



BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

Introducere

Bine ați venit în Bitdefender Partner Advantage Network!

Compania Bitdefender este dedicată furnizării de activități comerciale prin intermediul canalului de distribuție și consideră că partenerii sunt esențiali pentru succesul său.

În calitate de creator al celor mai rapide și mai eficiente linii de software de securitate din industrie, certificate la nivel internațional, Bitdefender oferă oportunități unice pentru creșterea veniturilor și extinderea pe piață a partenerilor noștri. În calitate de partener de vânzări Bitdefender, compania dvs. dobândește resursele care vă vor ajuta la extinderea pe piață, la sporirea veniturilor provenite din licențe și servicii și la menținerea loialității clienților. Bitdefender Partner Advantage Network vă oferă suportul tehnic și de vânzări necesar pentru a vă remarca în fața clienților și a câștiga un avans concurențial în domeniul securității informaționale.

Acest manual al programului descrie nivelele de parteneriat, beneficiile și exigențele acestuia, resursele disponibile și politicile de program din cadrul Bitdefender Partner Advantage Network.

Împreună, Bitdefender și partenerii săi oferă soluții de securitate care ajută organizațiile să-și mențină eficiența operațională și să reducă resursele și costurile asociate combaterii amenințărilor cibernetice.

Modificări ale programului și rezervarea drepturilor

Acest manual are scop pur informativ, iar datele oferite se pot modifica fără avertizare prealabilă.

Informațiile cuprinse în acest manual trebuie considerate corecte la data publicării; partenerii trebuie să consulte însă portalul online al Bitdefender, PartnerLink, pentru cea mai recentă versiune a manualului programului. Compania Bitdefender își rezervă dreptul de a administra și modifica la propria discreție programele la care se face referire în cuprinsul manualului și nu este responsabilă pentru referirea la anumiți termeni din acest manual care au fost modificați ulterior de către Bitdefender.

Termenii acestui manual fac parte din termenii contractului pentru programul Partner Advantage Network încheiat între Bitdefender și partener.

Nivele de parteneriat

Bitdefender Partner Advantage Network încurajează, evidențiază și recompensează distribuitorii talentați din cadrul rețelei mondiale Bitdefender din peste 100 de țări. Programul cuprinde patru nivele de parteneriat programatic: Înregistrat, Select, Plus și Premier, cel din urmă fiind cel mai ridicat nivel posibil. Beneficiile și exigențele programului cresc pe măsură ce partenerii dobândesc experiență în comercializarea și furnizarea soluțiilor Bitdefender.

- **Partener Registered:** punctul de acces la parteneriatul cu Bitdefender, care vă permite să aflați mai multe despre soluțiile de securitate Bitdefender și despre oportunitățile oferite de acestea. Partenerii înregistrați au acces la buletine electronice tehnice și de marketing, cuprinzând informații actualizate în permanență despre programul de parteneriat și produse.
- **Partener Select:** primul nivel de promovare din cadrul Partner Advantage Network, care recunoaște și recompensează distribuitorii ce investesc în formarea profesională pentru vânzări și se angajează la îndeplinirea obiectivelor anuale de venituri.
- **Partener Plus:** destinat organizațiilor care au dobândit certificarea tehnică pentru produsele Bitdefender și care sunt dispuși să se angajeze la îndeplinirea unor obiective ridicate de venituri anuale. Acești parteneri primesc sprijinul suplimentar al unei echipe Bitdefender de gestionare parteneriate și sunt eligibili pentru primirea de instrucțiuni în cadrul programului de instrucțiuni de vânzări al Bitdefender.
- **Partener principal:** cel mai înalt nivel de parteneriat este disponibil partenerilor cu o experiență vastă în comercializarea soluțiilor de securitate Bitdefender. Acești parteneri mențin un număr ridicat de angajați certificați dedicați pe posturi de vânzări și tehnice, se angajează la atingerea unor obiective de venituri mai ridicate și colaborează strâns cu o echipă Bitdefender pentru parteneri specializată la elaborarea unor planuri eficiente de vânzări și marketing. Partenerii principali primesc un nivel de suport proporțional ridicat din partea Bitdefender, inclusiv asistență de marketing la realizarea studiilor de caz comune și programe suplimentare Bitdefender, ca de exemplu programul beta.

