

21.09.2023 - 17:04 Uhr

Huawei eKit schließt sich mit Vertriebspartnern zusammen, um unbegrenzte Möglichkeiten auf dem KMU-Markt zu erschließen

Schanghai (ots/PRNewswire) -

Während der Huawei Connect 2023 hielt Huawei eine Sitzung zum Vertriebsgeschäft mit dem Titel "Huawei eKit, Digitalisierung für den Erfolg" ab und erläuterte seinen Ansatz für das Vertriebsgeschäft: Konzentration auf Vertriebspartner (DPs), Beibehaltung der Subunternehmerzentrierung und Unterstützung globaler DPs bei der Weiterentwicklung des KMU-Marktes durch kontinuierliche Innovation und wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen. Darüber hinaus brachte Huawei 17 neue Vertriebsprodukte für Bereiche wie Campus-Netzwerke und Datenspeicherung auf den Markt, die umfassende Lösungen für KMU bieten.

Huawei eKit, eine Submarke für das Distributionsgeschäft von Huawei, soll die digitalen Bedürfnisse von KMUs besser erfüllen, DPs bei der Entwicklung ihrer Geschäfte unterstützen und die Möglichkeiten auf dem KMU-Markt erweitern.

Wei Xianbin, Direktor von Huawei Enterprise BG Distribution MKT & Product Sales Dept, erklärte, dass Huawei eKit ein komplettes DP-System eingerichtet und einen gesunden Markt aufrechterhalten hat. Durch marktfähige Vertriebsprodukte und IT-Tools kann Huawei eKit Gold- und Elite-DP's dabei unterstützen, Installateure der unteren Ebene zu bedienen und die geschäftlichen Anforderungen unzähliger KMUs zu erfüllen. Huawei eKit hat Vertriebsgeschäfte in 41 Ländern und Regionen außerhalb Chinas durchgeführt, und 125 Partner haben sich als Gold-DPs registriert.

Huawei eKit widmet sich der Entwicklung von Vertriebsprodukten, die einfach zu kaufen, zu verkaufen, zu installieren, zu warten, zu erlernen und für verschiedene Geschäftsszenarien im KMU-Markt zu nutzen sind. Es hat eine breite Palette von Produkten entwickelt, darunter intelligente Zusammenarbeit, kabelgebundene und drahtlose Netzwerke, IP + optische Zugangsnetze, Speicher und IT-Plattformen. In der ersten Hälfte des Jahres 2023 hatte Huawei eKit 31 Produkte auf den Markt gebracht. Auf der Sitzung stellte Huawei eKit weitere 17 Produkte vor, darunter die eKitEngine S220- und S310-Serien, L2- und L3-Switches, die einen vollständigen 10GE-Uplink und Perpetual PoE unterstützen; eKitEngine AP160, ein 8 mm dünner Wandplatten-AP, der die einzigartige DVFS-Technologie unterstützt, sowie weitere neue Produkte, die SAN/NAS-Hybrid Speicher unterstützen. Bis Ende des Jahres wird Huawei eKit mehr als 50 Vertriebsprodukte umfassen, die zu Lösungen für über 30 typische Szenarien zusammengestellt werden können.

Huawei eKit wird auch in Zukunft marktfähige Produkte entwickeln, die einfach zu bedienen sind, ein stabiles Vertriebssystem schaffen und einen gesunden Markt aufbauen. Huawei eKit wird DPs bei der Entwicklung von Subunternehmern und Installateuren unterstützen. Gemeinsam mit Partnern wird Huawei die Entwicklung des KMU-Marktes vorantreiben.

Weitere Informationen finden Sie auf <https://ekit.huawei.com/#/ekit/home?countryCode=Global&lang=en>

hwebgcomms@huawei.com

Kontakt:

hwebgcomms@huawei.comFoto - https://mma.prnewswire.com/media/2217277/image_986294_28050039.jpg

View original content:<https://www.prnewswire.com/news-releases/huawei-ekit-schlieWt-sich-mit-vertriebspartnern-zusammen-um-unbegrenzte-moglichkeiten-auf-dem-kmu-markt-zu-erschlieWen-301935116.html>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100911587> abgerufen werden.