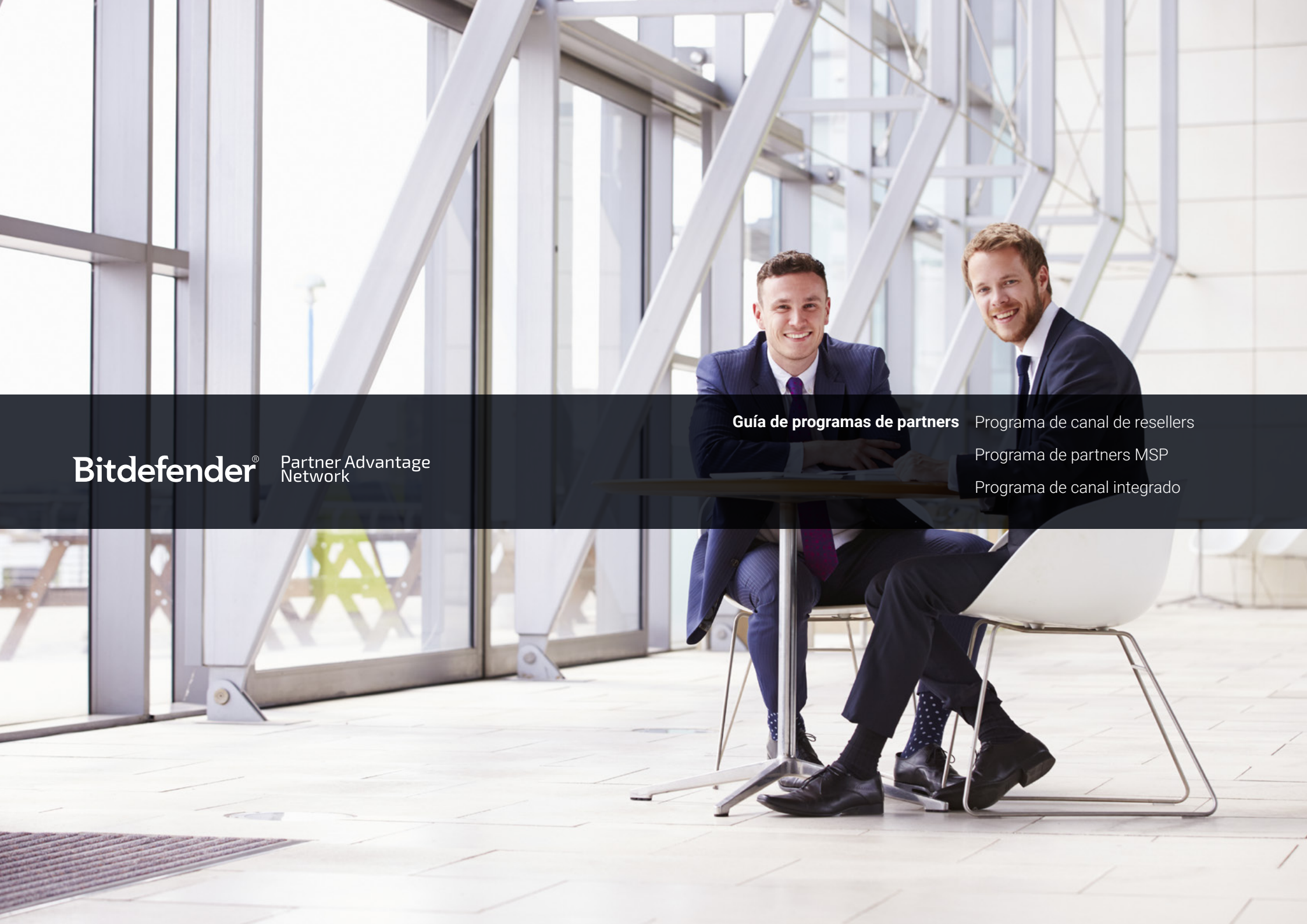


A photograph of two men in dark blue suits and ties sitting at a small, round, dark-colored table in a modern office environment. They are both smiling and looking towards the camera. The man on the left is wearing a purple tie and patterned socks, while the man on the right is wearing a dark tie and patterned socks. They are sitting on white chairs with metal frames. The background features large glass windows and a complex metal structure of diagonal beams, suggesting a contemporary architectural style. The floor is made of light-colored tiles.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Índice

¡Bienvenido a la Partner Advantage Network de Bitdefender!	03
Programa de canal de resellers	05
Programa de partners MSP	08
Niveles de afiliación	09
Descripción general de las ventajas y requisitos	10
Ventajas para el partner	15
Compromisos del partner	24
Primeros pasos	27
Progreso en la Partner Advantage Network de Bitdefender	28

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

¡Bienvenido a la Partner Advantage Network de Bitdefender!