Rezumat beneficii și exigențe

Pentru a ne putea sprijini cât mai eficient partenerii, adaptăm beneficiile din cadrul Partner Advantage Network fiecărui tip de parteneriat. Tabelele din această secțiune prezintă beneficiile și cerințele specifice din cadrul programului pentru partenerii Registered, Select, Plus și Premier.

Beneficiile și exigențele programului afișate sunt descrise detaliat în cadrul manualului și în documentele de politici aplicabile postate pe portalul Bitdefender PartnerLink.

Tabel cuprinzând beneficiile parteneriatului Bitdefender

Elementele marcate cu asterisc (*) indică elemente regionale ale programului.

Beneficii pentru parteneri	Registered	Select	Plus	Premier
Beneficii program				
Echipa de management parteneriate			●	●
Acces la Echipa executivă regională			●	●
Model de plan de afaceri partener		●	●	●
Portalul Bitdefender PartnerLink	●	●	●	●
Comunicare partener*	●	●	●	●
Beneficiu financiar				
Stimulente pentru soluțiile Business*		●	●	●
Promoții produse Bitdefender		●	●	●
Rabat vânzări pe bază de performanță				●
Beneficii de marketing				
Promovare parteneriat (sigla Bitdefender)		●	●	●
Materiale informative comune	●	●	●	●
Studii de caz comune			●	●
Programul SDF (Sales Development Funds- Fonduri pentru dezvoltarea vânzării)*				Pe bază de propunere

Beneficii pentru parteneri	Registered	Select	Plus	Premier
Beneficii suport vânzări				
Informații privind poziționarea produsului	●	●	●	●
Mapă de prezentare Parteneri			●	●
Instrumente de generare cerere și resurse vânzări		●	●	●
Program instrucțiuni vânzări*			●	●
Serii licență PNC	●	●	●	●
Registru parteneri (localizator)		●	●	●
Beneficii tehnice				
Acces la baza de cunoștințe tehnice(KnowledgeBase)	●	●	●	●
Programul Beta		Pe bază de invitație	●	
Suport tehnic de primă linie*		●	●	●
Buletin electronic tehnic*	●	●	●	●
Beneficii de formare profesională				
Formare profesională online pentru vânzări		●	●	●
Formare profesională tehnică online		●	●	●
Pregătire tehnică pe web	●	●	●	●
Formare continuă		●	●	●

Tabel cuprinzând cerințele parteneriatului Bitdefender*Elementele marcate cu asterisc (*) indică elemente regionale ale programului.*

	Registered	Select	Plus	Premier
Cerințe program				
Contracte de parteneriat	●	●	●	●
Profilul companiei	●	●	●	●
Utilizator soluții Bitdefender				●
Plan de afaceri comun / Analiză trimestrială*				●
Analiză statut partener*	●	●	●	●
Cerințe program				
Obiective anuale de venituri*		●	●	●
Investiții de resurse partener				
Persoană de contact pentru activitatea comercială	●	●	●	●
Persoană de contact pentru vânzări		●	●	●
Persoană de contact pentru tehnic				●
Cerințe de formare profesională				
Formare și certificare profesională vânzări		1	1	2
Formare și certificare profesională tehnică			1	2

Noțiuni de bază

În calitate de partener de vânzări Bitdefender, primele 60 de zile în cadrul Bitdefender Partner Advantage Network se dovedesc a fi esențiale pentru succesul dvs. Pentru a vă informa cât mai rapid în privința parteneriatului cu Bitdefender, vă recomandăm să urmați câteva etape cruciale. Acestea vă vor permite să vă familiarizați rapid cu resursele aflate la dispoziția dvs. și să asimilați cunoștințele legate de produs și poziționare pe piață, necesare construirii unei fundații puternici pentru succes.

