



COMUNICATO STAMPA

LSI lancia il programma Channel Alliance Partner Solutions

Il CAPS è stato messo a punto per rafforzare le relazioni di LSI con i partner dell'ecosistema di storage e per ottimizzare l'integrazione di prodotto, l'allineamento delle roadmap e le attività di marketing

ACCELERATING INNOVATION SUMMIT, MILPITAS, Calif., 21 novembre 2011 – LSI Corporation (NYSE: LSI) ha annunciato il lancio del programma Channel Alliance Partner Solutions™ (CAPS™) dedicato ai produttori di soluzioni per lo storage. Il programma CAPS è stato ideato per aiutare le aziende che vi aderiscono a rafforzare la loro posizione sul canale e a migliorare le relazioni con i loro clienti attraverso lo sviluppo e la promozione congiunti di soluzioni compatibili basate sulle tecnologie di storage di LSI®.

“Il nuovo programma CAPS permette a LSI di creare e rafforzare relazioni con i partner con l'obiettivo di raggiungere specifici ambienti dei clienti finali con soluzioni affidabili e che siano state rigorosamente testate a livello di compatibilità con l'offerta di storage di LSI”, ha detto Brent Blanchard, Director of Worldwide Channel Sales and Marketing di LSI. “Questi sforzi comuni permetteranno a LSI e ai suoi partner di proporsi con maggiore efficacia fornendo soluzioni differenziate che rispondano alle necessità specifiche di ciascun cliente, aumentandone così il valore.”

Il programma CAPS comprende la valutazione e il test dei prodotti per assicurare l'interoperabilità tra gli ecosistemi di prodotto e le tecnologie di LSI, in modo da creare soluzioni che siano integrate con semplicità negli ambienti dei clienti. Il programma di valutazione prevede scambi di prodotto per eseguire test di laboratorio congiunti, beta testing di nuovi prodotti per la verifica della compatibilità prima del rilascio e l'accesso a campioni di prodotto per condividere con i clienti opportunità vincenti.

“LSI è stata il primo partner tecnologico di Nexenta e oggi siamo in grado di offrire al canale dei produttori di sistemi il NexentaStor, che supporta integralmente i prodotti di storage di LSI,” ha detto Brad Stone, Vice President of Product Management di Nexenta Systems. “Grazie alla possibilità di parlare più facilmente ai partner e ai clienti di LSI, oltre che alle certificazioni di prodotto realizzate attraverso il programma CAPS, i nostri sforzi congiunti con LSI per promuovere l'utilizzo di Direct Attached Storage nella cloud saranno premiati.”

“Per creare configurazioni univoche in grado di rispondere a esigenze che vanno dall'accelerazione applicativa alla sicurezza, i produttori di sistemi hanno bisogno che i controller di storage e l'offerta di software avanzato di LSI siano compatibili con i dischi fissi, i drive ibridi a stato solido, le unità a stato solido e i dischi dotati di auto-crittografia di Seagate,” ha detto John Teeple, Director of Americas Channel Marketing di Seagate. “Continuando a lavorare con LSI per creare soluzioni di storage avanzate che aiutino i nostri comuni clienti a sfruttare nuove opportunità di mercato, il programma di valutazione dei prodotti, il supporto di marketing esteso e la focalizzazione verticale offerti dal programma CPAS saranno fondamentali.”

“L'importante collaborazione tra Supermicro e LSI mette a disposizione dei produttori di sistemi e dei rivenditori soluzioni di storage per i server ad alte prestazioni e altamente scalabili ottimizzate per far fronte ai più impegnativi requisiti applicativi,” ha detto Wally Liaw, Vice President of Sales, International di Supermicro. “Il nuovo programma CAPS di LSI aumenta la nostra capacità di offrire velocemente soluzioni SuperServer® e Double-Sided

Storage® all'avanguardia, offrendo così ai nostri clienti e ai partner di canale le soluzioni di storage per server più interessanti e competitive del mercato."

Le soluzioni create tramite il programma CAPS sono sostenute da un team di marketing e da contatti di supporto dedicati di LSI che sono in grado di assistere i partner coinvolti con attività di vendita, di supporto tecnico e di co-marketing dedicate ai clienti in comune. I partecipanti al CAPS trarranno beneficio dall'impegno comune nello sviluppo e dalla partecipazione a webinar, sessioni di formazione ed eventi, così come dalla creazione di materiali informativi collaterali quali case study e documenti tecnici.

Il programma CAPS di LSI è focalizzato su applicazioni per mercati verticali, offrendo ai partecipanti al programma l'opportunità di migliorare il loro coinvolgimento con il cliente finale in segmenti di mercati verticali, come quelli dei contenuti digitali, della sicurezza e dell'imaging sanitario. LSI lavorerà insieme agli altri partecipanti per identificare nuove opportunità in mercati verticali strategici, per poi realizzare soluzioni e iniziative di marketing tagliate su misura in base alle esigenze dei clienti di quello specifico settore.

I partecipanti al CAPS possono collaborare con LSI allo sviluppo di soluzioni e opportunità di marketing che riguardano l'intero portafoglio di storage di LSI, compresi i [controller RAID MegaRAID®](#) e [3ware®](#), gli [Host Bus Adapter](#), gli [switch SAS da 6Gb/s](#), le [opzioni software avanzate](#) e la scheda di accelerazione [WarpDrive™ SLP-300](#). I prodotti di storage di LSI sono commercializzati attraverso una rete mondiale di distributori, integratori di sistemi e VAR.

Maggiori informazioni sul programma Channel Alliance Partner Solutions di LSI sono disponibili all'indirizzo:

<http://www.lsi.com/channel/partner/alliances/Pages/AllianceProgram.aspx>.

Chi è LSI

LSI Corporation (NYSE: LSI) progetta semiconduttori e software che accelerano lo storage e il networking nei data center e nelle reti mobili. La nostra tecnologia costituisce l'intelligenza di base che permette di ottenere migliori prestazioni applicative e che viene applicata a soluzioni create in collaborazione con i nostri partner. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.lsi.com.

#

Editor's Notes:

1. All LSI news releases (financial, acquisitions, manufacturing, products, technology, etc.) are issued exclusively by PR Newswire and are immediately thereafter posted on the company's external website, <http://www.lsi.com>.
2. LSI and the LSI & Design logo are trademarks or registered trademarks of LSI Corporation.
3. All other brand or product names may be trademarks or registered trademarks of their respective companies.

Ufficio Stampa Italia

Cynthia Carta Adv.

Advertising Communication

Via Monte Rosa, 74 – 20149 Milano

Ph. ++39(0)2 45484666

Fax ++39(0)2 45484685 Mobile++39 3385909592

e-mail cyncarta@cynthiacartaadv.it www.cynthiacartaadv.it