



BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE
NETWORK



Introducción



Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación
Descripción de Beneficios y Requisitos
Iniciando



Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa
Incentivos Económicos
Beneficios de Marketing
Ventajas del Apoyo de Ventas
Beneficios Técnicos
Ventajas de Formación y Capacitación



Compromisos del Partner

Requisitos del Programa
Consecución de Objetivos de Ingresos
Requisitos de Recursos Profesionales
Requisitos de Formación

Introducción

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

¡Bienvenido a la BitDefender Partner Advantage Network!

BitDefender se compromete a generar negocio a través del canal y considera que nuestros partners son esenciales para lograr el éxito. Como creador de una de las gamas más rápidas y efectivas de software de seguridad certificado internacionalmente del mercado, BitDefender ofrece a sus partners una oportunidad única para aumentar sus ingresos y ampliar el mercado. Como Partner de Ventas BitDefender su compañía consigue los recursos que le ayudarán a expandir su presencia en el mercado, generando tanto ingresos por licencias como por servicios y manteniendo la fidelidad de los clientes. La BitDefender Partner Advantage Network le proporciona el apoyo técnico y de ventas que necesita para distinguirse entre sus clientes y obtener una ventaja competitiva en el sector de la seguridad de datos.

La guía del programa describe los niveles de asociación, ventajas y requisitos, recursos disponibles y políticas del programa de la BitDefender Partner Advantage Network.

BitDefender y sus partners ofrecen juntos soluciones de seguridad que ayudan a las empresas a mantener su eficiencia operativa y reducir los recursos y costes asociados a la lucha contra las amenazas de Internet.

Cambios del Programa y Reserva de Derechos

Esta guía se ofrece únicamente con un propósito informativo y los datos contenidos en ella están sujetos a cambios sin previo aviso.

La información de esta guía debería considerarse exacta en el momento de la impresión; sin embargo, es recomendable consultar el portal de Partners de BitDefender, PartnerLink, para disponer de la última versión de la guía de este programa. BitDefender se reserva el derecho de administrar o modificar los programas referenciados aquí a su discreción y no es responsable de lo que pudiera derivarse de la dependencia de los miembros del programa en términos específicos de esta guía que fuesen posteriormente modificados por BitDefender.

Los términos de esta guía están sujetos a los términos del acuerdo del programa de la Partner Advantage Network entre BitDefender y el partner.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Niveles de Asociación

La BitDefender Partner Advantage Network potencia, distingue y premia a la red de distribuidores cualificados de BitDefender en más de 100 países de todo el mundo. El programa tiene cuatro niveles de pertenencia: Registrado, Select, Plus y Premier, siendo este último el nivel de asociación más elevado. Los beneficios y requisitos del programa aumentan a medida que los partners BitDefender obtienen experiencia en la venta y oferta de soluciones de BitDefender.

- **Partner Registrado:** es el punto de entrada en la asociación con BitDefender que le permite aprender más sobre las soluciones de seguridad de BitDefender y las oportunidades que ofrecen. Los partners registrados tienen acceso a boletines técnicos y de marketing con información actualizada regularmente sobre el programa de partners y los productos.
- **Partner Select:** el primer nivel de promoción dentro de la Partner Advantage Network reconoce y premia a distribuidores que invierten en formación de ventas y se comprometen a conseguir determinados objetivos anuales de ingresos.
- **Partner Plus:** indicado para las organizaciones que han conseguido certificaciones técnicas sobre los productos de BitDefender y están dispuestas a comprometerse a incrementar los objetivos de ingresos anuales. Estos partners reciben el apoyo añadido de un equipo de gestión de partners de BitDefender y son candidatos a recibir oportunidades desde el programa de oportunidades de BitDefender.
- **Partner Premier:** el más alto nivel de asociación está indicado para partners que disponen de una gran experiencia en vender soluciones de seguridad de BitDefender. Estos partners mantienen un número mayor de personas certificadas en puestos tanto técnicos como de ventas, se comprometen a mayores objetivos de ingresos, y trabajan estrechamente con un equipo de partner BitDefender para desarrollar planes de ventas y marketing efectivos. Los partners Premier reciben un mayor nivel de apoyo proporcionalmente por parte de BitDefender, incluyendo la asistencia de marketing para elaborar casos de estudio conjunto y programas BitDefender adicionales como el programa de betatesting.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Para apoyar a nuestros partners de la forma más efectiva, adaptamos los beneficios de la BitDefender Partner Advantage Network para cada tipo de asociación. Las tablas de esta sección esbozan las ventajas específicas del programa y requisitos para los partners Registrado, Select, Plus y Premier.