Urmați etapele de mai jos pe parcursul primelor 60 de zile de parteneriat și vă veți familiariza cât de repede posibil cu beneficiile investiției dvs. în Bitdefender:

- 1. Înscrieți-vă în Bitdefender Partner Advantage Network.** Este suficient să completați profilul companiei dvs. pentru a ne ajuta să cunoaștem identitatea companiei dvs., obiectivele sale și experiența sa profesională unică. Accesați www.Bitdefender.com/partners și faceți clic pe Înscriere.
- 2. Activați accesul la Bitdefender PartnerLink.** Bitdefender PartnerLink este un centru de resurse online destinat exclusiv partenerilor noștri și care oferă o locație unică de acces la informațiile cruciale de vânzări, marketing, tehnice și de formare profesională disponibile la nivelul dvs. de partener autorizat.
- 3. Finalizați pregătirea profesională pentru produse și vânzări.** Finalizarea pregătirii profesionale pentru produse și vânzări vă asigură cunoștințele de care aveți nevoie pentru a începe comercializarea cu eficiență a produselor Bitdefender.
- 4. Realizați propriul plan de parteneriat Bitdefender.** Bitdefender vă pune la dispoziție modele de planuri de marketing și vânzări pentru a vă ajuta în acest sens. Realizarea unui plan vă ajută să abordați clienții potențiali în mod inteligent, să optimizați potențialul generator de venituri și vă oferă o metodă consecventă de cuantificare a succesului.
- 5. Să înceapă vânzările!** Utilizați instrumentele găsite pe PartnerLink și relațiile realizate cu Bitdefender și partenerii săi de distribuție pentru a descoperi noi oportunități și a încheia contracte. Scopul nostru este succesul dumneavoastră.

Angajamentul pentru parteneriatul Bitdefender

Beneficiile programului Bitdefender

Elementele marcate cu asterisc () indică elemente regionale ale programului.*

Pentru asigurarea succesului partenerilor noștri, Bitdefender Partner Advantage Network oferă o gamă amplă de beneficii. Acestea includ instrumente de vânzări și marketing, stimulente financiare, formare profesională, licențe PNC, vizibilitatea partenerilor pe Bitdefender.com și utilizarea siglei Partner Advantage Network ca sprijin suplimentar de marketing. Beneficiile vor varia în funcție de tipul și nivelul de parteneriat în cadrul rețelei. Descrierea acestor beneficii se regăsește mai jos.

Echipa de administrare parteneri

La nivelele de parteneriat Premier și Plus, Bitdefender desemnează un Channel Account Manager pentru a colabora cu dumneavoastră și asigură o persoană sau un mecanism de contact pentru gestionarea solicitărilor permanente legate de vânzări. Channel Account Manager vă ajută la realizarea unor planuri de vânzări și marketing eficiente, asigură suport de vânzări și constituie punctul de contact din cadrul Bitdefender.

Acces la echipa executivă regională

La nivelele de parteneriat Premier și Plus, Bitdefender asigură suportul executiv regional necesar pentru încheierea unor contracte cruciale. Channel Account Manager facilitează contactul cu echipa executivă regională în conformitate cu necesitățile partenerilor.

Plan de afaceri partener

Planificarea strategică realizată în colaborare de Bitdefender și partenerii săi este esențială pentru succesul parteneriatului. Pentru facilitarea acestui proces, Bitdefender pune la dispoziția partenerilor un model de plan de afaceri, cu scopul de a-i ajuta la identificarea oportunităților și la stabilirea obiectivelor de generare a veniturilor. Modelul pentru planul de afaceri este disponibil pe portalul PartnerLink.

Bitdefender PartnerLink

Portalul online pentru partenerii Bitdefender, PartnerLink, oferă un cadru general complet, intuitiv de colaborare cu Bitdefender și servește drept punct central de navigare pentru accesul la instrumente și resurse valoroase, printre care:

- Informații detaliate despre programul pentru parteneri
- Materiale de marketing
- Instrumente de abilitare a vânzărilor
- Asistență tehnică și informații despre produse
- Formare profesională online tehnică și pentru vânzări

Portalul PartnerLink pune la dispoziție într-o locație unică informații pentru parteneri. Partenerii sunt încurajați să acceseze în mod regulat Bitdefender PartnerLink pentru a primi cele mai recente informații despre ofertele programului, lansări de produse, instrumente de vânzări și marketing, precum și promoții regionale de produse. Conținutul portalului este personalizat în funcție de nivelul de parteneriat și locația geografică.