¡Nunca ha habido un momento mejor para unirse a la Partner Advantage Network de Bitdefender! El impulso que Bitdefender ha adquirido en los últimos años ha sorprendido incluso a nuestros competidores más acérrimos. Nuestra reputación se está extendiendo rápidamente. Nuestra tecnología va claramente por delante de la competencia. Nuestras asociaciones con partners son más fuertes que nunca y los galardones que nos han otorgado auditores de programas de partners de canal así lo atestiguan. Y esto es solo el principio, puesto que Bitdefender se encamina hacia un futuro aún más brillante.

Nuestro ascenso como empresa no es puramente casual. Procede, en parte, de nuestro historial de compromiso, innovación y estrecha colaboración con los partners. En el transcurso de los años, hemos desarrollado una fórmula ensayada y demostrada con éxito tanto para nosotros como para nuestros partners.

Con Bitdefender listo para dejar aún más atrás a la competencia en 2019 y más allá, nunca ha habido mejor momento para convertirse en partner de Bitdefender. El acceso a la tecnología número 1, la facilidad para hacer negocios y la protección de ingresos aguardan a aquellos que tengan el empuje para triunfar.

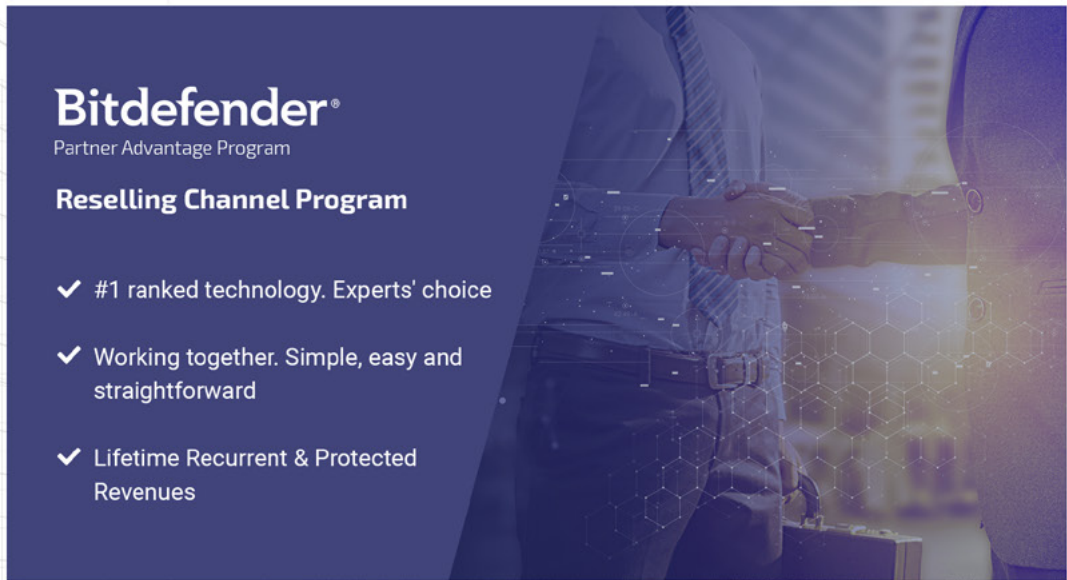
Si comparte nuestro compromiso con la calidad, y cree que los grandes esfuerzos deberían verse bien recompensados, verá que ya tiene en común con Bitdefender una importante filosofía.

En las siguientes páginas, descubrirá más acerca de la Partner Advantage Network de Bitdefender. Recibirá información sobre los niveles del programa, ventajas, requisitos, políticas y los recursos que estarán a su disposición para ayudarle a crecer con nosotros.

Bitdefender está cosechando ahora la recompensa de su filosofía empresarial. Y usted también puede.

