



BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE
NETWORK



Einführung



Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte



Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile



Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Herzlich Willkommen im BitDefender Partner Advantage Network!

BitDefender hat sich dem Multi-Channel-Vertrieb verschrieben und ist fest davon überzeugt, dass unsere Partner der Schlüssel zum Erfolg sind.

Als Hersteller einer der schnellsten und effektivsten international zertifizierten Sicherheitssoftware am Markt bietet BitDefender seinen Partnern einzigartige Möglichkeiten, ihre Umsätze zu steigern und neue Marktanteile zu gewinnen. Als BitDefender-Vertriebspartner erhält Ihr Unternehmen die Ressourcen, die Sie benötigen, um Ihre Marktpräsenz weiter auszubauen, Ihre Umsätze aus Lizenzverkäufen und der Bereitstellung von Dienstleistungen zu steigern und Ihre Kunden dauerhaft an sich zu binden. Das BitDefender Partner Advantage Network bietet Ihnen die umfassende Unterstützung in den Bereichen Vertrieb und Technologie, die es Ihnen ermöglicht, bei Ihren Kunden im Gedächtnis zu bleiben und Ihre Mitbewerber im Bereich Datensicherheit hinter sich zu lassen.

Dieser Programm-Leitfaden beschreibt die verschiedenen Stufen der Mitgliedschaft, die damit verbundenen Vorteile und Anforderungen sowie die verfügbaren Ressourcen und Programmrichtlinien des BitDefender Partner Advantage Networks.

BitDefender und seine Partner bieten gemeinsam Sicherheitslösungen an, die Unternehmen dabei helfen, einen effizienten Betrieb aufrechtzuerhalten und den Einsatz von Ressourcen sowie die Kosten, die zur Abwehr von Bedrohungen aus dem Internet benötigt werden, zu reduzieren

Änderungen am Programm und Rechtsvorbehalt

Dieser Leitfaden dient ausschließlich Informationszwecken und die darin enthaltenen Informationen können jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden.

Die Informationen in diesem Leitfaden entsprechen dem aktuellen Stand zum Zeitpunkt der Drucklegung; die jeweils aktuellste Version dieses Programmleitfadens ist im BitDefender PartnerLink-Portal für Partner abrufbar. BitDefender behält sich vor, die hier erwähnten Programme nach eigenem Ermessen auszuführen und anzupassen und kann nicht verantwortlich gemacht werden, sollte sich ein Mitglied auf einzelne Bestimmungen in diesem Leitfaden verlassen, die von BitDefender nachträglich modifiziert worden sind.

Die Nutzungsbedingungen für diesen Leitfaden unterliegen den Nutzungsbedingungen, die in der Vereinbarung über das Partner Advantage Network-Programm zwischen BitDefender und dem Partner festgehalten sind.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Partnerschaftsstufen

Das BitDefender Partner Advantage Network befähigt und belohnt das Netzwerk der BitDefender-Wiederverkäufer in über 100 Ländern auf der ganzen Welt und hilft ihnen dabei, sich von der Konkurrenz abzuheben. Das Programm bietet insgesamt vier verschiedene Stufen der Mitgliedschaft: Registered, Select, Plus und Premier, wobei die Premier Partnerschaft die höchste erreichbare Stufe darstellt. BitDefender-Partner mit mehr Erfahrung im Verkauf und Bereitstellen von BitDefender-Lösungen profitieren von zusätzlichen Vorteilen und müssen im Gegenzug höhere Anforderungen erfüllen.

- **Registered Partner:** Hierbei handelt es sich um die erste Stufe der BitDefender-Partnerschaft. Sie dient als Einstiegspunkt und ermöglicht es Ihnen, mehr über die BitDefender-Sicherheitslösungen und die damit verbundenen Möglichkeiten zu erfahren. Registered Partner erhalten kostenlosen Zugang zu Marketing-Materialien und dem technischen E-Newsletter mit regelmäßig aktualisierten Informationen über das Partnerprogramm und die BitDefender-Produkte.
- **Select Partner:** Hierbei handelt es sich um die erste Partnerstufe innerhalb des Partner Advantage Networks. Sie honoriert Wiederverkäufer, die in Vertriebschulungen investieren und ein definiertes Umsatzziel erreichen.
- **Plus Partner:** Diese Partnerschaft richtet sich an Organisationen, die bereits die fachliche Zertifizierung für BitDefender-Produkte erhalten haben und nun bereit sind, sich höheren jährlichen Umsatzzielen zu verpflichten. Diese Partner erhalten zusätzliche Unterstützung von einem BitDefender Partner Management Team. Zudem werden ihnen im Rahmen des BitDefender-Leads-Programms Leads zur Verfügung gestellt.
- **Premier Partner:** Dabei handelt es sich um die höchste Stufe. Diese ist Partnern vorbehalten, die über weitreichende Erfahrungen im Verkauf von BitDefender-Sicherheitslösungen verfügen. Diese Partner stellen eine größere Anzahl zertifizierter Mitarbeiter für Vertrieb und Technik, verpflichten sich höheren Umsatzzielen und arbeiten eng mit dem für sie zuständigen BitDefender Partner Team zusammen, um effektive Vertriebs- und Marketing-Pläne zu entwickeln. Premier Partner erhalten dementsprechend weitreichenderen Support von BitDefender, zum Beispiel Marketing-Unterstützung bei der Erstellung von gemeinsamen Fallstudien oder Zugang zu zusätzlichen BitDefender-Programmen wie dem Beta-Programm.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Um unsere Partner so effektiv wie möglich zu unterstützen, orientieren sich die Vorteile des Partner Advantage Networks an der jeweiligen Partnerstufe. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick über die verschiedenen Vorteile und Anforderungen, die sich für Registered, Select, Plus und Premier Partner ergeben.

