

COMUNICATO STAMPA

LSI rinnova l'ONStor Portal e lancia un nuovo programma 'Try & Buy'

Il rilancio delle risorse online e il programma di valutazione alimentano il supporto alle attività di vendita e marketing del canale per le soluzioni NAS Gateway ONStor di LSI

27 aprile 2010 - LSI Corporation ha annunciato di avere lanciato una versione rinnovata del suo ONStor™ Partner Portal e di avere attivato un nuovo programma *Try & Buy* per supportare le attività di vendita e di marketing dei suoi partner di canale per le soluzioni NAS Gateway ONStor 3000 e 6000 Series.

Le soluzioni di network-attached storage (NAS) Gateway clustered ONStor di LSI sono state realizzate per aiutare le imprese a consolidare, proteggere e gestire la vorticosa crescita dei dati non strutturati in modo efficiente e a costi sostenibili. Il NAS Gateway clustered ONStor di LSI è un appliance privo di dischi che offre servizi scalabili per i file utilizzando una Storage Area Network (SAN) esistente. Questa è la soluzione ideale per il consolidamento di dati mission critical archiviati su sistemi SAN aziendali diversi ed eterogenei. I NAS Gateway ONStor di LSI vengono venduti agli utenti finali attraverso una rete mondiale di partner di canale e di produttori OEM.

La versione rinnovata dell'ONStor Partner Portal aiuterà i partner di canale a identificare e ad articolare la *value proposition* dei prodotti ONStor di LSI, consentendogli di ritagliare su misura il messaggio in base alle specifiche esigenze del cliente. Gli utenti registrati del portale possono accedere a una grande quantità di risorse utili per promuovere e vendere i prodotti ONStor di LSI, tra cui: promozioni di vendita, documenti di marketing, materiale educativo, listini prezzi, manuali utente. Il sito include anche un nuovo strumento di registrazione per aiutare i partner a massimizzare le loro opportunità di business.

"Fornire informazioni a valore aggiunto in modo tempestivo è la chiave per rimanere al massimo livello di competitività nel mercato attuale. La nuova versione del nostro portale è la risposta diretta alle necessità dei nostri rivenditori partner. I partner LSI hanno ora accesso a un database centrale che fornisce gli strumenti e le risorse di cui hanno bisogno per raggiungere i loro obiettivi," ha detto Thomas Pavel, Channel Sales Director EMEA di LSI.

LSI ha anche lanciato un nuovo '*programma Try & Buy*' che mette in grado i rivenditori di rispondere alle specifiche esigenze dei loro clienti installando presso la loro sede un NAS Gateway ONStor di LSI per 45 giorni. Questo consente al cliente di provare in prima persona i benefici offerti dal framework aperto di ONStor, che è interoperabile su una vasta gamma di librerie di storage SAN aziendali di diversi fornitori.

"Le soluzioni NAS Gateway clustered di LSI permettono ai clienti di tenere sotto controllo i costi di sistema e di gestione consolidando la loro base di file server, semplificando la gestione di dati non strutturati e offrendo una piattaforma per la crescita a due dimensioni: prestazioni e capacità. Inoltre, la piattaforma può ridurre in modo percepibile i consumi di spazio, energia e raffreddamento nell'ambiente IT dei clienti, il che si traduce in risparmi concreti," ha aggiunto Andy Pinkard, File Services Business Development EMEA di LSI. "Non c'è dubbio che tramite la rinnovata versione del Partner Portal siamo in grado di offrire ai partner di canale i migliori strumenti possibili per portare al mercato questi messaggi e alla fine far crescere il loro business."

Per accedere all'ONStor Partner Portal di LSI, i partner possono registrarsi al seguente indirizzo: <http://www.lsi.com/onstor/home#content>

Chi è LSI

LSI Corporation (NYSE: LSI) è uno dei principali produttori di tecnologie innovative su silicio, sistemi e software alla base di prodotti che creano, memorizzano e trasportano informazioni digitali. L'azienda offre un ampio catalogo di possibilità e servizi che comprende IC standard e chip personalizzati, adattatori, sistemi e software impiegati dai più noti marchi mondiali per creare le soluzioni leader sul mercato Storage e Networking.

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, the LSI & Design logo, ONStor, 3ware, 3DM2, MegaRAID and StreamFusion 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.

Per maggiori informazioni:

LSI Logic S.r.l.
Marco Pozzoni
Partner Marketing Executive
Viale Europa, 68 - 20090 Cusago (MI)
TEL +39 02 9039 3308
FAX +39 02 9039 0615
CELL +39 335 625 8061
marco.pozzoni@lsi.com

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