Las ventajas y requisitos del programa listados se describen con mayor detalle en la guía y en los documentos de políticas aplicables publicados en el portal PartnerLink de BitDefender.

Tabla de Ventajas de Partners BitDefender

Los elementos marcados con un asterisco (*) indican elementos del programa por regiones.

Ventajas de Partners	Registrado	Select	Plus	Premier
Ventajas del Programa				
Equipo de Administración de Partners			●	●
Acceso al Equipo Ejecutivo Regional			●	●
Plantilla del Plan de Negocio de Partners		●	●	●
Portal PartnerLink BitDefender	●	●	●	●
Comunicaciones de Partners*	●	●	●	●
Beneficios Económicos				
Incentivos de Productos Corporativos*		●	●	●
Promociones de Productos BitDefender		●	●	●
Descuentos de Ventas basados en Rendimiento				●
Ventajas de Marketing				
Promoción de Asociación (logo BitDefender)		●	●	●
Garantía de Marca Compartida	●	●	●	●
Casos de Estudio Conjunto			●	●
Programa de Fondos de Desarrollo de Ventas (FDV) *				Según propuestas

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Ventajas de Partners	Registrado	Select	Plus	Premier
Beneficios del Apoyo de Ventas				
Información de Posicionamiento de Producto	●	●	●	●
Showcase del Partner			●	●
Herramientas de Recursos de Ventas y Generación de Demanda		●	●	●
Programa de Oportunidades*			●	●
Licencias NPV	●	●	●	●
Directorio de Partners (Localizador)		●	●	●
Beneficios Técnicos				
Acceso a Base de Conocimientos	●	●	●	●
Programa Betatesting		Por Invitación	●	
Asistencia Técnica*		●	●	●
e-Newsletters Técnicos*	●	●	●	●
Formación y Facilitador de Beneficios				
Formación Profesional online de Ventas		●	●	●
Formación Profesional Online Técnica		●	●	●
Webcasts de Formación Técnica	●	●	●	●
Formación Continua		●	●	●

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación
Descripción de Beneficios y Requisitos
Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa
Incentivos Económicos
Beneficios de Marketing
Ventajas del Apoyo de Ventas
Beneficios Técnicos
Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa
Consecución de Objetivos de Ingresos
Requisitos de Recursos Profesionales
Requisitos de Formación

Tabla de Requisitos de los Partners BitDefender

Los elementos marcados con un asterisco (*) indican elementos del programa por regiones.

	Registrado	Select	Plus	Premier
Requisitos del Programa				
Acuerdos de Partners	●	●	●	●
Perfil de la Compañía	●	●	●	●
Usuario de Solución BitDefender				●
Plan de Negocios Conjunto / Revisión Corporativa Trimestral*				●
Revisión de Estado del Partner*	●	●	●	●
Programa de Reclutamiento				
Objetivos de Ingresos Anuales*		●	●	●
Recursos de Inversión de Partners				
Contacto Corporativo Principal	●	●	●	●
Contacto Principal de Ventas		●	●	●
Contacto Principal Técnico				●
Requisitos de Formación				
Formación Profesional de Ventas y Certificación		1	1	2
Formación Profesional Técnica y Certificación			1	2

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Iniciando

Como nuevo Partner de Ventas BitDefender, los primeros 60 días de pertenencia a la BitDefender Partner Advantage Network son críticos para su éxito. Para hacer realidad los beneficios de su asociación con BitDefender lo más pronto posible, le recomendamos que siga unos pocos pasos clave. Hacer esto le permitirá familiarizarse rápidamente con los recursos disponibles para usted, y asimilar el conocimiento sobre el producto y posicionamiento que necesitará para crear una sólida base para su éxito.