Die Programmvorteile und -anforderungen, die in den Übersichten kurz dargestellt sind, werden im Verlauf dieses Leitfadens sowie in den maßgeblichen Richtlinien im BitDefender PartnerLink-Portal detailliert erklärt.

Übersicht über die Vorteile für BitDefender-Partner

Listeneinträge, die mit einem (*) gekennzeichnet sind, weisen auf regionsabhängige Programmelemente hin.

Partnervorteile	Registered	Select	Plus	Premier
Programmvorteile				
Partner-Management-Team			●	●
Zugang zur regionalen Geschäftsleitung			●	●
Vorlage für den Partnergeschäftsplan		●	●	●
BitDefender-PartnerLink-Portal	●	●	●	●
Partnerkommunikation*	●	●	●	●
Finanzielle Vorteile				
Anreize für Unternehmensprodukte*		●	●	●
BitDefender-Produktkampagnen		●	●	●
Leistungsabhängige Umsatzrabatte				●
Marketing-Vorteile				
Mit der Partnerschaft werben (BitDefender-Logo)		●	●	●
Gemeinsame Werbematerialien (Co-Branding)	●	●	●	●
Gemeinsame Fallstudien			●	●
Werbekostenzuschüsse (WKZ)*				vorschlagsabhängig

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Partnervorteile	Registered	Select	Plus	Premier
Vertriebsvorteile				
Informationen zur Produktpositionierung	●	●	●	●
Partner-Showcase			●	●
Werkzeuge zur Nachfrageentwicklung und Vertriebsförderung		●	●	●
Leads-Programm*			●	●
NFR-Lizenzschlüssel	●	●	●	●
Partnerverzeichnis (Partnerfinder)		●	●	●
Technische Vorteile				
Zugang zur technischen Wissensdatenbank	●	●	●	●
Beta-Programm		Nur auf Einladung	●	
Direkte technische Unterstützung*		●	●	●
Technische e-Newsletter*	●	●	●	●
Schulungs- und Enablement-Vorteile				
Online-Vertriebsschulungen		●	●	●
Online-Fachschulungen		●	●	●
Fachschulungs-Webcasts	●	●	●	●
Ständige Weiterbildung		●	●	●

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Übersicht über die Anforderungen für BitDefender-Partner

Listeneinträge, die mit einem (*) gekennzeichnet sind, weisen auf regionsabhängige Programmelemente hin.

	Registered	Select	Plus	Premier
Programmanforderungen				
Partnervereinbarungen	●	●	●	●
Firmenprofil	●	●	●	●
BitDefender-Anwender				●
Gemeinsamer Geschäftsplan / Vierteljährliche Geschäftsprüfung*				●
Partnerstatusprüfung*	●	●	●	●
Programmanforderungen				
Jährliche Umsatzziele*		●	●	●
Personalaufwendungen des Partners				
Hauptansprechpartner Business	●	●	●	●
Hauptansprechpartner Vertrieb		●	●	●
Hauptansprechpartner Technologie				●
Schulungsanforderungen				
Vertriebsschulung und Zertifizierung		1	1	2
Fachschulung und Zertifizierung			1	2

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Erste Schritte

Als neuer BitDefender-Vertriebspartner sind die ersten 60 Tage Ihrer Mitgliedschaft im BitDefender Partner Advantage Network von entscheidender Bedeutung für Ihren Erfolg. Um so schnell wie möglich in den Genuss aller Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft zu kommen, empfehlen wir Ihnen, einige wichtige Punkte zu beachten. Dies wird es Ihnen erlauben, sich schnell mit den verfügbaren Ressourcen vertraut zu machen und sich das notwendige Wissen zu den Produkten und deren Positionierung anzueignen und so ein solides Fundament für Ihren Erfolg zu legen.