Comunicare partener*

Bitdefender comunică regulat și la timp informații relevante partenerilor săi, sub formă de buletine informative electronice care cuprind informații de genul:

- Partner Advantage Network - Actualizări
- Studii de caz client/partener
- White Papers
- Povestiri de succes
- Informații privind produsele și serviciile

Stimulente financiare

Stimulente pentru produse destinate organizațiilor*

Bitdefender este dedicat succesului financiar al partenerilor săi și oferă periodic rabaturi personalizate pe regiuni, fonduri de marketing și promoții de produse, în funcție de disponibilitate, partenerilor cu o bună reputație. În plus, Bitdefender menține parteneriate cu distribuitorii din primul eșalon care implementează structuri concurențiale de prețuri, crescând rentabilitatea redistribuitorilor Bitdefender. Partenerii trebuie să lucreze în cooperare cu Channel Account Manager pentru a optimiza stimulentele de produse disponibile.

Beneficii pentru marketing

Bitdefender consideră că strategia cea mai eficientă de creștere a cererii pentru soluțiile sale de securitate combină eforturile organizaționale de marketing ale Bitdefender cu expertiza practică și de marketing a partenerilor săi. În calitatea lor de puncte de contact principale cu clienții, partenerii de vânzări Bitdefender înțeleg cel mai bine nevoile clienților și ale potențialilor clienți. Pentru a-și ajuta partenerii în eforturile lor de marketing și vânzări, Bitdefender pune la dispoziție o varietate de instrumente și suport de marketing, inclusiv finanțarea activităților de marketing convenite.

Promovarea parteneriatului

În calitate de membri ai Bitdefender Partner Advantage Network, partenerii de vânzări pot utiliza marca Bitdefender pentru obținerea unei forțe de marketing suplimentare. Utilizarea corectă a mărcii Bitdefender permite partenerilor să-și demonstreze angajamentul pentru furnizarea de produse de calitate și pentru satisfacerea clienților, alături de Bitdefender. Acest instrument major poate ajuta la conștientizarea și crearea de preferințe pe piață în favoarea soluțiilor și produselor partenerului.

Bitdefender Partner Advantage Network oferă branding următoarelor nivele de parteneriat: Partener Bitdefender Select, Partener Bitdefender Plus și Partener Bitdefender Premier.

Există o siglă corespunzătoare fiecărui nivel avansat de parteneriat. Mai jos se regăsesc exemple de sigle pentru Bitdefender Partner Advantage Network și pentru Partenerii Bitdefender:

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
SELECT PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PLUS PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PREMIER PARTNER

Toate siglele Partener Bitdefender sunt destinate exclusiv utilizării pe materialele informative autorizate ale partenerilor, pe site-ul web, în cadrul activităților online de generare a cererii, în materialele de vânzări, cărți de vizită, tipizate și marcate pentru indicarea calității de membru. Partenerii trebuie să respecte instrucțiunile legate de sigla Bitdefender Partner Advantage Network aflate pe portalul PartnerLink.

Materiale informative comune

Materiale informative purtând marca Bitdefender și a partenerului de vânzări Bitdefender oferă clienților asigurări că soluțiile și serviciile oferite de partener se bucură de aprobarea Bitdefender, iar partenerul este autorizat și informat în privința produselor Bitdefender. Compania Bitdefender oferă partenerilor Select, Plus și Premier materiale informative personalizate, cu posibilitatea adăugării siglei partenerului de vânzări, precum și permisiunea de a distribui aceste materiale informative clienților potențiali și existenți.

Studii de caz comune

Studiile de caz partener-client constituie un instrument solid de vânzări pentru clienți și conferă credibilitate și vizibilitate partenerului de vânzări Bitdefender. Compania oferă suportul de marketing necesar realizării și publicării de studii de caz comune care evidențiază partenerul, precum și de selecții de clienți.

Activități promoționale de marketing comune*

Pentru a sprijini generarea de instrucțiuni, educarea consumatorilor și a ajuta partenerii să încheie contracte, Bitdefender oferă asistență partenerilor Plus și Premier prin intermediul unor activități promoționale locale comune, cum ar fi: prezentări comerciale, conferințe de instruire pentru clienți și seminarii. Bitdefender Channel Account Managers vor ajuta partenerii autorizați la planificarea și executarea evenimentelor aprobate.