Complete los siguientes pasos dentro de los primeros 60 días de asociación y hará realidad los beneficios de su inversión en BitDefender lo más rápidamente posible:

- 1. Inscribese en la BitDefender Partner Advantage Network.** Simplemente complete un perfil para su compañía que nos ayude a saber quién es, sus objetivos y su experiencia. Visite www.bitdefender.com/partners y haga clic en el botón para unirse a la red.
- 2. Active su acceso al portal PartnerLink BitDefender.** El portal PartnerLink BitDefender es un centro de recursos online exclusivo para nuestros socios, que ofrece un lugar único con acceso a la información clave sobre ventas, marketing, tecnología o formación disponible para su nivel autorizado de asociación.
- 3. Complete la formación de ventas y producto.** Finalizar la formación de ventas y producto le otorga el conocimiento necesario para empezar a vender productos BitDefender de forma efectiva.
- 4. Diseñe su plan como partner BitDefender.** BitDefender le ofrece plantillas para el plan de ventas y marketing para ayudarle en este proceso. Diseñar un plan de negocio le ayuda a señalar inteligentemente objetivos potenciales, maximizar su potencial de obtención de ingresos, y proporcionar un método efectivo para medir sus logros.
- 5. ¡Empiece a vender!** Aproveche las herramientas que puede encontrar en el Portal del Partner y la relación que ha establecido con BitDefender y sus partners distribuidores para descubrir nuevas oportunidades y cerrar ventas. Nuestro objetivo es su éxito.

Compromiso como Partner BitDefender

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Ventajas del Programa BitDefender

Los elementos marcados con un asterisco () indican elementos del programa por regiones.*

Para garantizar el éxito de nuestros partners, la BitDefender Partner Advantage Network ofrece un amplio rango de ventajas. Estas ventajas incluyen herramientas de marketing y venta, incentivos económicos, formación, licencias No Para la Venta (NPV), visibilidad de partners en BitDefender.com, y el uso del logo corporativo de la Partner Advantage Network para dar fuerza comercial. Los beneficios variarán en función del tipo y nivel de asociación a la Partner Advantage Network. Debajo se incluye una descripción de las ventajas.

Equipo de Administración de Partners

En los niveles de partner Premier y Plus, BitDefender asigna un Gestor de Cuenta del Canal para trabajar con usted y proporcionarle un contacto o mecanismo de contacto para la gestión de las peticiones en curso relativas a las ventas. El Gestor de Cuenta del Canal le ayuda en el desarrollo de planes de venta y marketing efectivos, le ofrece apoyo a las ventas y sirve como punto de contacto con BitDefender.

Acceso al Equipo Ejecutivo Regional

En los niveles Premier y Plus, BitDefender proporciona apoyo ejecutivo regional según sea necesario para cerrar acuerdos críticos. El Gestor de Cuenta del Canal facilitará el contacto con el equipo ejecutivo regional de acuerdo con las necesidades del partner.

Plan de Negocio del Partner

La planificación de estrategias de colaboración entre BitDefender y sus partners resulta esencial para el éxito de la asociación. Para facilitar este proceso, BitDefender ofrece a los partners una plantilla de plan de negocio para ayudarles en la identificación de oportunidades y el establecimiento de objetivos para generar ingresos. La plantilla del plan de negocio está disponible en el portal PartnerLink.

PartnerLink BitDefender

El portal online de partners BitDefender, PartnerLink, proporciona un marco intuitivo y extenso para trabajar con BitDefender y sirve como punto de navegación centralizado para el acceso a las valiosas herramientas y recursos que incluyen:

- Información detallada del programa de partners.
- Materiales de marketing.
- Herramientas de apoyo a las ventas.
- Soporte técnico e información de producto.
- Ventas y formación online.