Schließen Sie die folgenden Schritte innerhalb der ersten 60 Tage Ihrer Mitgliedschaft ab, um möglichst schnell in den Genuss aller Vorteile zu kommen, die sich durch Ihre Investition in BitDefender ergeben:

- 1. Registrieren Sie sich für das BitDefender Partner Advantage Network.** Sie müssen lediglich ein Profil für Ihr Unternehmen anlegen. Dies hilft uns zu verstehen, um welche Art Unternehmen es sich handelt, welche Ziele es verfolgt und welches einzigartige Fachwissen es mitbringt. Besuchen Sie uns auf www.bitdefender.com/partners und werden Sie Mitglied.
- 2. Aktivieren Sie Ihren Zugang zum BitDefender PartnerLink-Portal.** BitDefender PartnerLink-Portal ist ein Online-Portal, das exklusiv für unsere Partner zugänglich ist und ihnen an zentraler Stelle entsprechend ihrer jeweiligen Partnerstufe alle wichtigen Informationen zu Themen wie Vertrieb, Marketing, Technologie und Schulungsmöglichkeiten bietet.
- 3. Schließen Sie die Vertriebs- und Fachschulungen ab.** Diese Vertriebs- und Produktschulungen geben Ihnen das nötige Wissen an die Hand, um BitDefender-Produkte erfolgreich verkaufen zu können.
- 4. Erstellen Sie Ihren BitDefender-Partnerplan.** Um Sie dabei zu unterstützen, bietet BitDefender Ihnen Vorlagen für Ihre Marketing- und Vertriebspläne. Die Erstellung eines solchen Plans hilft Ihnen bei der gezielten Ansprache von Interessenten, maximiert Ihr Umsatzpotenzial und bietet eine einheitliche Methode, um Ihren Erfolg zu messen.
- 5. Fangen Sie an zu verkaufen!** Nutzen Sie die Hilfsmittel im PartnerLink-Portal und die Beziehungen, die Sie zu BitDefender und seinen Vertriebspartnern aufgebaut haben, um neue Möglichkeiten zu eröffnen und Geschäfte abzuschließen. Wir haben uns Ihren Erfolg zum Ziel gemacht!

BitDefenders Engagement für seine Partner

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Vorteile des BitDefender-Programms

Listeneinträge, die mit einem () gekennzeichnet sind, weisen auf regionsabhängige Programmelemente hin.*

Um den Erfolg unserer Partner sicherzustellen, bietet das BitDefender Partner Advantage Network eine ganze Reihe von Vorteilen. Dazu gehören u.a. Vertriebs- und Marketing-Hilfsmittel, finanzielle Anreize, Schulungen, Not-for-Resale-Lizenzen (NFR), die Präsentation des Partners auf BitDefenders Internetpräsenz und der Einsatz des Partner Advantage Network-Logos für eine noch stärkere Marketing-Präsenz. Die gewährten Vorteile sind abhängig von der jeweiligen Partnerstufe im Partner Advantage Network. Eine Beschreibung der Vorteile finden sie weiter unten.

Partner-Management-Team

BitDefender benennt einen Channel Account Manager für die Zusammenarbeit mit Premier und Plus Partnern und stellt eine Kontaktperson oder einen Kontaktmechanismus zur Verfügung, um aktuelle vertriebsbezogenen Anfragen zu bearbeiten. Der Channel Account Manager hilft Ihnen bei der Entwicklung von effektiven Vertriebs- und Marketing-Plänen, unterstützt Sie im Vertrieb und dient Ihnen als Anlaufstelle bei BitDefender.

Zugang zur regionalen Geschäftsleitung

Partner der Premier- und Plus-Stufe erhalten von der regionalen BitDefender-Geschäftsleitung Unterstützung, sollte diese für den Abschluss wichtiger Verträge benötigt werden. Der Channel Account Manager wird Partnern den Kontakt zur regionalen Geschäftsleitung entsprechend der jeweiligen Partnerbedürfnisse erleichtern.

Partner Business Plan

Die kollaborative strategische Planung zwischen BitDefender und seinen Partnern ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg der Partnerschaften. Um diesen Prozess zu vereinfachen, stellt BitDefender seinen Partnern Vorlagen für ihre Geschäftspläne zur Verfügung. Diese helfen ihnen bei der Identifizierung neuer Potentiale und der Formulierung von Zielen zur Umsatzsteigerung. Die Vorlage für den Geschäftsplan ist im PartnerLink-Portal abrufbar.

BitDefender PartnerLink

PartnerLink, das Online-Partner-Portal von BitDefender, bietet einen intuitiven und umfassenden Rahmen für die Zusammenarbeit mit BitDefender. Zudem dient es als zentraler Navigationspunkt für den Zugriff auf wertvolle Hilfsmittel und Ressourcen, so zum Beispiel:

- Detaillierte Informationen zum Partnerprogramm
- Marketing-Materialien
- Hilfsmittel zur Vertriebsunterstützung
- Technische Unterstützung und Produktinformationen
- Online-Vertriebs- und Fachschulungen

Das PartnerLink-Portal ist die zentrale Anlaufstelle für alle partnerbezogenen Informationen. Partner sollten das Portal regelmäßig besuchen, um sich über Programmangebote, Produktveröffentlichungen, Vertriebs- und Marketingmittel und regionale Produktkampagnen auf dem Laufenden zu halten. Die Inhalte im PartnerLink-Portal sind genau auf Ihre jeweilige Partnerstufe und Region abgestimmt.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Partnerkommunikation*