Program de SDF (Sales Development Funds- Fonduri pentru dezvoltarea vânzărilor)*

Bitdefender oferă partenerilor principali fonduri de dezvoltare a vânzărilor, cu scopul de a prospecta și genera venituri pentru produsele Bitdefender. Fondurile pentru dezvoltarea vânzărilor sunt oferite acelor parteneri principali care se angajează să investească resurse și venituri în activitățile de vânzări Bitdefender. Compania aprobă acordarea de fonduri pentru dezvoltarea vânzărilor pe bază de propunere.

Abilitarea vânzărilor

Bitdefender se angajează să pună la dispoziția partenerilor săi resursele necesare pentru creșterea veniturilor și a profitului. Partenerii pot accesa pe portalul PartnerLink o varietate de instrumente de poziționare, generare a cererii și pentru vânzări. În plus, partenerii Plus și Premier sunt eligibili pentru primirea de îndrumări în cadrul diverselor programe de instrucțiuni ale Bitdefender.

Informații privind poziționarea produsului

Cu scopul de a ajuta la poziționarea eficientă a soluțiilor Bitdefender, compania pune la dispoziția partenerilor informații comparative privind produsele de securitate, accesibile partenerilor autorizați pe portalul PartnerLink. Bitdefender intenționează ca toate informațiile legate de poziționarea produselor să fie utilizate exclusiv în scopuri comparative. Instrumentele de poziționare sunt confidențiale și fac obiectul termenilor și condițiilor contractului de program al Partner Advantage Network.

Prezentare Partener

Bitdefender recompensează partenerii principali selectați, care au realizat investiții semnificative și au raportat succese demonstrabile în cazul Bitdefender Partner Advantage Network, oferindu-le o vizibilitate sporită prin intermediul Bitdefender.com. Bitdefender va desemna un specialist de marketing pentru a colabora cu partenerul la crearea și publicarea conținutului pentru Prezentarea Partenerului, care poate cuprinde: interviuri cu partenerul, articole, povestiri de succes și materiale personalizate care subliniază aptitudinile, locația și succesul partenerului.

Instrumente de Generare Cerere și Resurse Vânzări

Bitdefender asigură o serie de resurse comerciale destinate sprijinirii eforturilor de vânzări ale partenerului, printre care:

- Scripturi și modele pentru telemarketing
- Materiale informative de marketing
- Prezentări comerciale
- Știri din domeniu
- Promoții regionale de vânzări
- White Papers
- Broșuri

Program instrucțiuni vânzări*

Pentru a spori cererea pentru soluțiile de securitate Bitdefender și a genera noi instrucțiuni de vânzare, Bitdefender desfășoară în mod regulat programe de vânzări și marketing, și anume seminarii, campanii prin e-mail și prezentări comerciale. Bitdefender creează și desfășoară regional programe de instrucțiuni, iar Channel Account Managers distribuie instrucțiunile generate în rândul partenerilor eligibili, în funcție de locația geografică și de corespondența dintre cerințele unui client și punctul de interes al pieței verticale a unui partener, aptitudinile și experiența acestuia.

Serii de licență PNC

Programul Bitdefender de Produse Nedestinate Comercializării (PNC) oferă astfel de produse partenerilor eligibili pentru a-i ajuta să se familiarizeze cu soluțiile Bitdefender, a sprijini activitatea de vânzare și a spori pregătirea tehnică. PNC nu sunt transferabile și nu pot fi vândute sau oferite clienților. “Un produs nedestinat comercializării” se definește ca fiind un produs instalat la sediul partenerului Bitdefender. PNC constituie proprietatea unui partener Bitdefender dar nu îndeplinesc o funcție directă generatoare de venit. Utilizările permise ale PNC includ:

- Demonstrație la sediul partenerului
- Uz în laborator

Softurile PNC nu pot fi folosite pentru găzduire.

Bitdefender revizuieste regulat lista produselor nedestinate comercializării disponibile, iar informațiile cele mai recente privind programul PNC se regăsesc pe portalul PartnerLink. Bitdefender Channel Account Managers vor determina numărul și tipul seriilor de licență pentru PNC disponibile pentru fiecare partener. Puteți solicita PNC în orice limbă disponibilă pentru comercializare. Nu se poate da curs solicitărilor pentru PNC formulate într-o limbă nedisponibilă în prezent.