* Según estas entidades de evaluación independientes





Bitdefender®

Partner Advantage Program

Reselling Channel Program

- ✓ #1 ranked technology. Experts' choice
- ✓ Working together. Simple, easy and straightforward
- ✓ Lifetime Recurrent & Protected Revenues



Bitdefender®

Partner Advantage Program

MSP Partner Program

- ✓ Best protection. Technology at its excellence
- ✓ Business comprehensive approach. Working together seamlessly
- ✓ Scaled revenue growth. Dedicated benefits



Bitdefender®

Partner Advantage Program

Integrated Channel Program

Complete suite of benefits

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Programa de canal de resellers

Tecnología Nº 1. Elección de los expertos.

Trabajar juntos. Simple, fácil y directo.

Ingresos protegidos y recurrentes de por vida.

Programa de canal de resellers

Tecnología Nº 1. Elección de los expertos.

Seguridad galardonada. Excelencia probada

La pasión y la innovación presiden todo lo que hacemos en Bitdefender. Así es como hemos forjado la cultura de excelencia que ha conducido a la cima a Bitdefender. Los galardones recompensan una calidad puntera a nivel mundial. Año tras año, Bitdefender se alza con los premios más codiciados del sector.* Certificada por expertos, nuestra reputación de excelencia ha sido puesta de manifiesto por los medios de comunicación y por el público. Bitdefender ha recibido muy buenas críticas en medios de comunicación destacados** que han contribuido a elevar el perfil de la compañía y el potencial de ventas. Los partners de Bitdefender tienen la oportunidad única de ganar impulso junto a una empresa potente e innovadora en plena ascensión, y de aprovechar una creciente base global de clientes satisfechos.

"Impecable protección y extraordinaria facilidad de uso." Andreas Clementi, CEO de AV-Comparatives - Enero de 2015

Tecnología líder. Fácil de implementar

Los integrantes del canal de ventas pueden beneficiarse de ser partners de Bitdefender y comercializar GravityZone, la solución de seguridad única con la capacidad de reducir el coste total de proteger los endpoints en entornos físicos, virtualizados y en la nube, gracias a una gestión muy eficaz y a la mayor protección y rendimiento. Nuestra oferta se basa en proporcionar una protección completa y eficaz para entornos extensos o complejos. BRAIN (Bitdefender Reflective Artificial Intelligence Networks, en español Redes de inteligencia artificial reflexivas de Bitdefender) analiza miles de millones de alertas y garantiza la detección y la acción defensiva contra las nuevas amenazas que se originen en cualquier lugar del mundo en tan solo 3 segundos o menos. Bitdefender ayuda a las empresas a aprovechar las ventajas de las soluciones de virtualización y de seguridad en la nube, con un mínimo impacto en la memoria y en la carga de la CPU, y sin requerir ninguna actualización.

"La detección de vanguardia basada en firmas, junto con la tecnología de comportamiento y basada en la nube, han sido herramientas esenciales que han ayudado a los partners de Direct2Channel a hacerse con los usuarios finales en un mercado altamente competitivo." Carlos Zevallos, el presidente de Direct2Channel

Usuarios satisfechos. Clientes recurrentes.

A nivel mundial, cada día, millones de personas confían en las tecnologías de Bitdefender para mantenerse a salvo en su casa, en la oficina o cuando están de viaje. Nos enorgullecemos del servicio de alta calidad que ofrecemos y de la tecnología líder e innovadora de Bitdefender, que garantiza la seguridad y la satisfacción de nuestros usuarios. La excelencia tecnológica se traduce en beneficios directos para nuestros partners. Los clientes ahorran tiempo al evitar las infecciones, lo que conduce a un menor coste operativo, y para los partners eso significa una mayor satisfacción y lealtad de los clientes.

"Los usuarios finales de FlexVirtual están más que satisfechos con las soluciones de Bitdefender. Los comentarios recabados hasta el momento ponen de manifiesto que las soluciones de Bitdefender han proporcionado a los clientes la sensación de haber recuperado el rendimiento perdido en sus redes. Los clientes confían en estar recibiendo el máximo nivel de seguridad y rendimiento posibles, y están deseando renovar y actualizarse año tras año". Alex Pelster, fundador y director de FlexVirtual – Países Bajos

* Entre los últimos galardones obtenidos por Bitdefender se encuentran los premios de AV-TEST al Mejor rendimiento (2014, 2015, 2016, 2017) y a la Mejor protección (2011, 2015, 2017) para Endpoint Security, seis premios a Productos avanzados en 2017 y a la Solución líder en las pruebas de protección avanzada ante amenazas para endpoints otorgados por AV Comparatives, su antivirus es el único que ha ganado siete años completos las pruebas sin perderse un solo premio VBSpm, triple Editor's Choice de PC MAG, y producto del año 2017 de AV Comparatives.