In seinem E-Newsletter informiert BitDefender seine Partner regelmäßig und zeitnah über wichtige Neuigkeiten, so zum Beispiel:

- Neuerungen im Partner Advantage Network
- Fallstudien zu Kunden/ Partnern
- Whitepaper
- Erfahrungsberichte
- Informationen zu Produkten und Dienstleistungen

Finanzielle Anreize

Incentives für Unternehmensprodukte*

BitDefender fühlt sich dem finanziellen Erfolg seiner Partner verpflichtet und bietet daher je nach regionaler Verfügbarkeit verschiedene Rabatte, Marketing-Zuwendungen und Produktkampagnen für Partner. Zudem unterhält BitDefender Beziehungen mit Tier-1-Vertriebspartnern, die Strukturen für eine wettbewerbsorientierte Preisgestaltung implementieren, welche die Ertragskraft der BitDefender-Wiederverkäufer weiter stärken. Partner können mit ihren Channel Account Managern zusammenarbeiten, um bereits verfügbare Produkt-Incentives zu optimieren.

Marketing-Vorteile

BitDefender ist davon überzeugt, dass die Kombination von Aktivitäten in den Bereichen Corporate Marketing und Lead-Generierung mit den Marketing-Maßnahmen sowie der Praxiserfahrung seiner Partner die effektivste Strategie zur Nachfrageförderung für BitDefender-Sicherheitslösungen darstellt. Als Hauptansprechpartner für den Endkunden sind es die BitDefender-Vertriebspartner, die die Bedürfnisse von Kunden und Interessenten am besten verstehen. Um seine Partner bei ihren Marketing- und Vertriebsaktivitäten zu unterstützen, bietet BitDefender verschiedene Marketing-Hilfsmittel und weitreichende Unterstützung, einschließlich der finanziellen Unterstützung zuvor genehmigter Marketing-Maßnahmen.

Mit der Partnerschaft werben

Als Mitglied des BitDefender Partner Advantage Network können BitDefender-Vertriebspartner den BitDefender-Markennamen nutzen, um eine noch stärkere Marketing-Präsenz aufzubauen. Durch den richtigen Einsatz des BitDefender-Brandings können Partner ihre Bereitschaft demonstrieren, mit Hilfe von BitDefender qualitativ hochwertige Produkte zu liefern und ihre Kunden zufriedenzustellen. Dieses wichtige Marketing-Instrument hilft ihnen, ihren Namen bekannt zu machen und die Präferenzen am Markt in Richtung der Partnerlösungen und Dienstleistungen zu beeinflussen.

Branding im Rahmen des BitDefender Partner Advantage Network steht den folgenden Partnerstufen zu: BitDefender Select Partner, BitDefender Plus Partner und BitDefender Premier Partner.

Für die Select, Plus und Premier Partner ist jeweils ein eigenes Logo verfügbar. Die verschiedenen Logos für das BitDefender Partner Advantage Network und die BitDefender-Partner sind im Folgenden beispielhaft dargestellt:

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
SELECT PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PLUS PARTNER

BITDEFENDER
PARTNER ADVANTAGE NETWORK
PREMIER PARTNER

Alle BitDefender-Logos sind ausschließlich zur Nutzung durch autorisierte Partner bestimmt, welche diese auf ihren Marketing-Materialien, Internet-Seiten, Vertriebsunterlagen, Visitenkarten, Briefpapieren und zum Zwecke der Nachfrageerzeugung durch Online-Aktivitäten verwenden dürfen. Dabei müssen Partner die Richtlinien für den Einsatz des BitDefender Partner Advantage Network-Logos einhalten, die im PartnerLink-Portal eingesehen werden können.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Gemeinsame Werbematerialien (Co-Branding)

Marketing-Materialien, die sowohl das Logo des Vertriebspartners als auch die BitDefender-Logos tragen, geben den Kunden die Gewissheit, dass die vom Partner angebotenen Lösungen und Dienstleistungen von BitDefender genehmigt sind, dass der Partner autorisiert ist und zudem über die nötige Erfahrung im Umgang mit BitDefender-Produkten verfügt. Select, Plus und Premier Partner erhalten von BitDefender Marketing-Materialien, die eigens so gestaltet wurden, dass das Logo für BitDefender-Vertriebspartner darauf Platz findet. Zudem erhalten sie die Erlaubnis, ihren Interessenten und Kunden Materialien mit den Logos beider Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

Gemeinsame Fallstudien

Fallstudien sind ein effektives Verkaufsinstrument und verleihen dem BitDefender-Vertriebspartner Transparenz und Glaubwürdigkeit. BitDefender bietet daher die notwendige Marketing-Unterstützung, um gemeinsame Fallstudien zu erstellen und zu veröffentlichen, die den Partner und ausgewählte Kunden präsentieren.