Cerințele programului PNC:

Există două cerințe care trebuie îndeplinite de partenerii calificați din cadrul Bitdefender Partner Advantage Network pentru a accesa produsele PNC:

- Completați Profilul de partener prin intermediul PartnerLink.
- Acceptați termenii și condițiile de utilizare.

Bitdefender îi încurajează pe partenerii săi Select, Plus și Premier să efectueze o pregătire tehnică înainte de a încerca să instaleze produsele PNC.

Pentru întrebări referitoare la programul PNC, contactați Bitdefender Channel Account Manager regional.

Registru parteneri

Bitdefender facilitează partenerilor Select, Plus și Premier realizarea de relații client-partener și partener-partener, prin oferirea unei liste publice online în cadrul Registrului de parteneri Bitdefender pe Bitdefender.com. Se pot efectua căutări în funcție de tip și locație în cadrul Registrului de parteneri, iar acesta generează sugestii de parteneri, permițând clienților să localizeze distribuitorii calificați din zonă. De asemenea, Registrul de parteneri pune în legătură partenerii de vânzări cu aptitudini și zone de acoperire complementare, dându-le posibilitatea de a răspunde pe deplin necesităților bazei de clienți colective.

Beneficii tehnice

Beneficiile tehnice următoare sunt disponibile tuturor partenerilor Bitdefender.

Acces la baza de cunoștințe tehnice

Baza vastă de cunoștințe tehnice a Bitdefender (Technical Knowledgebase), în cadrul căreia se pot efectua căutări, cuprinde o experiență tehnică impresionantă privind produsele Bitdefender, incluzând:

- Tutoriale video
- White papers tehnice
- Actualizări și documentație pentru produse
- Manuale de utilizare
- Articole privind soluționarea problemelor

Participarea la programul beta

Bitdefender se angajează să furnizeze clienților săi soluții de securitate inovative, eficiente. Pe măsură ce tehnologiile și pericolele cibernetice evoluează, Bitdefender continuă să-și dezvolte și să-și adapteze în mod proactiv gama de soluții. Pentru a se asigura că noile soluții și modificări ale caracteristicilor rezultate sunt gata pentru uzul clienților și de calitate la nivel mondial, Bitdefender organizează în mod regulat campanii de testare beta, cu scopul de a solicita feedback de la clienți și parteneri. Programul de testare beta Bitdefender este accesibil automat partenerilor principali. Prin intermediul feedbackului pe parcursul procesului, partenerii participanți au oportunitatea unică de a valida produse nelansate încă și de a influența orientarea viitoare a produselor Bitdefender.

Partenerii pot regăsi pe Bitdefender Partnerlink detalii privind Programul beta al Bitdefender, inclusiv informații privind cerințele și modalitatea de înscriere.

Suport tehnic de primă linie*

Compania Bitdefender se angajează să furnizeze asistență de valoare clienților și partenerilor. În acest sens, Bitdefender asigură suport tehnic de primă linie ante și post-vânzări, pentru a da posibilitatea partenerilor de vânzări Bitdefender de a soluționa problemele tehnice ale clienților. Asistența de primă linie este adaptată necesităților regionale ale partenerilor noștri globali și este disponibilă la nivel regional. Datele de contact ale serviciului de suport local sunt disponibile pe portalul PartnerLink.

Newsletter tehnic*

Bitdefender face tot posibilul să asigure partenerilor la timp informațiile relevante despre produse, necesare deservirii eficiente a clienților acestora. În acest sens, Bitdefender trimite regulat tuturor partenerilor săi buletine electronice informative, cuprinzând informații actualizate despre produse, white papers, articole de soluționare a problemelor și alte informații tehnice esențiale. Buletinele electronice variază de la o regiune la alta, pentru a satisface nevoile partenerilor globali ai Bitdefender.

