

OITO MANEIRAS PELAS QUAIS PARCEIROS DE REVENDA DO SOLIDWORKS®

AGREGAM VALOR

O que é um parceiro de revenda do SOLIDWORKS? Os parceiros de revenda do SOLIDWORKS trabalham diretamente com você para garantir o máximo valor na sua compra. A missão deles é ajudar você a integrar, implementar e otimizar as soluções de desenvolvimento de produtos e projetos do SOLIDWORKS. Eles ensinarão exatamente como o software pode atender melhor às especificidades de seus negócios. Com um parceiro de revenda à disposição, você tem vantagem para superar a concorrência. Os parceiros de revenda têm o conhecimento necessário para você chegar ao mercado mais cedo com produtos mais inovadores e de maior qualidade.

SEU PARCEIRO DE REVENDA APOIA VOCÊ DE VÁRIAS MANEIRAS. CONFIRA OITO MOTIVOS QUE SEUS PARCEIROS DE REVENDA OFERECEM PARA AGREGAR MAIS VALOR AO SEU INVESTIMENTO NO SOLIDWORKS.

01 ENGAJADOS NO SEU SUCESSO

Os parceiros de revenda do SOLIDWORKS estão totalmente comprometidos com o seu sucesso. Da implementação ao suporte e mais, a única preocupação deles é ajudar você a alcançar seus objetivos de negócios por meio do software SOLIDWORKS. Trata-se de um relacionamento em que todos saem ganhando e que ajuda você a minimizar os riscos nos negócios e a maximizar seu investimento com um parceiro de confiança.

03 MAIS DO QUE UM SOFTWARE

Muitos parceiros de revenda do SOLIDWORKS realizam cursos de treinamento presenciais ou on-line, webinars informativos e vídeos do YouTube para ensinar os usuários para que eles possam começar a usar o software o mais rápido possível. Eles prosperam na parceria e são comprometidos com a implementação perfeita no início, promovendo uma parceria duradoura baseada em serviço, experiência e confiança.

02 TOQUE PESSOAL

Uma coisa é ler sobre uma empresa. Outra coisa totalmente diferente é visitar uma empresa e falar com seus proprietários e engenheiros. Isso faz parte do que os Parceiros de revenda do SOLIDWORKS fazem. Eles geralmente já conhecem bem seus negócios antes de comprar o software, pois o processo de vendas inclui visitas e demonstrações, e eles têm conhecimento em primeira mão dos desafios que você enfrenta. Entender suas necessidades exclusivas dá a eles um pontapé inicial no processo de implementação e pode ser uma oportunidade de identificar outras áreas para melhoria dos negócios.



Os parceiros de revenda conhecem bem a sua empresa e assim podem oferecer orientação personalizada.

04 SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

Os parceiros de revenda do **SOLIDWORKS** podem personalizar a implementação e o treinamento do software para atender às necessidades específicas de sua empresa ou projeto. Isso é feito com a intenção de ajudar você a alcançar um resultado geral nos negócios. As revendas também oferecem integrações com outras ferramentas e sabem como conectar as soluções de projeto do **SOLIDWORKS** ao portfólio expandido para otimizar ainda mais seu fluxo de trabalho.

06 SUPORTE LOCAL EM TODO O MUNDO

A **rede** de parceiros de revenda do **SOLIDWORKS** é uma comunidade global. Os revendedores oferecem conhecimento aprofundado dos mercados e regulamentos locais, proporcionando ainda mais valor para você e sua empresa. Os revendedores locais oferecem suporte em tempo real via bate-papo, videoconferência ou telefone, sempre no seu idioma nativo. O **suporte técnico especializado** conta com comunicação fluída, para que você possa resolver problemas rapidamente e garantir que o software sempre funcione sem problemas.

07 NADA SUBSTITUI A EXPERIÊNCIA

Seu **parceiro de revenda do SOLIDWORKS** entende suas necessidades exclusivas e pode oferecer conselhos específicos para seus negócios. Mas ele também tem experiência adquirida com o suporte a outros clientes. Você sempre recebe o **suporte de especialistas** que se baseiam em perspectivas de diversos casos de uso. Os recursos on-line são úteis, mas quando você precisa de suporte e das respostas certas rapidamente, seu parceiro de confiança está a apenas uma chamada telefônica de distância.

05 PARA MANTER VOCÊ À FRENTE

O **SOLIDWORKS** sempre trará notificações oportunas sobre atualizações de software e novas funções, garantindo que você esteja sempre usando as ferramentas mais recentes disponíveis. Se precisar de ajuda para implementar uma atualização ou mais detalhes sobre como essas melhorias podem ajudar você de maneira específica, seu **parceiro de revenda local do SOLIDWORKS** pode oferecer suporte em tempo real.



As revendas passam a conhecer pessoalmente seus negócios para que possam oferecer uma orientação personalizada.

08 COMUNIDADE PARA GERAR SUCESSO

Os **parceiros de revenda do SOLIDWORKS** geralmente organizam eventos, workshops e outras oportunidades de networking onde você pode encontrar outros usuários do **SOLIDWORKS**, bem como profissionais de setores que trabalham com o seu. Essas são oportunidades excelentes de aprendizado e, muitas vezes, levam a colaborações produtivas entre pessoas e empresas complementares. Os eventos de revenda são uma ótima maneira de aprender, fazer contatos e se manter por dentro das novidades do seu setor.

O canal de Parceiros de revenda do **SOLIDWORKS** conta com um sistema de suporte internacional abrangente para aprimorar sua experiência de usuário, da compra e instalação ao treinamento, suporte técnico e projeto de produtos.

Entre em contato com um Parceiro de revenda local para saber mais sobre o que o SOLIDWORKS pode fazer por sua empresa.