



Runaware TestDrive alliansprogram – det ideala sättet att sälja mjukvara via partners

Runaware, ledande på mjukvarudemonstrationer online, har för avsikt att driva på ytterligare tillämpningar av sitt alliansprogram efter en rad framgångar med europeiska kunder.

Runaware, ett av världens två främsta företag på demonstrationer av programvara online och relaterade marknadsföringstjänster, siktar på att uppmuntra fler tillämpningar av sitt alliansprogram för programvaruförsäljare och ISVs, efter färska framgångar med existerande kunder som vittnesbörd över programmets framgång.

Programmet möjliggör för programvaruföretag att erbjuda behöriga återförsäljare en "TestDrive-knapp", som kan placeras på deras webbplats för att ge existerande och presumtiva kunder tillgång till fullt fungerande on-linedemonstrationer av tillverkarens programvara, utan fördröjning. Alla leads som genereras av kunder som klickar på TestDrive-knappen går direkt till återförsäljaren.

Runaware har sett betydande framgångar med alliansprogrammet i Europa de senaste månaderna, då ledande tillverkare av affärssystem, Mamut och Sage, liksom en ledande programvarutillverkare i USA, FrontRange Solutions, gjort TestDrive-knappar tillgängliga för utvalda partners och har uppnått positiva och uppmuntrande resultat. Företaget önskar nu att mer programvaruföretag ska ingå i programmet som, enligt Sverigechefen Emma Hjälms, är det ideala sättet att ge kunder tillgång till den senaste versionen av programvara från betrodda leverantörer.

"Vi anser att det finns tre huvudorsaker till varför Runaware TestDrive programmet fungerar så väl för programvaruföretag som riktar sig mot små och medelstora företag, SMB-marknaden" säger Hjälms. "Först och främst ger det kunder en möjlighet att granska förbättringar i program eller ändringar som görs för att anpassa dem till nya lagar och regler – detta är särskilt viktigt för affärssystem."

"För det andra ger det kunden ögonblicklig tillgång till en fullt fungerande version av programmet utan att behöva göra en nedladdning. Många applikationer idag tar upp betydlig diskcapacitet, och att ladda ner dem kan även påverka din existerande konfiguration och i vissa fall bryta mot säkerhetsregler."

"Det tredje skälet – och möjligen det viktigaste av alla med alliansprogrammet – är att kunden kan gå till den partner de föredrar för en fullständig on-line demonstration och göra ett informerat köpbeslut mycket snabbare.",



Resultaten som de programvaruföretag som valt Runaware TestDrive alliansprogram uppnått så här långt är mycket imponerande, noterar Hjälms. I vissa fall har mängden leads som genereras av partners individuella programvaruförsäljare ökat med så mycket som 25 procent.

För mer information om TestDrive alliansprogram, besök www.runaware.com/allianceprogram.jsp.

###

Om Runaware™

Bolaget grundades 1999 och har kontor i Nordamerika och Europa. Runaware är ett av de främsta bolagen i världen inom onlinemarknadsföringstjänster och har etablerade kundrelationer med ledande IT-företag såsom Microsoft, Citrix, Intuit, och Sage. Runaware erbjuder programvarubolag framtidens sätt att marknadsföra sina produkter genom att ge användarna möjligheten att testköra säkra, fullskaliga versioner av mjukvaran gratis online. Var som helst, när som helst, utan att några cd-skivor, nerladdningar eller installationer behövs. Utöver demonstrationer erbjuder Runaware intelligens och mätbara resultat som genererar ökad försäljning och ett mervärde för kunden. Runaware AB är noterat på [Aktietorget](#) under kortnamnet RUN.

Om TestDrive

TestDrive möjliggör för programutvecklare och ISVs att erbjuda en komplett version av sin programvara on-line utan risk för piratkopiering, oförutsedda kostnader eller komplikationer med nedladdningar och CD. TestDrive förhöjer kundupplevelsen och kan integreras med CRM-applikationer för att förkorta säljcykeln.

TestDrive kan användas fristående, men tillsammans med självstyrda handledningar och guideade funktionsturer levererar TestDrive den bästa användarupplevelsen och generar leads av högsta kvalitet med klart förbättrad Time To Market. Programvaran kör som om den var installerad på prospektets egen dator. Sviter eller tilläggsprogram kan demonstreras on-line i TestDrive, vilket visar upp samarbetet mellan flera program och effektivt merförsäljer på prospektet. Länkar till CRM och säljprocesser kan sättas upp vilket hjälper till att snabba upp säljcykeln.

För mer information, kontakta:

Emma Hjälms, Sverigechef, Runaware

Telefon: +46 (0)31 743 0164, e-mail: emma@runaware.se

Hemsida på svenska för Investor Relations: www.runaware.se

För att prenumerera på nyheter från Runaware direkt i din webbläsare, besök

<http://feeds.runaware.com/LatestNewsReleasesFromRunaware> (På engelska)

För ytterligare mer information om Runaware och våra produkter, besök www.runaware.com (På engelska)