** Las publicaciones que han realizado comentarios sobre Bitdefender incluyen Stiftung Warantest, Virus Bulletin, AV-TEST, ICSA Lab, PC Advisor (Reino Unido), AV-Comparatives, Virus Bulletin, Checkmark, PC World Top 100, CNET, Laptop Magazine, PC Pro, Expert Reviews, WebUser, PC Achat, PC MAG, Micro Hebdo y Tom's Guide.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Programa de canal de resellers

Tecnología Nº 1. Elección de los expertos.

Trabajar juntos. Simple, fácil y directo.

Ingresos protegidos y recurrentes de por vida.

Trabajar juntos. Simple, fácil y directo

Siempre en punta

En Bitdefender nos encanta la comunicación. Trabajamos continuamente para mejorar nuestros productos y herramientas, y sabemos que nuestros partners tienen que estar al tanto de las cosas. Además, creemos que es importante escuchar a nuestros partners: confiamos en ellos y valoramos sus comentarios. Por eso le garantizamos que, gracias a nuestro sistema de comunicación mejorado, nuestros partners no se perderán nada y siempre hallarán un canal abierto hacia nosotros.

"Nos ha resultado fácil trabajar con una marca tan ampliamente reconocida en el mercado de la seguridad y con un antimalware de tanta calidad. Hemos establecido objetivos y estrategias conjuntas y hemos pasado por un proceso de adaptación de los estilos de trabajo de ambas partes que nos ha ayudado tanto a mejorar nuestro trabajo como a proporcionar un mejor servicio a nuestros resellers".
Josep Ramón Puigmartí, Director comercial de Acrosnet, empresa del Grupo Westcon

Soporte integral

Las personas son el activo más valioso de Bitdefender. Ante cualquier cosa que necesite, en el momento que la necesite, comprobará que tenemos las personas adecuadas para ayudarle a crecer y a tener éxito. Tenemos un equipo dedicado de ventas, marketing e ingenieros que desea involucrarse con nuestros partners y ayudarles a cerrar acuerdos.

Estamos llevando a cabo campañas de lanzamiento conjuntas para ayudar a los partners a hacer crecer su negocio. Nos enfocamos hacia la generación de demanda para proporcionar oportunidades de negocio a nuestros partners, además de herramientas para ayudarles a dirigirse a sus propios clientes actuales y potenciales. También aportamos partners a los acuerdos con clientes que ya hemos captado.

Además, dispone de materiales técnicos y comerciales gratuitos específicamente diseñados para ayudarle en el posicionamiento, la venta y la distribución de las soluciones de seguridad de Bitdefender.

"El personal enormemente dedicado de Bitdefender nos está ayudando muchísimo, con una gran rapidez de respuesta y de una manera profesional y amable". Ingo H. Neumann, Director gerente de IQ Sales

Herramientas integradas

Los partners de Bitdefender se benefician de herramientas diseñadas para ayudarles a obtener los mejores resultados posibles. Como nunca dejamos de mejorar, estamos perfeccionando constantemente el sistema e introduciendo nuevas características para satisfacer sus necesidades. El portal PAN es el lugar donde puede encontrarlo todo, 24 horas al día y 7 días a la semana. Nuestra plataforma de e-learning ofrece cursos técnicos y comerciales online gratuitos y certificaciones para nuestras soluciones. El Buscador de partners es una potente herramienta que puede ayudarle a hacer crecer su negocio. Se trata de un directorio online donde los clientes pueden encontrar partners activos de Bitdefender en su zona.

"Nuestras experiencias han sido siempre positivas en lo referente a pedidos, transferencia de conocimientos y utilización del portal de partners". Peter Rudolf, Director general de Mightycare Solutions

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Programa de canal de resellers

Tecnología Nº 1. Elección de los expertos.

Trabajar juntos. Simple, fácil y directo.

Ingresos protegidos y recurrentes de por vida.

Ingresos protegidos y recurrentes de por vida.