El portal PartnerLink contiene información relativa a los partners en una única ubicación. Se anima a los partners a visitar frecuentemente este portal de BitDefender para recibir la última información sobre las ofertas del programa, lanzamiento de productos, herramientas de ventas y marketing y promociones de productos a nivel regional. El contenido del portal se muestra personalizado a su nivel de asociación y región geográfica.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Comunicaciones con Partners*

BitDefender comunica regularmente información importante y oportuna a sus partners en forma de e-newsletters (boletines) que incluyen información como:

- Actualizaciones de la Red de Ventajas para Partners.
- Casos de estudio Cliente/Partner.
- Documentos técnicos.
- Historias de éxito.
- Información de servicios y productos.

Incentivos Económicos

Incentivos de Productos Corporativos*

BitDefender se compromete con el éxito económico de sus partners, y periódicamente ofrece descuentos personalizados por áreas, fondos de marketing y promociones de productos, según disponibilidad para los partners en buena posición. Además, BitDefender mantiene relaciones con distribuidores de Nivel 1 quienes implementan estructuras de precios competitivos que incrementan el beneficio de los revendedores de BitDefender. Los partners pueden trabajar en colaboración con su Gestor de Cuenta de Canal para optimizar los incentivos de producto disponibles.

Beneficios de Marketing

BitDefender considera que la estrategia más efectiva para crear la demanda de sus soluciones de seguridad combina el marketing corporativo de BitDefender y el esfuerzo en generación de oportunidades con la experiencia de campo y marketing de sus partners. Como primer contacto para el cliente, los Partners de Ventas tienen la mejor comprensión de las necesidades y perspectivas de sus clientes. Para ayudar a sus partners en los trabajos de ventas y marketing, BitDefender ofrece una amplia variedad de herramientas de marketing y soporte, incluyendo fondos para las actividades de marketing aprobadas.

Promoción de Asociación

Como miembros de la BitDefender Partner Advantage Network, los Partners de Ventas BitDefender pueden aprovechar la marca BitDefender para fortalecer su estrategia de marketing. El uso adecuado de la marca BitDefender permite a los partners demostrar su compromiso para suministrar productos de calidad y satisfacer a sus clientes con BitDefender. Esta potente herramienta puede ayudar a crear una conciencia y orientar las preferencias hacia las soluciones y servicios de los partners en el mercado.

La BitDefender Partner Advantage Network ofrece imagen de marca a los siguientes niveles de asociación: Partner Select BitDefender, Partner Plus BitDefender y Partner Premier BitDefender.

Para cada nivel de asociación hay un logo. Debajo se listan ejemplos de la BitDefender Partner Advantage Network y los logos de Partners:

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
SELECT PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PLUS PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PREMIER PARTNER

Todos los logos de Partners BitDefender son para su uso en materiales de apoyo de los partners, sitios web, actividades de generación de demanda online, materiales de ventas, tarjetas de visita, papelería y señalización para indicar su pertenencia. Los partners deben cumplir con las directrices de uso del logo de la BitDefender Partner Advantage Network localizadas en el portal PartnerLink.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Garantía de Marca Compartida

La garantía de marca compartida con los logotipos de BitDefender y del Partner de Ventas garantiza a los clientes que las soluciones y servicios que suministra el partner están aprobados por BitDefender, y que el partner está autorizado y conoce los productos de BitDefender. BitDefender proporciona a sus partners Select, Plus y Premier materiales adicionales personalizados para incluir el logotipo añadido del Partner de Ventas BitDefender y el permiso para distribuir materiales de marca compartida a sus clientes potenciales o existentes.

Casos de Estudio Conjunto

Los casos de estudio Partner-Cliente son una potente herramienta de venta para los clientes y ofrecen visibilidad y credibilidad para los Partners de Ventas de BitDefender. BitDefender ofrece el apoyo de marketing necesario para crear y publicar casos de estudio conjunto que presentan los triunfos del partner y los clientes selectos.

