

O relație deschisă

de IT TRENDS

O companie românească - devenită internațională ne explică ce înseamnă businessul ca o relație deschisă. Fidelitate față de canalele tradiționale de distribuție, dar cu deschidere față de noile tendințe. BitDefender e dispus să facă multe pentru partenerii tradiționali. Care nu sunt puțini. Are sistem de certificare și vrea să investească din ce în ce mai mult în colaboratori, pentru a crea un ecosistem matur și capabil de a oferi cele mai bune servicii de securitate IT.

Cu toate acestea, nici noile modele de business nu sunt ignorate, canalul online este deschis oricui dorește să colaboreze și nu în ultimul rând, modelul Software as a Service cu siguranță nu este neglijat. Despre toate acestea, ITT a stat de vorbă cu Bogdan Lupu.

Bogdan Lupu este Channel Manager al BitDefender în România și se ocupă de dezvoltarea canalului de distribuție, negocieri și proiecte cu peste 500 de parteneri activi. Responsabil cu dezvoltarea strategiilor de afaceri cu distribuitorii, al acțiunilor de marketing și vânzări de la nivel național, Bogdan facilitează administrarea proiectelor, atât în domeniul tehnic, cât și în cel comercial. Cunoștințele vaste și de actualitate pe care le deține în domeniul programelor informatice vin să întregască înțelegerea profundă a domeniului, experiența dobândită în aproape 10 ani.

IT TRENDS: *La finalul anului trecut ați încheiat un parteneriat cu diferiți distribuitori online, cu scopul de a distribui online întreaga gamă de produse BitDefender la nivel autohton, cu suport tehnic adecvat. Ce rezultate are acest canal online de prezență a soluțiilor BitDefender? Suntem deja trecuți de primul trimestru al acestui an. Ce rezultate au adus aceștia?*

Bogdan Lupu: Ne-am dorit de la început un proiect ambițios, în care să avem



Bogdan Lupu, Channel Manager BitDefender România

lângă noi parteneri care pot fi dedicați exclusiv canalului online. Am găsit implicarea necesară în echipa celor de la BWM Mediasoft.

Cu BWM relația este una ideală, iar la momentul de față ne dorim o creștere a cifrei de afaceri de aproximativ 20% față de anul trecut, susținută și prin intermediul dezvoltării mai multor programe dedicate magazinelor online, în special a celor care sunt la început de business.

BWM poate să ofere partenerilor săi condiții de distribuție bune și posibilitatea de a le construi și administra magazinele e-commerce de la zero, sau prin preluare.

Preocuparea noastră pentru segmentul online este mai ridicată astăzi, întrucât anul trecut acest segment a reprezentat peste 10% din cifra de afaceri.

IT TRENDS: *Sunteți în al șaptelea an de dezvoltare a canalelor de distribuție BitDefender. În acest moment, soluțiile BitDefender sunt distribuite printr-o rețea globală de parteneri (distribuitori și reselleri) în peste 100 de țări din întreaga lume. Care este canalul de distribuție care aduce cele mai bune vânzări în România?*

Bogdan Lupu: Canalul de distribuție cu cea mai mare pondere în cifra de afaceri este canalul produselor business.

În România, BitDefender are o rețea formată din cinci distribuitori: Asesoft, SCOP, RHS, AGIS, Aline și, împreună cu aceștia, acoperirea noastră se extinde la o rețea de peste 500 de parteneri.

Media creșterii propuse cu fiecare distribuitor este de aproximativ 20% față de anul anterior.

Retail-ul are încă un bun potențial, deși condițiile prezente nu sunt favorabile creșterilor din anii trecuți.

IT TRENDS: *BitDefender Partner Program este structurat pe trei nivele: Bronze, Silver și Gold. Pe lângă acest program de lucru cu partenerii, ați inițiat anul trecut și o platformă e-learning pentru training și certificare. Care sunt până în acest moment rezultatele acestei inițiative?*

Bogdan Lupu: Dorința noastră de creștere este clară, însă ea vine numai prin îmbunătățirea calității, complexității și promptitudinii serviciilor și produselor noastre.