Rendimiento con recompensa garantizada

Una gran motivación propicia grandes resultados, y queremos que sepa que valoramos, animamos y reconocemos a los partners comprometidos que se esfuerzan por alcanzar la excelencia. Una filosofía clave en Bitdefender es que el éxito llega cuando los resultados se recompensan directa y generosamente. Por eso nuestros partners consiguen altos márgenes y bonos por su rendimiento destacado. Y, dado que queremos que aproveche todas las oportunidades de crecimiento, siempre nos aseguramos de que pase al siguiente nivel cuando intensifica sus esfuerzos. En función de su rendimiento, pasará a niveles de partner más elevados, lo que implica recompensas aún mayores.

Registro de nuevas oportunidades

Sabemos que las grandes ventas cuestan mucho trabajo y queremos que esté seguro de que su esfuerzo nunca dejará de reportarle beneficios. Como partner de Bitdefender, tiene acceso a grandes herramientas como el registro de nuevas oportunidades, que le premian por localizar, desarrollar y conseguir nuevos clientes empresariales. Y, para que su trabajo sea aún más gratificante, también le ofrecemos un descuento adicional, cualquiera que sea su nivel de partner. No lo olvide: el Registro de nuevas oportunidades le garantiza los mejores resultados.

Protección de cuenta

¡Si lo ha traído usted, es para usted! Como partner, tiene protección de la cuenta en las ventas de soluciones de Bitdefender. Esto le garantiza que será el partner prioritario para los programas de clientes (campañas de ampliación de venta/actualización), renovación y oferta de nuevas soluciones de negocios en cuentas en las que haya invertido su tiempo y su esfuerzo.

"Securisoft ha sido el Country Partner de Bitdefender y ha alcanzado resultados excepcionales en un periodo de tiempo muy corto. Gracias a la calidad del producto y al soporte de Bitdefender, Securisoft pudo conseguir más de 500 NUEVOS clientes y 80 NUEVOS canales en todo el país, en solo 8 meses de funcionamiento."

Eduardo D'Antona, CEO de Securisoft do Brasil. Brasil.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Programa de partners MSP

La mejor protección. Excelencia tecnológica

Enfoque empresarial integral. Trabajar juntos con fluidez

Crecimiento escalado de ingresos. Ventajas exclusivas

Programa de partners MSP

La mejor protección. Excelencia tecnológica

Protección y rendimiento n.º 1: ¡demostrado!

Bitdefender ocupa sistemáticamente el primer puesto en importantes pruebas independientes para demostrar la mejor protección contra las amenazas digitales con el menor número de falsos positivos y el menor impacto en el rendimiento de los sistemas protegidos.

Suite de seguridad MSP integral unificada

Bitdefender Cloud Security for MSP incluye todas las capas de seguridad esenciales y también antiexploit, Machine Learning avanzado optimizable, espacio aislado y EDR, todo ello administrado desde una única consola.

Enfoque empresarial integral. Trabajar juntos con fluidez

Licencias y aprovisionamiento simplificados: pago por uso

Administre la protección de todos los clientes desde una única consola alojada en la nube con facturación mensual dinámica. Automatice tareas y simplifique la administración mediante la integración de API con las principales plataformas RMM/PSA.

Acceso permanente al portal de partners

Aumente la facturación, la generación de oportunidades de negocio y el esfuerzo de ventas aprovechando este punto centralizado de acceso a herramientas y recursos valiosos, incluida la plataforma de autoservicio de marketing

Crecimiento de ingresos escalado. Ventajas exclusivas

Ganancias incrementales

Beneficiarse de los precios escalonados agregados a nivel de MSP que reducen el coste por endpoint para los MSP que administran servicios de TI para un gran número de pymes

Su empresa protegida:

Proporcionamos licencias completas de soluciones de seguridad de endpoints que los MSP pueden implementar para proteger su propia infraestructura

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Niveles de partners

La Partner Advantage Network de Bitdefender recompensa a una red de competentes partners de seguridad en más de 150 países. Cada programa tiene tres niveles: Bronze, Silver y Gold. Las ventajas y requisitos se incrementan según nuestros partners van ganando experiencia en la venta y distribución de soluciones Bitdefender. Ya tengan los partners una relación comercial directa con Bitdefender, o una relación a través de un mayorista regional, las condiciones comerciales son las mismas.

