GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

PFU (EMEA) Limited lanza un programa para impulsar a sus partners más allá del hardware

Comunicados | 27/05/2026 | 00:00

El programa incorpora soluciones documentales listas para su venta que combinan hardware y software

El programa incorpora soluciones documentales listas para su venta que combinan hardware y software

PFU (EMEA) Limited, compañía de RICOH y referente global en captura de documentos y gestión de la información, ha puesto en marcha el nuevo PaperStream Solution Partner Program en la región EMEA.

Esta iniciativa nace con el objetivo de ayudar a los partners del canal a evolucionar su modelo de negocio, pasando de un enfoque centrado en la venta de hardware a propuestas más completas basadas en software y servicios, capaces de generar ingresos recurrentes y sostenibles en el tiempo.

Dirigido a los socios ya inscritos en el Imaging Channel Program (ICP), el programa introduce un modelo más estructurado orientado a soluciones. De este modo, los partners podrán ofrecer propuestas completas que integran escáneres, software de captura y herramientas para la gestión y automatización de procesos documentales.

En el núcleo del programa se encuentran soluciones ya preparadas para su comercialización que combinan los escáneres de la serie fi de RICOH con el software PaperStream Capture Pro. Estas soluciones pueden integrarse con aplicaciones de gestión de la información de terceros o conectarse a plataformas externas mediante conectores específicos, lo que permite adaptarlas a distintos entornos y necesidades de cliente.

Entre las primeras soluciones disponibles se incluyen herramientas de firma electrónica impulsadas por Namirial (antes Validated ID), así como propuestas de gestión documental a través de integraciones con plataformas como DocuWare y Zeendoc. Está previsto que a lo largo de 2026 y 2027 se incorporen nuevas soluciones y conectores para ampliar el ecosistema.

Este enfoque permite a los partners dejar atrás la venta de productos individuales y avanzar hacia la entrega de soluciones, listas para su implementación en el entorno del cliente.

Christophe Laurence, EMEA Business Development Director de PFU (EMEA) Ltd, señala: "Los partners del canal se enfrentan a una presión creciente para proteger sus márgenes y demostrar su valor más allá del hardware. Con este programa, queremos ofrecerles una base clara para construir propuestas más completas, que combinan tecnología de escaneo, software de captura y herramientas de gestión documental para responder a necesidades reales de negocio. Al mismo tiempo, les permite desarrollar modelos de ingresos más estables y reforzar su papel como asesores de confianza para sus clientes".

Aunque muchos distribuidores ya trabajan con un enfoque orientado a soluciones, el programa aporta una estructura más definida, acompañada de formación y herramientas que refuerzan sus capacidades comerciales. Para aquellos partners con un modelo más centrado en producto, se abre además una vía clara para evolucionar hacia propuestas de mayor valor basadas en servicios.

Los partners que se adhieran al programa podrán beneficiarse de:

Nuevas oportunidades de ingresos recurrentes vinculadas al software

Mejora de márgenes a través de soluciones completas y paquetizadas

Mayor diferenciación gracias a propuestas integradas y adaptadas a cliente

Acceso a formación, certificaciones y herramientas de apoyo a la venta

El acceso al PaperStream Solution Partner Program estará sujeto a determinados requisitos y requerirá, en primer lugar, estar registrado en el Imaging Channel Program (ICP) de PFU.

Además, los partners tendrán acceso a un conjunto de recursos a través del Success Accelerator Program de PFU (EMEA), que incluye formación en preventa y ventas, itinerarios de certificación, talleres con expertos y campañas de marketing listas para su uso.

El programa ya está activo en Europa, Oriente Medio y África (EMEA). Su lanzamiento oficial tuvo lugar el pasado 15 de abril mediante un webinar, cuya grabación estará disponible en el portal de partners del Imaging Channel Program.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/296682-pfu-emea-limited-lanza-un-programa-para-impulsar-a-sus-partners-mas-alla-del-hardware.htm