



01net network ▶ 01net Applicando CIO Club IISoftware.it  
 TechTarget Italia ▶ SearchCIO.it SearchSecurity.it SearchNetworking.it



itechStudio Digifocus



ricerca: \_\_\_\_\_ in 01net  powered by

login:   [registrati](#) [newsletter](#)

[01net](#) [Cio](#) [Pmi](#) [Trade](#) [Nets](#)

[Clienti](#) | [Operatori](#) | [Soluzioni](#) | [Business Plan](#) | [Digifocus](#) | [Mobile Business](#)



**L'it per lo sviluppo delle medie imprese**

**Eventi e Appuntamenti IT e TLC**

**ProntoImprese**

**CIO Club**

**La Guida alla virtualizzazione dei server**

**Riduci i costi con Microsoft SharePoint**

**UC: comunicare è semplice**

**I White Paper di TechTarget Italia**

**CORSI download**

Corso completo sull'IT Security  
 Corso completo sulle reti Wi-Fi

**TIPS & TUTORIAL by TECHTARGET**

Professionisti di sicurezza  
 Responsabili IT  
 Tecnici di rete

**Link utili**

Passapartout Software  
 Gestionale  
 Compara Prezzi  
 Portale immobiliare  
 News e servizi per gli operatori dell'edilizia  
 Il sito per architetti e designers  
 News e servizi per l'agroindustria  
 Business News sul mercato del Retail  
 Dossier e aggiornamenti su marketing e distribuzione

**News**

L'occhio lungo di Focelda  
 Buffalo va all'attacco del retail  
 Anche Datamatic distribuisce Dell in

Iniziative

### Siportal affida l'assistenza tecnica ai partner



*Attraverso la nuova iniziativa Network Assistance dedicata ai membri del Partnership Program, la società mira a costruire una rete di tecnici informatici partner con copertura nazionale.*

01 Giugno 2010

Si chiama Network Assistance il nuovo progetto con cui Siportal intende costituire una rete di assistenza informatica con copertura nazionale, facendo partecipare, in qualità di tecnici, i partner attualmente affiliati al Partnership Program.

I tecnici partner possono aderire a questa iniziativa prestando un servizio di assistenza presso la sede o domicilio del cliente, in base al loro profilo e alla località geografica di appartenenza. A fronte di tale attività, Siportal riconoscerà una retribuzione economica quantificabile in funzione della prestazione resa, secondo un listino prestabilito.

Network Assistance rientra nelle iniziative che l'azienda riserva ai membri del Partnership Program la cui adesione non necessita né di esclusiva, né di quota di ingresso o minima di vendita, ma garantisce margini di guadagno fino al 20% e prevede la rivendita di tutti i servizi del network Siportal alle aziende di ogni dimensione. Tali servizi spaziano dalla connettività Adsl, anche senza l'obbligo di contratto di fonia con Telecom Italia, al VoIP per la telefonia e l'hosting professionale (anche frazionabile).



**VALORI NUOVI**  
 PER UN NUOVO FUTURO

THE CLEAR ROADSHOW



[Stampa](#)

[Invia un commento](#)

[Invia questo articolo](#)