Partner Bronze

El nivel **BRONZE** constituye el punto de entrada para todos los nuevos partners de Bitdefender. Dependiendo del programa del que forme parte, permite a los partners conocer más sobre las soluciones de seguridad de Bitdefender y las oportunidades que proporcionan. El Programa de canal de resellers les ofrece un porcentaje básico de margen además del margen por el registro de nuevas oportunidades. A través del Programa de MSP, tienen acceso a los precios basados en niveles de los MSP, información desglosada del uso por cliente y soporte técnico de segundo nivel. Los partners Bronze también tienen acceso a herramientas gratuitas de marketing y boletines para mantenerse al día respecto a las tendencias del mercado y las novedades de Bitdefender.

Partner Silver

El nivel **SILVER** es para organizaciones que hayan alcanzado la certificación técnica y comercial del Programa en el que estén inscritas y estén dispuestas a comprometerse con objetivos de ingresos anuales. El Programa de canal de resellers ofrece a nuestros partners Silver un margen mayor que a los Bronze, además de que también tienen derecho a recibir clientes potenciales de Bitdefender, protección de cuentas, fondos de desarrollo de marketing y apoyo para la renovación de licencias. Además, para el Programa de MSP, las ventajas para los partners son mayores a partir del nivel Silver, incluyendo apoyo del gestor de cuentas de Bitdefender designado e inclusión en el Buscador de partners.

Partner Gold

GOLD, el mayor nivel de pertenencia al programa, está a disposición de partners con amplia experiencia en la venta de soluciones de seguridad de Bitdefender. Los partners Gold mantienen más personal certificado dedicado tanto a ventas como a puestos técnicos para Soluciones de negocios, tienen acceso a formación práctica y se comprometen a mayores ingresos. Son candidatos a recibir el máximo nivel de margen, oportunidades de negocio y soporte de Bitdefender. Los partners Gold trabajan más estrechamente con el gestor de marketing y el gestor de cuenta dedicados de Bitdefender para desarrollar planes eficaces de marketing y ventas. Tienen protección de cuenta y soporte completo a la hora de cerrar acuerdos, lo que implica ser el partner prioritario para la renovación en años venideros de la misma cuenta, con ingresos recurrentes. Optan a más fondos de desarrollo de marketing y a un margen adicional para las nuevas oportunidades registradas en el portal de Bitdefender. Los partners Gold son los más recompensados también por nuestro renovado programa MSP, ya que obtienen las mayores ventajas, incluyendo un gestor técnico de cuenta dedicado y acceso al Consejo asesor de partners y al Programa de referencias.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas y requisitos

Programa de canal de resellers

Programa de partners MSP

Programa de canal integrado

Descripción de ventajas y requisitos

Las ventajas de la Partner Advantage Network están diseñadas para acoger a todos los tipos de partner de la mejor manera posible. Las tablas de esta sección esbozan las ventajas específicas del programa y requisitos para los partners Bronze, Silver y Gold. Las ventajas y requisitos indicados se describen más detalladamente a lo largo de este documento.

Partners Bronze

Ventajas para partners	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Ventajas del programa			
Portal de partners	✓	✓	✓
Comunicaciones de partners	✓	✓	✓
Ventajas económicas			
Márgenes	✓		✓
Registro de nuevas oportunidades	✓		✓
Licencias mensuales de MSP con precios escalonados agregados		✓	✓
Ventajas de marketing			
Logotipo de identificación de partner	✓	✓	✓
Ventajas de apoyo a la venta			
Herramientas de generación de demanda y recursos de ventas	✓		✓
Registro de nuevas oportunidades	✓		✓
Información desglosada del uso por cliente		✓	✓
Claves de licencia NPV	✓	✓	✓

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas y requisitos

Programa de canal de resellers

Programa de partners MSP

Programa de canal integrado

Partners Bronze

Ventajas para partners	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Ventajas técnicas			
Acceso a la base de conocimientos	✓	✓	✓
Enlace directo al soporte técnico	✓		✓
Soporte técnico de segundo nivel		✓	✓
Ventajas de formación y habilitación			
Cursos interactivos online técnicos y de ventas	✓	✓	✓
Certificaciones profesionales	✓	✓	✓

Compromisos del partner	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Requisitos del programa			
Acuerdos del partner	✓	✓	✓
Perfil de empresa	✓	✓	✓
Ofrecer soporte técnico de primer nivel		✓	✓
Brindar servicios a clientes		✓	✓