Beneficii de formare profesională

Bitdefender se angajează să realizeze o rețea de parteneri independenți, informați și de succes, ale cărei componente esențiale le constituie educația și formarea profesională. Partner Advantage Network le oferă acestora materiale de pregătire tehnică și pentru vânzări ușor accesibile, care le vor da posibilitatea de a furniza eficient soluții de securitate Bitdefender. Compania Bitdefender încurajează toți partenerii autorizați să profite de aceste beneficii pentru a-și spori șansele de succes.

Mai jos regăsiți o privire generală asupra formării profesionale tehnice și pentru vânzări oferite în prezent partenerilor. Bitdefender actualizează cursurile existente și realizează altele noi în permanență. Toate cursurile de pregătire a partenerilor Bitdefender sunt gratuite.

Formare profesională online pentru vânzări

Formarea profesională pentru vânzări Bitdefender este un curs interactiv, la cerere, disponibil gratuit online. Cursul de formare profesională pentru vânzări oferă partenerilor informații de bază privind produsele și modalitatea de prezentare a soluțiilor Bitdefender în fața clienților potențiali și existenți. Formarea profesională pentru vânzări este accesibilă pe portalul PartnerLink.

Formare profesională tehnică online

Formarea profesională tehnică Bitdefender reprezintă un curs online, ce se desfășoară în ritm personal, destinat să fie un punct de plecare pentru profesioniștii tehnici neinițiați în domeniul soluțiilor de securitate Bitdefender. Finalizarea cursului de formare profesională tehnică online va oferi personalului tehnic al partenerului de vânzări autorizat posibilitatea de instala și implementa cu succes soluțiile de securitate Bitdefender și de a răspunde la întrebările amănunțite ale clienților referitoare la produse.

Pregătire tehnică pe web

Bitdefender invită periodic partenerii eligibili la transmisii exclusive pe web, care oferă informații detaliate actuale despre cele mai recente lansări de produse Bitdefender. Aceste prezentări live oferă partenerilor oportunitatea de a primi răspunsuri la întrebări specifice și de a oferi feedback echipei de management al produselor Bitdefender.

Formare continuă

Bitdefender realizează și publică în mod regulat pe portalul PartnerLink instrumente actualizate pentru formarea profesională tehnică și de vânzări; acestea permit partenerilor să-și dezvolte și să-și mențină avansul concurențial. Bitdefender anunță publicarea de noi materiale de formare prin intermediul buletinelor electronice tehnice și a altor mijloace de comunicare cu partenerii.

Cerințe pentru Parteneri

Cerințe de program

Elementele marcate cu asterisc () indică elemente regionale ale programului.*

Cerințele Bitdefender Partner Advantage Network sunt structurate în sprijinul unei comunități educate și abilitate, care furnizează cu eficiență produse Bitdefender pentru organizații.

Mai jos se regăsește o listă detaliată cu cerințele pe care trebuie să le îndeplinească partenerii pentru a-și menține sau a-și îmbunătăți nivelul în cadrul Rețelei de Avantaje pentru Parteneri. Partenerii trebuie să întrunească trei cerințe fundamentale pentru a-și menține nivelul de parteneriat: actualizarea contractelor și a informațiilor din profil, un nivel de certificare tehnică și de vânzări adecvat nivelului de parteneriat și, în cazul partenerilor principali, un plan de afaceri comun viabil, actualizat.

Contractele partenerului

Partenerii acceptați în cadrul Rețelei Bitdefender de Avantaje pentru Parteneri trebuie să pună în aplicare contractul programului pentru parteneriat prezentat în timpul procesului de candidatură. Contractul stabilește condițiile, termenii și obiectivele de funcționare ce urmează a fi îndeplinite de partener și de Bitdefender. Partenerii trebuie să dețină un contract actualizat cu Bitdefender pentru a-și putea păstra statutul de membru al Rețelei de Avantaje pentru parteneri.

Profilul companiei

Toți partenerii Bitdefender trebuie să completeze și să mențină actualizate datele despre companie din Profilul companiei pe portalul Bitdefender PartnerLink. Bitdefender va revizui periodic acuratețea profilelor partenerilor ca parte a Analizei situației curente a partenerilor.

