



Hacemos que
su solución
llegue
más lejos



ISVs que han potenciado sus aplicaciones gracias a las soluciones de IBM

Dos sectores, dos empresas. En esta ocasión, le traemos dos ejemplos de cómo gracias a las soluciones de IBM estas dos empresas han mejorado la respuesta de sus soluciones.

La última tecnología para nuestros clientes

En este número:

¿Un tratamiento unificado de información? - **NewGen**

Reinventando el canal - **IBM**

Cloudant, Inc. – La nueva adquisición de **IBM**

Anekis – Business Intelligence

Nueva incorporación al equipo

Este año 2014 Vmark Group quiere centrarse más que nunca en usted, que siempre ha estado con nosotros.

Tenemos muchas propuestas sobre la mesa para mejorar nuestras capacidades como plataforma de impulso a las soluciones de nuestros clientes.

En este primer trimestre apostamos por acercar a nuestros clientes las bondades de nuestros programas de marketing.

Para ello incorporamos a *María Valverde* como *Marketing and Sales Assistant* para acercarnos a usted y tener la máxima colaboración en un entorno social y global.

CONTINUAMOS CON
NUESTRAS OFERTAS
NOW ON!

**DRIVE
PRIVILE**

KILL THE PRICES
CRAZY OFFER

COMPRA / RENOVACIÓN
EN LICENCIAS **IBM**

SUPERIORES A 3.500€ ELIJA ENTRE

MADRID XANADÚ



VUELO EN ULTRALIGERO



SPA + CAVA



CENA SUSHI



Soluciones de nuestros ISVs

NewGen

Solución para documentación e información

POPPro© es la nueva solución de NewGen. POPPro© es la mejor solución para el tratamiento unificado de información y de documentos ajustándose perfectamente a sus necesidades.

La arquitectura de POPPro© es abierta y permite, de manera sencilla, disponer de múltiples soluciones para captura de documentos.

Tal es su facilidad que Albert Muñoz de NewGen nos comenta: *"No hay que preocuparse por la tecnología. POPPro© garantiza su completa adaptación a cualquier entorno de hardware y software"*.

Esta eficaz solución utiliza el innovador motor de extracción Kofax Transformation Module, que localiza de forma automática la información en el documento y aprende durante el proceso.

Además POPPro© dispone de SQLSyncro©, un exclusivo clasificador automático que facilita y elimina los procesos de clasificación e indexación manual de los documentos.

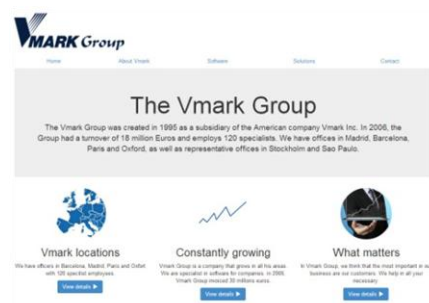


Vmark Group

Dispone de nuevo espacio

Un nuevo acceso que centraliza todas las acciones del grupo Vmark.

Vmark.eu pone a su disposición toda la información que necesita sobre Software y Hardware de nuestras sedes oficiales en Europa.



Un portal con accesos rápidos desde www.vmark.eu en inglés.



Reinventando el canal de IBM

“Tenemos como objetivo diversificar nuestro canal”

Iñigo Osorio, IBM

El pasado 4 de Marzo, en la Conferencia Nacional de Business Partners de IBM, Iñigo Osorio, animaba a su canal a reinventarse.

El mensaje de este año, al igual que en la anterior edición, pasa por buscar las nuevas oportunidades de mercado en nuevos modelos de negocio con nuevos tipos de clientes. Clientes que hay que abordar de forma diferente.

Según Iñigo Osorio, la respuesta que están obteniendo desde los partners es muy positiva ya que en el 2013, IBM ha hecho negocio con 669 nuevos partners lo que representa un incremento de un 1 por ciento en un contexto recesivo.

IBM apuesta de este modo por reinventar su canal para convertirlo en una nueva forma de acceso a modelos de negocio distintos al canal tradicional.

Vmark Software apoya estos cambios en el canal y se enfoca en sectores como cloud o analytics.



Iñigo Osorio

Director de Canal SouthWest Europe
IBM Software Group

Fuente: IBM



IBM adquiere Cloudant, Inc.

IBM adquiere la empresa Cloudant que permite desarrollar aplicaciones móviles y web de próxima generación.

Cloudant viene a completar el portfolio de Bigdata y Analytics de IBM proporcionando una BBDD y web escalables que permitirá analizar todo tipo de datos tanto estructurados como no estructurados.