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas y requisitos

Programa de canal de resellers

Programa de partners MSP

Programa de canal integrado

Partners Silver

Las ventajas para los partners son mucho mayores a partir del nivel Silver. Ya estén encuadrados en el Programa de canal de resellers, al Programa de partners MSP o al Programa de canal integrado, los partners Silver asumen las ventajas y requisitos del nivel Bronze, a lo que se añade lo siguiente:

Ventajas del partner	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Ventajas del programa			
Gestión de cuentas	✓	✓	✓
Ventajas económicas			
Límite de crédito	✓		✓
Ventajas de marketing			
Programa de fondos de desarrollo de marketing (MDF)	✓	✓	✓
Ventajas de apoyo a la venta			
Protección de cuentas	✓		✓
Programa de oportunidades de negocio	✓		✓
Buscador de partners	✓	✓	✓
Ventajas técnicas			
Formación práctica	✓	✓	✓
Programa Beta	✓		✓
Ventajas de formación y habilitación			
Webcasts de formación	✓	✓	✓
Demos de productos	✓	✓	✓

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas y requisitos

Programa de canal de resellers

Programa de partners MSP

Programa de canal integrado

Partners Silver

Compromisos del partner	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Requisitos del programa			
Plan de negocio	✓	✓	✓
Requisitos económicos			
Objetivos de logro de ingresos anuales	✓	✓	✓
Requisitos de formación			
Formación y certificación profesional de ventas	1	1	1/Tipo de programa
Formación técnica y certificación	1	1	1/Tipo de programa

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas y requisitos

Programa de canal de resellers

Programa de partners MSP

Programa de canal integrado

Partners Gold

Los partners Gold son los más recompensados por nuestros programas en función de su rendimiento y cumplimiento de requisitos. Se otorgan todas las ventajas de los partners Bronze y Silver al mayor nivel, además de añadirse las siguientes:

Ventajas del partner	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Ventajas del programa			
Gestión técnica de cuentas		✓	✓
Programa de referencias		✓	✓
Consejo asesor de partners		✓	✓
Comunidad online MSP		✓	✓
Ventajas de formación y habilitación			
Formación in situ	✓		✓
Materiales de formación técnica y de ventas fácilmente accesibles	✓	✓	✓

Compromisos del partner	Programa de canal de resellers	Programa de partners MSP	Programa de canal integrado
Requisitos económicos			
Objetivos de logro de ingresos anuales	✓✓	✓✓	✓✓
Requisitos de formación			
Formación y certificación profesional de ventas	2	2	2/Tipo de programa
Formación técnica y certificación	2	2	2/Tipo de programa

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas para partners

Ventajas del programa

La Partner Advantage Network de Bitdefender ofrece un amplio abanico de ventajas para recompensar a sus partners. Estas ventajas incluyen herramientas de marketing y ventas, incentivos económicos protegidos, registro de nuevas oportunidades, programa de oportunidades de negocio, formación y certificaciones competitivas, formación práctica, licencias Not For Resale (NFR), visibilidad del partner en bitdefender.com, y uso del logotipo de partner de Bitdefender para fortalecer su marketing. Las ventajas variarán en función del tipo y nivel del partner dentro de la Partner Advantage Network. A continuación se incluye una descripción de las ventajas. Pregunte a su contacto en Bitdefender o a su mayorista regional acerca de las ventajas aplicables en su caso.

Gestión de cuentas

Bitdefender asigna un gestor de cuenta de canal para que trabaje con los partners Gold y Silver, y proporciona un mecanismo de contacto para gestionar las solicitudes en curso relativas a ventas. El gestor de cuenta del canal ayuda al partner en el desarrollo de planes de venta y marketing eficaces, le ofrece apoyo a las ventas y sirve como punto de contacto con los equipos de Bitdefender.

Portal del partner

El portal online de partners de Bitdefender, PAN, proporciona un marco para trabajar con Bitdefender, y sirve como punto de acceso centralizado a valiosas herramientas y recursos, que incluyen:

- Información del programa de partners: niveles de partners, objetivo adquirido, certificaciones obtenidas, logotipo de partner y diploma
- Materiales de marketing – materiales de marca compartida, campañas de marketing, hojas de datos, comparativas, presentaciones, etc.
- Herramientas de habilitación para ventas – registro de nuevas oportunidades, programa de oportunidades de negocio, renovaciones, claves de licencia NFR, promociones exclusivas, seminarios Web, demos, casos de estudio y referencias.
- Soporte técnico e información de producto.
- Recursos de formación online técnicos y de ventas

El portal PAN es su entrada exclusiva a Bitdefender. Le invitamos a que visite con frecuencia el PAN de Bitdefender para recibir la información más reciente respecto a oportunidades de negocio para usted, registro de nuevas oportunidades, renovaciones, ofertas del programa, lanzamiento de productos y anuncios de discontinuación, herramientas de ventas y marketing, y promociones regionales de productos. El contenido del portal está personalizado para su nivel de partner y región, y le permite solicitar más recursos de las personas apropiadas.