Programul de certificare este unul ambițios și de lungă durată, însă obiectivul este unul clar, acela de a avea o rețea de parteneri care să poată oferi consultanță în domeniul securității datelor și de asemenea și de a presta servicii la un nivel înalt de calitate, servicii bazate pe soluțiile noastre.

Partenerilor interesați de avantajele certificării BitDefender le putem spune că odată cu obținerea acestora vor beneficia de expertiza noastră și de alocarea unor oportunități clare de câștig. De asemenea, alte beneficii conexe vor fi atestarea nominală a personalului implicat în procesul de obținere a certificării și, bineînțeles, a firmei implicate. De aseme-



Bogdan Lupu: Direcția de business Software as a Service nu este o noutate pentru BitDefender și cum spuneam și mai devreme, anul acesta deja transmitem know how-ul nostru către parteneri, certificându-i pentru prestarea serviciilor de securitate către clienți finali. Produsele BitDefender sunt proiectate astfel încât să acopere cele mai multe scenarii de condiții tehnice și nu în ultimul rând comerciale pentru clienții partenerilor noștri. Practic, partenerii vor oferi servicii

BitDefender în joc atât pentru parteneri cât și pentru clienții acestora este suportul tehnic pentru produse localizate în România, cu o echipă formată din peste 60 de ingineri de suport tehnic accesibilă 24 ore 7 zile pe săptămână. Completarea vine și pe partea comercială, unde BitDefender România are o echipă dedicată vânzărilor indirecte prin intermediul partenerilor, punând la dispoziție toate instrumentele unui parteneriat reciproc avantajos.

IT TRENDS: *În fiecare început de an școlar, companiile realizează oferte de sisteme cu software pentru first PC sau School PC. Anul acesta, în contextul din acest moment, credeți că se va putea vinde software în finalul trimestrului 3 și trimestrul 4?*

Bogdan Lupu: Software-ul este esențial pentru un calculator, este, practic, motorul care îl pune în mișcare. Într-adevăr, este o decizie dificilă din partea unui system-builder în momentul în care decide componența pachetului software cu care dorește să finiseze configurația unui sistem complet echipat. Sistemul de operare al calculatorului precum și soluția antivirus fac parte din capitolul necesităților de bază ale oricărui client.

Anul acesta BitDefender vine cu un program OEM mai elaborat față de versiunea prezentată în anii anteriori. Tendințele noului program OEM se axează pe returnarea investiției către partener. ■



Programul de certificare este unul ambițios și de lungă durată, însă obiectivul este unul clar, acela de a avea o rețea de parteneri care să poată oferi consultanță în domeniul securității datelor și de asemenea și de a presta servicii la un nivel înalt de calitate, servicii bazate pe soluțiile noastre.

nea, în secțiunea dedicată partenerilor prezentă pe site-ul BitDefender Romania vor fi menționați numai partenerii care vor avea cel puțin una dintre certificările noastre (comercială sau tehnică).

IT TRENDS: *Care este diferența între vânzarea de produs de sine stătător și de pachet integrat în altă soluție, din punct de vedere al vânzărilor? Unde se vinde mai bine? La vânzarea de produs sau la integrarea lui în proiecte, pachete, servicii...? Nu vă tentează și abordarea ca Software as a Service?*

bazate pe administrarea soluției de securitate atât onsite, din sediul clientului, cât și remote, de la propriul sediu.

De asemenea, gama de soluții BitDefender este complexă - oferind o acoperire completă a rețelelor bazate pe medii de lucru Windows sau Linux, standalone cât și cu management centralizat. Practic, aplicabilitatea și posibilitatea de a vinde un pachet software ca serviciu este foarte extinsă, nevoia de securitate fiind prezentă indiferent de domeniul de activitate sau dimensiunea rețelei clientului final. O resursă foarte importantă pe care o pune