Gemeinsame Marketing-Aktivitäten*

Um die Generierung von Leads voranzutreiben, Kunden zu informieren und seinen Partnern beim Abschluss von Verträgen zu helfen, unterstützt BitDefender seine Plus und Premier Partner mit gemeinsamen Marketing-Maßnahmen vor Ort, so zum Beispiel: Messen oder Informationsgespräche und Seminare mit Kunden. Die BitDefender Channel Account Manager werden berechnigte Partner bei der Planung und Ausführung von zuvor genehmigten Event zur Seite stehen.

Werbekostenzuschüsse (WKZ)*

BitDefender gewährt seinen Premier Partnern Werbekostenzuschüsse zum Zwecke der Kundengewinnung und Umsatzerzielung für BitDefender-Produkte. Werbekostenzuschüsse werden Premier Partnern gewährt, die sich verpflichten, eigene Ressourcen und Umsätze in BitDefender-Vertriebsaktivitäten zu investieren. BitDefender genehmigt Werbekostenzuschüsse auf Basis des jeweiligen Vorschlags.

Vertriebsunterstützung

BitDefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, seine Partner mit einer Reihe von Ressourcen bei der Umsatz- und Gewinnsteigerung zu unterstützen. Dabei haben Partner im PartnerLink-Portal Zugang zu verschiedensten Hilfsmitteln, die ihnen die Positionierung, Nachfrageerzeugung und den Verkauf erleichtern. Zudem werden den Plus und Premier Partnern im Rahmen verschiedener BitDefender-Lead-Programme qualifizierte Leads zur Verfügung gestellt.

Informationen zur Produktpositionierung

Um sie bei der effektiven Positionierung der BitDefender-Lösungen zu unterstützen, gibt BitDefender seinen Partnern Informationen zum Vergleich von Sicherheitslösungen an die Hand. Diese Informationen stehen für autorisierte Partner im PartnerLink-Portal bereit. BitDefender sieht vor, dass diese Informationen zur Produktpositionierung ausschließlich zu Vergleichszwecken genutzt werden. Hilfsmittel zur Produktpositionierung sind vertraulich und unterliegen den Bestimmungen der Programmvereinbarung über das Partner Advantage Network.

Partner-Showcase

BitDefender belohnt ausgewählte Premier Partner, die größere Investitionen getätigt und nachweislich Erfolge im BitDefender Partner Advantage Network erzielt haben, indem diese Partner zur Steigerung ihrer Bekanntheit auf den Internetseiten von BitDefender präsentiert werden. BitDefender wird einen Marketing-Mitarbeiter abstellen, um gemeinsam mit dem Partner die Inhalte für diesen Partner-Showcase zu erstellen und zu veröffentlichen. Diese können u.a. wie folgt aussehen: Interviews mit dem Partner, Artikel, Erfahrungsberichte und Materialien, die speziell die Fähigkeiten, den Firmensitz und die Erfolge des Partners hervorheben.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Werkzeuge zur Nachfrageentwicklung und Vertriebsförderung

BitDefender bietet eine breite Palette von Vertriebsressourcen, um die Verkaufsbemühungen seiner Partner zu unterstützen, so zum Beispiel:

- Vorlagen und Skripts für Telefon-Marketing-Aktivitäten
- Marketing-Materialien
- Vertriebspräsentationen
- Branchenmeldungen
- Regionale Vertriebskampagnen
- Whitepaper
- Broschüren

Lead-Programm*

Um die Nachfrage nach BitDefender-Sicherheitslösungen zu steigern, führt BitDefender regelmäßige Vertriebs- und Marketing-Programme, wie zum Beispiel Seminare, E-Mail-Kampagnen und Messen, durch. BitDefender führt zudem Lead-Programme auf regionaler Ebene durch. Die Channel Account Manager geben die generierten Leads dann an berechnete Partner weiter und berücksichtigen dabei die Regionszugehörigkeit des Kunden und stellen sicher, dass die Kundenanforderungen zur branchenspezifischen Marktausrichtung des Partners passen und dass dieser die notwendigen Qualifikationen und Erfahrungen mitbringt.

NFR-Lizenzschlüssel

Im Rahmen des Not-for-Resale-Programms (NFR) stellt BitDefender berechtigten Partnern Not-for-Resale-Produkte(NFR) zur Verfügung, um ihnen die Einarbeitung in die BitDefender-Produktfamilie zu erleichtern, sie bei ihren Vertriebsaktivitäten zu unterstützen und Fachschulungen effektiver zu machen. "Not-for-Resale" ist definiert als ein Produkt, das bei einem BitDefender-Partner vor Ort installiert ist. NFR-Produkte gehören dem BitDefender-Partner und dienen nicht der direkten Umsatzerzielung. NFR-Produkte dürfen u.a. für die folgenden Zwecke genutzt werden:

- Zu Demozwecken beim Partner vor Ort
- Nutzung des Labors

NFR-Software darf nicht für Hosting-Zwecke eingesetzt werden.