Actividades Conjuntas de Marketing Promocional*

Para conseguir la generación de oportunidades, formar a los clientes y ayudar a los partners a cerrar acuerdos, BitDefender apoya a sus partners Plus y Premier con actividades locales de promoción conjunta, tales como ferias, reuniones informativas y seminarios con los clientes. Los Gestores de Cuenta de Canal de BitDefender ayudarán a los partners autorizados a planificar y poner en marcha los eventos aprobados.

Programa de Fondos de Desarrollo de Ventas (FDV)*

Para sus partners de nivel Premier, BitDefender ofrece fondos de desarrollo de ventas con el propósito de buscar y generar ingresos con los productos BitDefender. Los fondos de desarrollo de ventas se ofrecen a aquellos partners de nivel Premier que se comprometan a invertir recursos e ingresos en las actividades de venta de BitDefender. BitDefender aprueba los fondos de desarrollo de ventas en base a una propuesta.

Apoyo a las Ventas.

BitDefender se compromete a proporcionar a sus partners los recursos que necesiten para incrementar los ingresos y aumentar el beneficio. Los partners pueden acceder a una gran variedad de herramientas de posicionamiento, generación de demanda y de venta en el portal PartnerLink. Además, los partners Plus y Premier son candidatos para recibir oportunidades de los distintos programas de oportunidades de BitDefender.

Información de Posicionamiento del Producto

Para ayudar de forma efectiva a posicionar las soluciones BitDefender, se proporciona a los partners información de comparativas de productos de seguridad accesible en el Portal PartnerLink para los partners autorizados. BitDefender pretende que toda la información de posicionamiento se utilice únicamente con fines comparativos. Las herramientas de posicionamiento son confidenciales y están sujetas a los términos y condiciones del contrato del programa de la Partner Advantage Network.

Showcase del Partner

BitDefender premia a los partners de nivel Premier seleccionados que hayan llevado a cabo importantes inversiones y logrado un éxito demostrable dentro de la BitDefender Partner Advantage Network, con mayor visibilidad y su presentación en BitDefender.com. BitDefender asignará a una persona de marketing para trabajar con el partner para crear y publicar el contenido de Presentación del Partner, que puede incluir: entrevistas con el partner, artículos, historias de éxito y materiales personalizados que destaquen las capacidades, ubicación y éxito del partner.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Herramientas de Recursos de Ventas y Generación de Demanda

BitDefender ofrece un conjunto de recursos de venta para apoyar los esfuerzos del partner, entre los que se incluyen:

- Scripts y plantillas de telemarketing.
- Material de apoyo al marketing.
- Presentaciones de ventas.
- Noticias del sector.
- Promociones regionales de ventas.
- Documentos técnicos.
- Folletos.

Programa de Oportunidades*

Para favorecer la demanda de soluciones de seguridad BitDefender y generar nuevas oportunidades de venta, BitDefender pone en marcha regularmente programas de marketing y ventas como seminarios, campañas de e-mails y ferias. BitDefender crea y ejecuta estos programas de oportunidades regionalmente, y los Gestores de Cuenta de Canal distribuyen las oportunidades generadas entre los partners candidatos basándose en su ubicación geográfica y en una adecuada relación entre los requisitos de los clientes y el enfoque del mercado vertical del partner, el nivel de conocimientos y la experiencia.

Claves de Licencia NPV

El Programa No Para la Venta (NPV) de BitDefender proporciona a los partners candidatos productos No Para la Venta (NPV) para ayudarles a familiarizarse con las soluciones BitDefender, apoyar las actividades de venta y mejorar la formación técnica. Los productos NPV no son transferibles y no pueden revenderse u ofrecerse a los clientes. "No Para la Venta" se define como un producto instalado en las sedes del partner. Los productos NPV son propiedad del partner de BitDefender pero no tienen la función directa de generación de ingresos. Los usos permitidos para los productos NPV incluyen:

- Demostración en las instalaciones del partner.
- Uso del laboratorio.

El software NPV no puede utilizarse con propósitos de hosting.

BitDefender revisa con regularidad la lista de productos NPV disponibles y la información más actualizada sobre el programa NPV está disponible en el portal PartnerLink. Los Gestores de Cuentas del Canal BitDefender determinarán el número y tipo de claves de licencia de productos NPV disponibles para cada partner. Puede solicitar productos NPV en los idiomas disponibles comercialmente. No podrán atenderse solicitudes de productos NPV en los idiomas no soportados actualmente.