Utilizator al soluțiilor Bitdefender

Bitdefender consideră că utilizarea regulată a soluțiilor sale de securitate conduce la o înțelegere sporită a seriei de produse, creând astfel stimulente sporite de vânzări în rândurile partenerilor. Partenerii principali din cadrul Rețelei Bitdefender trebuie să instaleze și să folosească un număr specificat de produse Bitdefender pentru organizații pentru uz comercial intern în cadrul companiei. Numărul și tipul de produse vor fi stabilite împreună cu Bitdefender Channel Account Manager.

Plan de afaceri comun/Analiză trimestrială

Partenerilor principali li se cere să creeze și să mențină un plan de afaceri Bitdefender împreună cu Bitdefender Channel Account Manager. Planul de afaceri documentează strategiile de vânzări specifice pentru partener și metodele de execuție în domeniile de marketing și ale generării instrucțiunilor de vânzări și schițează profilele clienților-țintă, obiectivele de venituri și angajamentul partenerului. De asemenea, oferă o modalitate comună pentru cuantificarea succesului partenerului. Modelele de plan de afaceri pentru parteneri se găsesc pe PartnerLink. Partenerii principali trebuie să revizuiască și să actualizeze trimestrial planul de afaceri Bitdefender, împreună cu Channel Account Manager.

Analiză statut partener

BitDefeder va revizui trimestrial statutul partenerului și îndeplinirea cerințelor programului, iar nivelul partenerului poate fi ajustat în consecință. Pentru a-și menține statutul în Partner Advantage Network, partenerii trebuie să facă trimestrial dovada unor vânzări regulate de produse Bitdefender și trebuie să asigure permanent acuratețea informațiilor cuprinse în profilul companiei de pe PartnerLink.

Cerințe financiare

Obiective anuale de venituri

Partenerii Select, Premier și Plus trebuie să stabilească și să îndeplinească obiective anuale de venituri împreună cu un Bitdefender Channel Account Manager. Obiectivele de venituri variază în funcție de tipul și locația geografică ale partenerului.

Investiții resurse partener

Cu scopul de a maximaliza investițiile sale în parteneriate, Bitdefender solicită tuturor partenerilor să mențină persoane de contact pentru activități comerciale și tehnice, în funcție de nivelul de parteneriat. Partenerii trebuie să comunice cu claritate toate datele de contact principale către Channel Account Manager local și să-și actualizeze profilul de pe PartnerLink.

Cerințe de formare profesională

Cunoașterea produselor constituie un factor esențial, care oferă partenerilor posibilitatea de a comercializa, implementa și oferi asistență în mod eficient pentru produsele Bitdefender. Pentru a se asigura că partenerii sunt în măsură să comercializeze și să ofere suport pentru produsele Bitdefender, aceștia trebuie să întrunească cerințele minime de pregătire, în funcție de nivelul de parteneriat. Cursurile de formare profesională și procesele de certificare necesare sunt disponibile pe portalul Bitdefender PartnerLink.

Cerințele Bitdefender de formare și certificare tehnică și pentru vânzări sunt cuprinse în tabelele de mai jos:

Cerințele minime de formare și certificare pentru vânzări

	Registered	Select	Plus	Premier
Cursuri de formare profesională				
Formare profesională online pentru vânzări		1	1	1
Certificare pentru vânzări		1	1	1

Cerințele minime de formare și certificare tehnică

	Registered	Select	Plus	Premier
Cursuri de formare profesională				
Formare profesională tehnică online		1	1	2
Certificare pentru formare profesională			1	2

Avansarea în nivelul de parteneriat cu Bitdefender

Bitdefender Partner Network Advantage Program oferă membrilor săi o modalitate clară de avansare la nivele superioare de suport, recompensare și recunoaștere. Bitdefender încurajează partenerii care doresc să candideze pentru un nivel superior de parteneriat să depună solicitări de evaluare a statutului partenerului în orice moment al perioadei de 12 luni de validitate a statutului în cadrul programului pentru parteneri. Bitdefender cere tuturor partenerilor care depun o astfel de solicitare să dovedească faptul că respectă cerințele Bitdefender Partner Advantage Network în ceea ce privește avansarea la un alt nivel de parteneriat.

Înteruperea participării la Programul de Parteneriat Bitdefender

Suspendarea calității de membru al Bitdefender Partner Advantage Network se efectuează în conformitate cu termenii și condițiile din contractul programului.