NewsLetter Q1 - 2014

**Anekis,
Innovación, tecnología y creatividad aplicada a la
fidelización de clientes**

18 años aportando soluciones integrales para el conocimiento y la fidelización de los clientes sitúan a ANEKIS como referente en la gestión de programas de fidelización en España.

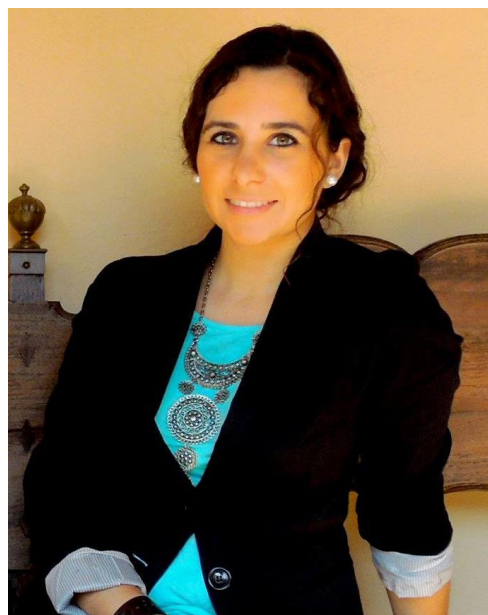


El éxito de Anekis radica en aplicar tecnología al servicio del marketing en su sentido más amplio, cubriendo todos los procesos: captación, relación, satisfacción, conocimiento y personalización de clientes.

Anekis apuesta por la tecnología aplicando desarrollos en arquitectura de bases de datos, contando con un software y hardware de última generación. Las áreas de negocio en las que se enfoca Anekis son Marketing, Fidelización, Diseño y Business Intelligence.

Business Intelligence. Área de negocio en la que ayudan a las empresas a conocer mejor a sus clientes. No sólo apoyándolos en la explotación intensiva de la información disponible sino también implementando sistemas de control, acceso e interacción con los mismos como:

Identificando las oportunidades de negocio, previendo demandas futuras, identificando puntos críticos para optimizar recursos, anticipando situaciones y fijando alarmas.

**María Valverde**

Marketing and Sales Assistant

Nueva incorporación**Vmark crece**

Es un auténtico placer formar parte de la empresa Vmark Software España. Estaré en los departamentos Comercial y Marketing en igual medida, lo cual, supone el lujo de poder aportar y aprender de ambos.

Poco a poco os iré conociendo a todos y espero poder ayudaros lo máximo posible y estar ahí para lo que haga falta.

Hay una frase de Confucio que creo que ilustra perfectamente cómo me siento, por lo que no diré nada más: "Busca un trabajo que te guste, y no trabajarás ni un solo día de tu vida".

NewsLetter Q4- 2013

Nuestros orígenes

El comienzo de Vmark Software

Todos tenemos un comienzo. Es importante saber de dónde venimos para saber a dónde queremos ir. En esta ocasión, Vmark Software ha recuperado de su archivo documental la primera imagen que hizo de esta compañía lo que es hoy.

Se refiere a la primera instantánea tomada en el lugar donde nació Vmark Software antigua Vmark Inc.

Como puede intuir se gestó fuera de nuestras fronteras, en Estados Unidos, hecho que se ha convertido en un punto a nuestro favor como compañía porque nos ha enseñado a adaptarnos a usted en cada contexto y situación.

Nuestra premisa: *“El cliente es lo primero”*



Estamos en estas redes sociales



Vmark Inc

Fuente: Fondo documental Vmark

Vmark Group en Europa

MADRID

C/ Orense, 11 Planta 4ª
Edificio Centro
28020 Madrid
ESPAÑA
Tlf: 00 34 91 556 29 51
www.vmark.es
info@vmark.es

BARCELONA

Avda. Del Carrilet, 3, 4ª Pl. 04D41
Edificio D (Ciudad de la Justicia)
08902 L'Hospitalet de Llobregat
BARCELONA
Tlf: 00 34 93 419 13 99
www.vmark.cat
info@vmark.cat

FRANCIA

32 Rue Arago
92800 – Puteaux
FRANCE
Tlf: 00 33 1 55 23 02 20
www.vmark.fr
info@vmarksoftware.com

ALEMANIA

Bismarkstrasse 6
74072 – Heilbronn
GERMANY
Tlf: 00 49 7131 9190
315



marketing@vmark.es | 91 556 29 51 | www.vmark.es