BitDefender prüft die Listen der verfügbaren NFR-Produkte regelmäßig und stellt die aktuellsten Informationen zum NFR-Programm im PartnerLink-Portal zur Verfügung. Die Anzahl und Art der NFR-Produktlizenzen, die für die verschiedenen Partner verfügbar sind, werden von den BitDefender Channel Account Managern festgelegt. NFR-Produkte können in jeder am Markt erhältlichen Sprache angefordert werden. NFR-Anfragen für bisher nicht unterstützte Sprachen kann nicht entsprochen werden.

NFR-Programmanforderungen:

Um Zugang zu den NFR-Produkten zu erhalten, müssen berechnete Mitglieder im BitDefender Partner Advantage Network die folgenden zwei Anforderungen erfüllen:

- Ausfüllen eines Partnerprofils im PartnerLink-Portal.
- Zustimmung zu den Nutzungsbedingungen.

BitDefender empfiehlt seinen Select, Plus und Premier Partnern nachdrücklich, an einer Fachschulung teilzunehmen, bevor sie die NFR-Produkte installieren.

Um Antworten auf Ihre Fragen rund um das NFR-Programm zu erhalten, wenden Sie sich bitte an Ihren regionalen BitDefender Channel Account Manager.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Partnerverzeichnis

BitDefender nimmt seine Select, Plus und Premier Partner in das öffentlich zugängliche, webbasierte BitDefender-Partnerverzeichnis auf seinen Internetseiten auf, um ihnen die Etablierung von Beziehungen zu Kunden und anderen Partnern zu erleichtern. Das Partnerverzeichnis kann nach Partnerart und Region durchsucht werden und generiert Leads für unsere Partner, indem es den Kunden ermöglicht, qualifizierte Wiederverkäufer in ihrer Nähe zu finden. Zudem bringt das Partnerverzeichnis BitDefender-Vertriebspartner zusammen, deren Fähigkeiten und regionale Abdeckung sich ideal ergänzen und ihnen erlauben, die Bedürfnisse ihres gemeinsamen Kundenstamms zu befriedigen.

Technische Vorteile

Die folgenden technischen Vorteile gelten für alle BitDefender-Partner.

Zugang zur technischen Knowledgebase

Die umfangreiche und durchsuchbare BitDefender-Wissensdatenbank bietet ein breites Spektrum an Fachwissen im Bereich der BitDefender-Produkte, so zum Beispiel:

- Video-Anleitungen
- Technische Whitepaper
- Produkt-Updates und Dokumentation
- Benutzerhandbücher
- Artikel zur Problembehandlung

Teilnahme am Beta-Programm

BitDefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden innovative und leistungsfähige Sicherheitslösungen zu bieten. Sowohl Technologien als auch Bedrohungen unterliegen einem stetigen Wandel und deshalb entwickelt BitDefender seine Lösungen ständig pro aktiv weiter. Um sicherzustellen, dass neue Lösungen und Modifikationen bestehender Lösungen den Erwartungen der Kunden und höchsten Qualitätsansprüchen entsprechen, führt BitDefender regelmäßig Beta-Testprogramme durch, um Feedback von Kunden und Partnern zu erhalten. Premier Partner sind automatisch Mitglied im BitDefender Beta-Programm. Da BitDefender während der Beta-Phase großen Wert auf das Feedback seiner Partner legt, haben teilnehmende Partner die einzigartige Gelegenheit, Vorabversionen der Produkte zu validieren und Einfluss auf die weitere Entwicklung zu nehmen.

Partner können nähere Informationen zum BitDefender Beta-Programm im BitDefender PartnerLink-Portal abrufen. Dort finden sie auch alle Informationen zu den Voraussetzungen und Anmeldemodalitäten.

Direkte technische Unterstützung*

BitDefender möchte seinen Kunden und Partnern den bestmöglichen Support bieten. Aus diesem Grund gewährt BitDefender direkte technische Unterstützung sowohl vor als auch nach dem Verkauf, um es BitDefender-Partnern zu ermöglichen, eventuelle technische Probleme für ihre Kunden zu lösen. Diese direkte Unterstützung ist so ausgerichtet, dass sie den verschiedenen Bedürfnissen unserer weltweiten Partner gerecht wird, und ist zudem regional verfügbar. Im PartnerLink-Portal finden Sie die Support-Kontaktinformationen für Ihre Region.

Technische e-Newsletter*

BitDefender ist stets bemüht, seine Partner zeitnah mit allen Informationen zu versorgen, die sie benötigen, um ihre Kunden umfassend zu betreuen. Aus diesem Grund veröffentlicht BitDefender regelmäßig seinen technischen E-Newsletter. Dieser enthält Produktinformationen, Whitepaper, Artikel zur Problembehandlung und andere wichtige Informationen, die den Partnern zugutekommen. Die Inhalte der E-Newsletter sind regionsabhängig, um den unterschiedlichen Bedürfnissen des weltweiten BitDefender-Partnerstamms gerecht zu werden.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Schulungsvorteile

BitDefender hat sich dem Aufbau eines unabhängigen, sachkundigen und erfolgreichen Partnernetzwerks verschrieben, in dem Schulung und Weiterbildung eine wichtige Rolle spielen. Das Partner Advantage Network bietet Partnern leicht zugängliche Vertriebs- und Schulungsmaterialien, die sie befähigen, BitDefender-Sicherheitslösungen effektiv bereitzustellen. BitDefender ermutigt seine Partner, diese Vorteile für sich zu nutzen, um ihre Erfolgchancen zu steigern.