Requisitos del Programa NPV:

Existen dos requisitos que deben cumplir los miembros cualificados de la BitDefender Partner Advantage Network para acceder a los productos NPV:

- Completar un Perfil de Partner a través del portal PartnerLink.
- Estar de acuerdo con los términos y condiciones de uso.

BitDefender anima encarecidamente a sus partners Select, Plus y Premier a completar la formación técnica antes de intentar instalar los productos NPV.

Para responder a cuestiones sobre el programa NPV, por favor, contacte con su Gestor de Cuenta de Canal de BitDefender.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Directorio de Partners

BitDefender ofrece a los Partners Select, Plus y Premier la facilidad de crear conexiones de cliente a partner y de partner a cliente ofreciendo una lista pública online en el Directorio de Partners de BitDefender.com. Con posibilidad de hacer búsquedas por partner, tipo y localización geográfica, el Directorio de Partners en BitDefender.com genera oportunidades para los partners permitiendo a los clientes localizar revendedores cualificados en su zona. Además, el directorio de Partners de BitDefender aporta a los Partners de Ventas nuevas capacidades y áreas de cobertura geográficas, posibilitándoles satisfacer las necesidades de su base de clientes colectiva.

Beneficios Técnicos

Las siguientes ventajas técnicas están disponibles para todos los partners BitDefender.

Acceso a la base de conocimiento técnica

La extensa Base de Conocimientos Técnicos de BitDefender está formada por un gran almacén de conocimientos técnicos sobre los productos de BitDefender que incluye:

- Vídeo tutoriales.
- Documentos técnicos.
- Actualizaciones de producto y documentación.
- Guías de usuario.
- Artículos sobre resolución de problemas.

Participación en el Programa de Betatesting

BitDefender se compromete a ofrecer soluciones de seguridad innovadoras y efectivas a nuestros clientes. A medida que evolucionan las tecnologías y las amenazas, BitDefender continúa desarrollando y dando forma proactivamente a su conjunto de soluciones. Para garantizar que las nuevas soluciones resultantes y las características modificadas estén preparadas para los clientes y presenten el mayor nivel de calidad, BitDefender impulsa regularmente programas de beta testing para recopilar información de clientes y partners. Los partners Premier disfrutan de la pertenencia automática al programa de beta testing de BitDefender. Como consecuencia de la información que BitDefender recopila durante el proceso de beta testing, los partners que participen dispondrán de la oportunidad única de validar productos antes de su lanzamiento e influir en la dirección de futuros productos de BitDefender.

Los partners pueden encontrar en el portal PartnerLink más detalles sobre el Programa de Betatesting de BitDefender, así como información sobre los requisitos y la forma de inscribirse.

Soporte Técnico de primera línea*

BitDefender se ha comprometido a ofrecer un apoyo de gran valor tanto a clientes como a partners. A tal fin, BitDefender ofrece soporte técnico de primera línea preventiva y postventa para hacer que los Partners de Venta de BitDefender puedan resolver problemas técnicos para sus clientes. El soporte de primera línea está personalizado para adaptarse a las distintas necesidades de nuestros partners a nivel global y está disponible con carácter regional. La información de contacto del soporte local se encuentra en el portal PartnerLink.

e-Newsletter Técnico*

BitDefender se esfuerza en ofrecer a los partners la información de producto adecuada e importante que necesitan para dar servicio a su base de clientes de forma efectiva. A tal fin, BitDefender envía periódicamente boletines técnicos a todos sus partners con información sobre actualizaciones de productos, documentos técnicos, artículos sobre resolución de problemas y otras informaciones técnicas relevantes. Los boletines electrónicos varían según la región para satisfacer las necesidades de la base mundial de partners de BitDefender.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Ventajas de Formación

BitDefender se ha comprometido a crear una red de partners independientes, bien informados y de éxito en la cual la formación y la capacitación son un componente clave. La Partner Advantage Network ofrece a los partners fácil acceso a materiales de formación de ventas y técnicos que les permitirán ofrecer eficazmente soluciones de seguridad de BitDefender. BitDefender anima a todos los partners autorizados a sacar partido de estas ventajas para incrementar las oportunidades de éxito.

