





MODERNIZAÇÃO
NOVAS TECNOLOGIAS
NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



O QUE VOCÊ ALCANÇA COM O NEXTIOS E-MARKETPLACE? AGILIDADE!

AGILIDADE

PARA GERAR PROPOSTAS

PARA COMPRAR NOVAS SOLUÇÕES

PARA IMPLEMENTAR NOVOS SERVIÇOS





COMO FUNCIONA PARA O CLIENTE E PARA OS PARCEIROS?

Esse consumo é feito por meio de um catálogo digital com curadoria de empresas de softwares e prestadores de serviços brasileiros (ERP, CRM, HR etc.), o que torna mais fácil encontrar as soluções, testar, comprar e implantar. Os clientes passam a ter uma maneira simplificada de comprar e ser cobrado, tanto por software quanto por serviços relacionados, consolidados em um único local. É o one stop shop muito bem aplicado.

No Nextios E-Marketplace, os clientes podem agilizar ainda mais a compra de software com termos de contrato padrão para simplificar e acelerar os ciclos de compras.

Com o conceito store in store, o Nextios E-Marketplace proporciona ao portfólio da Nextios mais de 200 novas soluções de negócio e tecnologia e possibilita, ainda, novos serviços e cross sell aos nossos clientes, além de reduzir as horas de pesquisas para encontrar o melhor produto, já que tudo está disponível em um só lugar.



QUAIS AS PRINCIPAIS VANTAGENS?

À medida que as organizações ganham maturidade no processo de transformação digital, elas precisam consumir **novas tecnologias** e, para isso, precisam de parceiros de serviços para implementar as soluções de maneira eficiente e apropriada.

Estes processos custam muito tempo e dinheiro para as empresas, pois elas e os clientes precisam criar vínculo com diversos parceiros para obter uma solução completa para as necessidades de negócio.

Com **Nextios E-Marketplace**, os clientes não precisam mais ter relação direta com dezenas ou centenas de fornecedores e podem cada vez mais se concentrar no seu negócio e em seus próprios clientes.





PARCERIA ESTRATÉGICA

Para tornar possível essa maneira inovadora de promover a transformação digital nas empresas do mercado brasileiro, a **Nextios** firmou uma parceria estratégica com a **CloudBlue**, unidade de negócio da Ingram Micro, para criar um marketplace exclusivo com automação do processo de vendas e entregas. Esse novo espaço permite que as empresas gerenciem qualquer tipo de produto ou serviço em multicanais.

Com a **CloudBlue**, a **Nextios** está construindo uma gama mais ampla de soluções e serviços agrupados, oferecendo modelos de dispositivo como serviço e otimizando suas operações de aquisição, cumprimento e entrega de ponta a ponta em um mundo de cloud.



SOBRE NEXTIOS

A **Nextios** é uma unidade de negócios do **Grupo Locaweb**, que atua no **mercado B2B** desde 2003. Com um portfólio de serviços focado nos principais segmentos do mercado, como serviços, finanças, varejo, indústrias e outros, ajuda centenas de empresas a prover novas experiências e resultados com seus clientes finais, por meio de soluções de tecnologia.

A Nextios faz parte de um dos maiores grupos de tecnologia do Brasil e é o principal parceiro estratégico da AWS de serviços profissionais e gerenciados, sendo o único certificado Managed Services Provider (MSP) e com as competências Storage, Migration e Financial Services no Brasil. Conta com mais de 70 profissionais certificados, e mais de 500 projetos em cloud pública e privada executados com sucesso.

A **Nextios** tem a missão de conduzir o mercado para um futuro mais digital, eficiente e sustentável. Para mais informações, acesse: www.nextios.com.br



