Esto les ayudará a entrar en nuevos mercados y atender una base de clientes más amplia que generará mayores ingresos el próximo año. Creo que es un desarrollo positivo que resultará en que los socios puedan obtener más ofertas, más grandes y mejores. /ChN

Por Alejandro Aguado, Channel Manager Latam de Pure Storage.