Untenstehend finden Sie einen Überblick über die Vertriebs- und Fachschulungen, die BitDefender derzeit seinen Partnern anbietet. BitDefender aktualisiert bestehende Schulungen fortlaufend und entwickelt immer neue Kurse. Alle Partnerschulungen von BitDefender sind kostenlos.

Online-Vertriebsschulungen

Die BitDefender-Vertriebsschulung ist ein interaktiver, webbasierter und kostenloser Kurs mit frei wählbarer Stimme. Diese Vertriebsschulungen zielen darauf ab, Partner in die BitDefender-Produkte einzuführen und ihnen zu zeigen, wie BitDefender-Lösungen gegenüber Interessenten und bestehenden Kunden präsentiert werden. Auf die Vertriebsschulungen kann über das PartnerLink-Portal zugegriffen werden.

Technische Online-Schulungen

BitDefender Fachschulungen bestehen aus einem webbasierten Kurs zum Selbststudium ohne Zeitvorgabe, und dient Fachpersonal ohne fachliche Erfahrung mit BitDefender-Sicherheitslösungen als Sprungbrett. Nach Abschluss der Online-Fachschulung ist das Fachpersonal des autorisierten Vertriebspartners fachlich in der Lage, BitDefender-Sicherheitslösungen erfolgreich zu installieren und zu implementieren und detaillierte Fachfragen von Kunden zu beantworten.

Webcasts für das technische Training

BitDefender lädt berechnete Partner regelmäßig zu exklusiven Live-Webcast ein, um ihnen möglichst zeitnah detaillierte Informationen über die neuesten BitDefender-Produkte zukommen zu lassen. Diese Live-Präsentationen geben Partnern die Möglichkeit, Antworten auf ihre spezifischen Fragen zu erhalten und den BitDefender-Produkt-Managern Rückmeldung zu geben.

Ständige Weiterbildung

BitDefender entwickelt regelmäßig neue Hilfsmittel für Fach- und Vertriebsschulungen und veröffentlicht diese Updates in seinem PartnerLink-Portal, um so seinen Partnern einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu ermöglichen. BitDefender nutzt E-Newsletter und andere Kanäle zur Partnerkommunikation, um seine Partner über neue Schulungsmaterialien auf dem Laufenden zu halten.

Partneranforderungen

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen
Übersicht über Vorteile und Anforderungen
Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programm Vorteile
Finanzielle Anreize
Marketing-Vorteile
Vertriebsunterstützung
Technische Vorteile
Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen
Umsatzziele
Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen
Schulungsanforderungen

Programmanforderungen

Listeneinträge, die mit einem () gekennzeichnet sind, weisen auf regionsabhängige Programmelemente hin.*

Die Anforderungen des BitDefender Partner Advantage Network sind darauf ausgelegt, eine gut ausgebildete und eigenverantwortliche Partnergemeinschaft aufzubauen, die eine effektive Bereitstellung von BitDefender-Unternehmenslösungen ermöglicht.

Im Folgenden finden Sie eine detaillierte Übersicht über die Anforderungen, die ein Partner erfüllen muss, um seinen Status im Partner Network Advantage zu behalten bzw. in der Partnerhierarchie aufzusteigen. Es gibt drei grundlegende Anforderungen, die Partner erfüllen müssen, um ihren jeweiligen Partnerstatus beizubehalten: aktuelle Vereinbarungen und Profillinformationen, eine der jeweiligen Partnerstufe entsprechende fachliche und vertriebliche Zertifizierung und zusätzlich für Premier Partner ein tragfähiger und aktueller Businessplan.

Partnervereinbarungen

Partner, die im BitDefender Partner Advantage Network aufgenommen werden, müssen die Bestimmungen der Programmvereinbarung umsetzen, die ihnen im Verlauf des Antragsprozesses vorgelegt wurde. Die Vereinbarung regelt die Bestimmungen, Konditionen und Durchführung sowohl für die Partner als auch für BitDefender. Partner müssen permanent eine aktuelle Vereinbarung mit BitDefender aufrecht erhalten, um ihre Mitgliedschaft im Partner Advantage Network nicht zu verlieren.

Firmenprofil

Alle BitDefender-Partner sind angehalten, ein Firmenprofil im BitDefender PartnerLink-Portal einzurichten und die darin enthaltenen Unternehmensinformationen immer auf dem neuesten Stand halten. BitDefender wird die Richtigkeit der Angaben im Partnerprofil im Rahmen der Partnerstatusprüfung regelmäßig überprüfen.