Debajo tiene una descripción de las opciones de formación técnica y de ventas que BitDefender ofrece actualmente a sus partners. BitDefender actualiza constantemente los cursos existentes y desarrolla otros nuevos. Todos los cursos de formación de partners son gratuitos.

Formación Profesional de Ventas Online

La formación Profesional de Ventas de BitDefender es un curso interactivo con voz bajo demanda disponible online gratuitamente. La Formación Profesional de Ventas está diseñada para enseñar a los partners los fundamentos de los productos de BitDefender y cómo presentar las soluciones de BitDefender a clientes potenciales y ya existentes. La formación en ventas está disponible en el portal PartnerLink.

Formación Profesional Técnica Online

La formación Profesional Técnica de BitDefender es un curso online a su propio ritmo diseñado a modo de trampolín para los profesionales técnicos recién llegados a las soluciones de seguridad de BitDefender. La finalización del curso de formación online permitirá al personal técnico de los Partners de Venta autorizados instalar correctamente e implementar soluciones de seguridad BitDefender y responder preguntas específicas de los clientes sobre el producto.

Webcasts de Formación Técnica

BitDefender invita periódicamente a partners cualificados a webcasts en directo que ofrecen valiosa información en profundidad sobre los últimos lanzamientos de BitDefender. Estas presentaciones en directo ofrecen a los partners la oportunidad de obtener respuesta a sus preguntas específicas y aportar información a la dirección de productos de BitDefender.

Formación Continua

BitDefender desarrolla y publica periódicamente herramientas profesionales de formación actualizadas técnicas y comerciales para el portal de Partners, que permiten a los partners desarrollar y mantener su ventaja competitiva. BitDefender notifica a los partners cuándo hay disponibles materiales de formación mediante boletines técnicos y otros vehículos de comunicación.

Requisitos del Partner

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Requisitos del Programa

Los elementos marcados con un asterisco () indican elementos del programa por regiones.*

Los requisitos de la BitDefender Partner Advantage Network están estructurados para fomentar una comunidad de partners formados y capacitados que sea efectiva en la oferta de Productos Corporativos de BitDefender.

A continuación figura una lista detallada de los requisitos que deben cumplir los partners para mantener o ascender por los niveles de la BitDefender Partner Advantage Network. Existen tres requisitos principales que los partners deben satisfacer para mantener su nivel de asociación: los acuerdos actuales e información de perfil, el nivel adecuado de certificación técnica y de ventas para el nivel correspondiente de asociación, y, en el nivel Premier, un plan de negocio conjunto viable y actual.

Acuerdos de Partners

Los partners aceptados en la BitDefender Partner Advantage Network deben cumplir el acuerdo del programa de partners presentado durante el proceso de solicitud. El acuerdo establece los términos, condiciones y expectativas de operación que deben seguir tanto el partner como BitDefender. Los partners deben mantener el acuerdo en vigencia con BitDefender para conservar la pertenencia a la Partner Advantage Network.

Perfil de la Compañía

Todos los partners de BitDefender deben completar y mantener información actual y precisa de la empresa en el Perfil de la Compañía dentro del Portal del Partner. BitDefender revisará periódicamente la exactitud de los perfiles de partners como parte de la Revisión de Estado del Partner.

Usuario de Solución BitDefender

BitDefender cree que el uso regular de sus soluciones de seguridad lleva a un mejor entendimiento de su conjunto de productos, creando mayores incentivos de venta entre sus partners. Los partners de nivel Premier en la Red de BitDefender deben instalar y usar un número definido de productos corporativos de BitDefender para su uso interno en la compañía. El número y tipo de productos será determinado en conjunto con el Gestor de Cuenta del Canal de BitDefender.

