

Distributor Marketplace of the Year: Copaco

Een marketplace klinkt vaak onpersoonlijk, maar bij Copaco is het dat juist allesbehalve. Achter het platform staan mensen die partners actief ondersteunen. Of het nu gaat om hardware, software, cloud of services, de kracht van de marketplace zit in de mix van digitale efficiëntie en persoonlijke betrokkenheid. Zo ontstaat een omgeving die partners verbindt én versterkt.

Copaco Store: compleet en aantrekkelijk

Met meer dan 82.000 hard- en softwareproducten vormt de Copaco Store het digitale hart van de distributie. Partners profiteren van actuele prijzen, realtime beschikbaarheid en transparante workflows. Van standaardbestellingen tot maatwerkoffertes: de Store maakt inkopen eenvoudig en efficiënt. Innovaties zoals het loyaliteitsprogramma **CopaCoins** maken het bovendien extra aantrekkelijk om online te bestellen. Bij iedere aankoop sparen partners automatisch coins, die zij kunnen inwisselen voor trainingen, duurzame gadgets, donaties of teambuildingactiviteiten. Op deze manier wordt zakendoen via de Store niet alleen praktisch, maar ook waardevol.

Copaco Cloud: innovatie en integratie

Naast hardware en software is ook Copaco Cloud een essentieel onderdeel van de marketplace-propositie. Hier activeren en beheren partners eenvoudig clouddiensten, ondersteund door stabiele API's en naadloze koppelingen, zoals de unieke two-way sync met verschillende vendoren. **Copaco VMware Cloud** helpt partners bovendien om hybride- en multicloudstrategieën in te richten, met maximale vrijheid en flexibiliteit voor hun klanten. Dankzij deze integraties kunnen Managed Service Providers hun dienstverlening verder automatiseren, opschalen en toekomstbestendig maken.

Services en logistiek als onderdeel van de marketplace

Naast producten en clouddiensten biedt de marketplace van Copaco ook een breed scala aan services en logistieke oplossingen. Partners kunnen bijvoorbeeld een beroep doen op ondersteuning bij werkplekinstallaties en volledig IT-beheer. De logistieke dienstverlening is betrouwbaar en combineert snelheid met innovatieve oplossingen, zoals verpakkingsvrije levering en transport met elektrische voertuigen. Services en logistiek zijn zo een essentieel onderdeel van de marketplace-propositie en kunnen partners hun klanten sneller en professioneler bedienen.

Copaco als kennispartner

Naast technologie en services investeert Copaco structureel in kennisontwikkeling. Via trainingen, erkende certificeringen en de **Copaco Cloud Value Academy** krijgen partners toegang tot actuele expertise en praktische handvatten. Daarnaast delen specialisten hun kennis via webinars, events en persoonlijke begeleiding. De marketplace wordt hierdoor ook een bron van inspiratie en educatie, waarmee partners sterker in de markt staan.

Conclusie

Door partners te verbinden met de juiste technologie én de juiste mensen, laat Copaco zien dat een marketplace meer kan zijn dan een digitaal platform. Het is een fundament waarop partners samen bouwen, vandaag en in de toekomst.