BitDefender-Anwender

BitDefender ist überzeugt, dass die regelmäßige Nutzung seiner Sicherheitslösungen der Schlüssel zu einem besseren Verständnis seiner Produkte ist und so zusätzliche Verkaufsanreize für die Partner schafft. Premier Partner im BitDefender Network müssen eine festgelegte Anzahl von BitDefender-Unternehmenslösungen zur produktiven Nutzung innerhalb ihres Unternehmens installieren. Die Anzahl und Art der Produkte wird in Abstimmung mit dem BitDefender Channel Account Manager festgelegt.

Gemeinsamer Geschäftsplan/ Vierteljährliche Geschäftsprüfung

Premier Partner erstellen und pflegen in Zusammenarbeit mit ihrem BitDefender Channel Account Manager einen entsprechenden Businessplan. Dieser Plan dokumentiert partnerspezifische Vertriebsstrategien und Durchführungsmethoden in den Bereichen Lead-Generierung und Marketing und skizziert Kundenprofile, Umsatzziele und Partnerverpflichtungen. Zudem bietet er ein einheitliches Format zur Messung des Partnererfolgs. Vorlagen für die Geschäftspläne für Partner finden sich im PartnerLink-Portal. Premier Partner sind angehalten, vierteljährlich ihren BitDefender-Geschäftsplan zusammen mit ihrem Channel Account Manager überprüfen und aktualisieren.

Partnerstatusprüfung

BitDefender wird den Status seiner Partner und die Einhaltung der Programmanforderungen vierteljährlich überprüfen und die jeweilige Partnerstufe gegebenenfalls anpassen. Um ihren Status im Partner Advantage Network zu behalten, müssen unsere Partner vierteljährlich den regelmäßigen Verkauf von BitDefender-Produkten nachweisen und ihr Firmenprofil im PartnerLink-Portal immer auf dem neuesten Stand halten.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Finanzielle Anforderungen

Jährliche Umsatzziele

Select, Plus und Premier Partner müssen gemeinsam mit einem BitDefender Channel Account Manager jährliche Umsatzverpflichtungen festlegen und erreichen. Umsatzverpflichtungen sind abhängig von der jeweiligen Partnerstufe und Region.

Personalaufwendungen des Partners

Um den Erfolg der Investitionen zu maximieren, müssen alle Partner entsprechend ihrer Partnerstufe einen Hauptansprechpartner für geschäftliche und fachliche Fragen bereitstellen. Die Partner müssen den Channel Account Manager alle Informationen zu Ihren Hauptansprechpartnern zukommen lassen und Ihr Profil im PartnerLink-Portal auf dem neuesten Stand halten.

Einführung

Übersicht über das BitDefender-Partnerprogramm

Partnerschaftsstufen

Übersicht über Vorteile und Anforderungen

Erste Schritte

Vorteile einer BitDefender-Partnerschaft

Programmvorteile

Finanzielle Anreize

Marketing-Vorteile

Vertriebsunterstützung

Technische Vorteile

Schulungs- und Weiterbildungsvorteile

Verpflichtungen des Partners

Programmanforderungen

Umsatzziele

Anforderungen hinsichtlich fachlicher Ressourcen

Schulungsanforderungen

Schulungsanforderungen

Eine genaue Kenntnis der Produkte ist unverzichtbar, damit unsere Partner die BitDefender-Produkte effektiv verkaufen, installieren und unterstützen können. Um sicherzustellen, dass die Partner tatsächlich über das notwendige Wissen verfügen, um die BitDefender-Produkte zu verkaufen und unterstützen, müssen sie abhängig von ihrer Partnerstufe gewisse Schulungsanforderungen erfüllen. Die notwendigen Schulungen und Zertifizierungsprozesse sind im BitDefender PartnerLink-Portal verfügbar.

Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick über die BitDefender-Anforderungen hinsichtlich der Vertriebs- und Fachschulungen und Zertifizierungen:

Minimalanforderungen hinsichtlich vertrieblicher Schulung und Zertifizierung

	Registered	Select	Plus	Premier
Schulungen				
Online-Vertriebsschulungen		1	1	1
Vertriebszertifizierung		1	1	1

Minimalanforderungen hinsichtlich fachlicher Schulung und Zertifizierung

	Registered	Select	Plus	Premier
Schulungen				
Online-Fachschulungen		1	1	2
Schulungszertifizierung			1	2

Aufstieg in der Partnerhierarchie

Das BitDefender Partner Network Advantage-Programm zeichnet einen klaren Wachstumspfad in Richtung besserer Support-Stufen, Vergütungen und Anerkennung seiner Mitglieder. BitDefender ermutigt alle Partner, die eine höhere Partnerstufe beantragen möchten, dies jederzeit während der zwölfmonatigen Gültigkeitsperiode ihres Status im Partnerprogramm zu tun. BitDefender verlangt von allen Partnern einen Nachweis, dass sie die jeweils gültigen Anforderungen der höheren Partnerstufe im BitDefender Partner Advantage Network erfüllen.

Beendigung der Teilnahme am BitDefender-Partnerprogramm

Die Beendigung Ihrer Mitgliedschaft im BitDefender Partner Advantage Network unterliegt den Bestimmungen der Programmvereinbarung.