Plan de Negocio Conjunto/Revisión de Negocio Trimestral

A los partners de nivel Premier se les exige la creación y mantenimiento de un plan de negocio conjunto con sus Gestores de Cuenta de Canal de BitDefender. El plan de negocio documenta las estrategias de venta específicas del partner y los métodos de ejecución en las áreas de generación de oportunidades y marketing, y resumen los perfiles de clientes objetivos, metas de ingresos y compromisos del partner. También proporciona un formato común para medir los logros del partner. Las plantillas para el plan de negocios están disponibles en el portal PartnerLink. Los partners Premier deben revisar y actualizar trimestralmente su plan de negocios BitDefender junto con el Gestor de Cuenta del Canal.

Revisión Estado del Partner*

BitDefender revisará trimestralmente su estatus y cumplimiento como partner con los requisitos de nuestro programa, momento en el cual se puede ajustar el nivel de asociación. Para poder mantener el estatus en la Partner Advantage Network, estos deberán demostrar trimestralmente ventas regulares de productos BitDefender y deberán mantener la información del perfil de la empresa de forma precisa en el Portal del Partner.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Requisitos Económicos

Objetivos de Ingresos Anuales

Los Partners Select, Premier y Plus deben establecer y satisfacer un compromiso anual de ingresos en colaboración con el Gestor de Cuenta del Canal de BitDefender. Los compromisos de ingresos acordados podrán variar según el tipo de partner y la ubicación geográfica.

Inversiones en Recursos del Partner

Para maximizar el éxito de las inversiones de sus partners, BitDefender requiere que todos ellos mantengan los contactos técnicos y corporativos primarios, de acuerdo a su nivel de partner. Los partners deben comunicar claramente toda la información de contacto primario a su Gestor de Cuenta de Canal local y actualizar su perfil en PartnerLink.

Introducción

Descripción del Programa para Partners BitDefender

Niveles de Asociación

Descripción de Beneficios y Requisitos

Iniciando

Ventajas de ser Partner BitDefender

Ventajas del Programa

Incentivos Económicos

Beneficios de Marketing

Ventajas del Apoyo de Ventas

Beneficios Técnicos

Ventajas de Formación y Capacitación

Compromisos del Partner

Requisitos del Programa

Consecución de Objetivos de Ingresos

Requisitos de Recursos Profesionales

Requisitos de Formación

Requisitos de Formación

El conocimiento del producto es un factor clave para capacitar a los partners para vender, desplegar y dar soporte a los productos de BitDefender de forma efectiva. Para garantizar que los partners están equipados para vender y dar soporte a los productos de BitDefender, estos deben cumplir unos requisitos de formación mínimos dependiendo de su nivel de asociación. Los cursos de formación requeridos y los procesos de certificación están disponibles en el portal PartnerLink BitDefender.

Los requisitos de certificación y formación técnica y de ventas de BitDefender se muestran en las tablas siguientes:

Formación de Ventas Mínima y Requisitos de Certificación

	Registrado	Select	Plus	Premier
Cursos de Formación				
Formación de Ventas Profesional Online		1	1	1
Certificación en Ventas		1	1	1

Formación Técnica Mínima y Requisitos de Certificación

	Registrado	Select	Plus	Premier
Cursos de Formación				
Formación Técnica Profesional Online		1	1	2
Certificación de Formación			1	2

Aumentar el Nivel de Asociación de BitDefender

El Programa BitDefender Partner Advantage Network ofrece una vía de crecimiento clara a mayores niveles de soporte, retribución y reconocimiento para sus miembros. BitDefender anima a los partners que lo deseen a solicitar un nivel de asociación superior enviando su petición de evaluación de estado de asociación a BitDefender en cualquier momento durante los doce meses en que es válido su estado en el programa de partners. BitDefender requiere que todos los partners proporcionen evidencias de que cumplen con los requisitos de la Partner Advantage Network en el nivel más alto de asociación.

Abandonar la participación en el Programa de Partners BitDefender

El abandono de la BitDefender Partner Advantage Network está sujeto a los términos y condiciones en el contrato del programa.