

8 FORMAS EN LAS QUE LOS SOCIOS DE DISTRIBUCIÓN DE SOLIDWORKS®

LE APORTAN VALOR

¿Qué es un socio de distribución de **SOLIDWORKS®**? Los socios de distribución de **SOLIDWORKS** colaboran directamente con usted para asegurarse de que aprovecha al máximo su inversión. Su objetivo es ayudarle a incorporar, implementar y optimizar las soluciones de diseño y desarrollo de productos de **SOLIDWORKS**. Le enseñarán las mejores formas de adaptar el software a los detalles específicos de su negocio. Con un socio de distribución, contará con una ventaja clave para superar a la competencia. Los socios de distribución tienen los conocimientos necesarios para llegar antes al mercado con productos más innovadores y de mayor calidad.

UN SOCIO DE DISTRIBUCIÓN PUEDE APOYARLE DE MUCHAS MANERAS. A CONTINUACIÓN ENCONTRARÁ OCHO RAZONES PARA CONFIAR EN ELLOS Y SACARLE EL MÁXIMO PARTIDO A SU INVERSIÓN EN SOLIDWORKS.

01 INVERTIR PARA TRIUNFAR

Los socios de distribución de **SOLIDWORKS** se comprometen por completo a ayudarle a alcanzar el éxito. Desde la implementación y la asistencia hasta otros servicios, su único objetivo es ayudarle a lograr sus objetivos comerciales mediante el software de **SOLIDWORKS**. Se trata de una relación muy beneficiosa que le ayudará a minimizar el riesgo empresarial y a maximizar su inversión con un socio de confianza.

03 MUCHO MÁS QUE SOFTWARE

Muchos socios de distribución de **SOLIDWORKS** realizan cursos de formación presenciales o en línea, seminarios web informativos y vídeos de YouTube para enseñar a los usuarios y ayudarles a empezar a utilizar el software lo más rápido posible. Les motiva la **colaboración** y se comprometen por adelantado tanto a llevar a cabo una implementación sin contratiempos como a fomentar una asociación duradera basada en el servicio, la experiencia y la confianza.

02 UN TOQUE PERSONAL

Una cosa es leer información sobre una empresa, y otra muy distinta es visitarla y hablar con los propietarios e ingenieros. Esto es solo parte del trabajo de un socio de distribución de **SOLIDWORKS**. Por lo general, los socios ya están familiarizados con su empresa antes de comprar el software, porque el proceso de ventas incluye visitas y demostraciones y, además, conocen de primera mano los retos a los que se enfrenta. Conocer sus necesidades únicas les permite partir con ventaja en el proceso de implementación y puede ser una oportunidad para identificar áreas adicionales donde se podría mejorar el negocio.



Los distribuidores conocen su negocio personalmente para poder ofrecer orientación personalizada.

04 SOLUCIONES PERSONALIZADAS

Los socios de distribución de **SOLIDWORKS** pueden personalizar la implementación del software y la formación para adaptarlas a las necesidades específicas de su negocio o proyecto. El objetivo principal es ayudarle a obtener un resultado empresarial general. Los distribuidores también ofrecen integración con otras herramientas y le ayudarán a conectar las soluciones de diseño de **SOLIDWORKS** a la cartera de **3DEXPERIENCE® Works** para optimizar todavía más su flujo de trabajo.

06 ASISTENCIA LOCAL EN TODO EL MUNDO

La red de socios distribuidores de **SOLIDWORKS** es una comunidad global. Los distribuidores ofrecen información muy detallada de los mercados y las normativas locales, por lo que son todavía mucho más valiosos para usted y su empresa. Los distribuidores locales le ofrecen asistencia a través de chat, videoconferencia o teléfono, y siempre en su idioma nativo. La **asistencia técnica experta** se comunica con fluidez, por lo que puede resolver problemas rápidamente y asegurarse de que el software siempre funciona sin problemas.

07 LA EXPERIENCIA ES IRREMPLAZABLE

Su socio de distribución de **SOLIDWORKS** conoce sus necesidades únicas y le ofrecerá asesoramiento específico para su empresa. Además, cuenta con la experiencia adquirida tras ayudar a otros clientes. Tendrá siempre el **apoyo de expertos** que confían en las perspectivas de una amplia variedad de casos de uso. Los recursos en línea son útiles, pero si aun así necesita ayuda y respuestas más rápidas, puede contactar directamente con su distribuidor por teléfono.

05 MANTÉNGASE A LA VANGUARDIA

SOLIDWORKS ofrecerá siempre notificaciones oportunas sobre actualizaciones de software y nuevas características, por lo que siempre estará utilizando las herramientas más recientes. Si necesita ayuda para implementar una actualización o más información sobre cómo aplicar estas mejoras a su caso concreto, póngase en contacto con su **socio distribuidor local de SOLIDWORKS**.



Los distribuidores saben exactamente cómo aprovechar las mejoras y le ofrecerán instrucciones personalizadas.

08 UNA COMUNIDAD PARA LOGRAR EL ÉXITO

Los socios de distribución de **SOLIDWORKS** suelen organizar eventos, talleres y otras oportunidades de establecer contactos donde podrá conocer a otros usuarios de **SOLIDWORKS**, así como a profesionales de sectores adyacentes. Se trata de excelentes oportunidades de aprendizaje y, a menudo, llevan a colaboraciones productivas entre personas y empresas complementarias. Los eventos organizados por los distribuidores son una excelente manera de aprender, establecer contactos y mantenerse al día con el sector.

El canal de socios de distribución de **SOLIDWORKS** proporciona un sistema de asistencia integral e internacional para mejorar su experiencia de usuario desde la compra y la instalación, hasta la formación, el soporte técnico y el diseño de productos.

Póngase en contacto con un socio de distribución local para obtener más información sobre lo que **SOLIDWORKS puede hacer por su empresa.**