Comunicaciones con partners

Los boletines de Bitdefender para partners comunican con regularidad información relevante y oportuna, como por ejemplo:

- Información de productos y formación.
- Noticias y eventos.
- Casos de estudio cliente/partner.
- Programa Partner Advantage Network y actualizaciones del portal
- Documentos técnicos.

Programa de referencias

Bitdefender recompensa a los partners que aportan oportunidades de negocio e invierten en nuestra relación como partners. El Programa de referencias ayuda a los partners a dar a conocer sus historias mediante casos prácticos de Bitdefender u oportunidades para hablar, lo que eleva el perfil de su negocio.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Consejo asesor de partners

El Consejo asesor empresarial de Bitdefender, al que se accede solo por invitación, constituye un foro donde nuestros partners más estratégicos pueden dar a conocer y explorar estrategias que impulsen el crecimiento, debatir sobre los retos, influir en el desarrollo de productos e interactuar directamente con los equipos de productos de Bitdefender.

Comunidad online MSP

Estamos comprometidos con la construcción de una red de partners más potente, que permita a los partners registrarse en el foro online de Bitdefender para obtener y compartir ideas y recomendaciones en una comunidad dedicada de usuarios MSP.

Gestor técnico de cuenta dedicado

El gestor técnico de cuenta (TAM, por sus siglas en inglés) brinda apoyo orientado al cliente para organizaciones que presenten requisitos de soporte técnico particulares o complejos. El TAM es un experto de Bitdefender familiarizado con el entorno del cliente, los objetivos de su negocio y los planes de implementación, encargado de mediar en todos los aspectos de la interacción técnica entre el cliente y el servicio de soporte técnico empresarial.

Ventajas económicas.

Bitdefender está comprometido con el éxito económico de sus partners y ofrece diferentes márgenes (en función del nivel del partner, fondos de marketing y promociones de productos) a partners con un buen rendimiento y potencial para alcanzar aún mejores resultados. Bitdefender mantiene también una estrecha relación con los mayoristas que implementan la estructura del programa de partners que puede aumentar la rentabilidad de los resellers de Bitdefender. Los partners Silver y Gold pueden cooperar con su gestor de cuenta de canal para optimizar las ventas. El mayorista local y el gestor de cuenta de canal podrán proporcionar más información acerca de estas ventajas.

Márgenes

El margen del partner depende de su nivel en la Partner Advantage Network. Un nivel más alto otorga al partner un margen mayor. El nivel de margen se establecerá en las condiciones de la Partner Advantage Network y se computa como un porcentaje de descuento por parte de Bitdefender sobre el precio de usuario final que será o bien un MSRP o un NSP aprobado por Bitdefender.

Margen de registro de nuevas oportunidades

Bitdefender ofrece la posibilidad de registrar nuevas oportunidades para recompensar los esfuerzos de ventas de sus partners. Al registrar las nuevas oportunidades que superen la cantidad mínima requerida, los partners obtienen un margen adicional para esa negociación en concreto, ligado al ID de esta y devengado en el momento del pedido y factura correspondiente a dicha oportunidad. Además, los partners de Bitdefender se aseguran de que todo su negocio queda protegido cualquiera que sea su valor.

Límite de crédito

Solo los partners directos de Bitdefender son candidatos a un límite de crédito. Esta solicitud se dirigirá directamente al gestor de cuenta y se aprobará tras un estudio detallado de cada caso.

Licencias mensuales de MSP con precios escalonados agregados

Acceda a licencias mensuales para los productos MSP de Bitdefender y aumente sus beneficios con precios escalonados basados en el número total de endpoints que protege en todos sus clientes. Los niveles no se calculan por cliente, sino que atienden a la suma de todos.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Ventajas de marketing

Bitdefender considera que la estrategia más eficaz para crear la demanda de sus soluciones de seguridad combina el marketing global de Bitdefender y la generación de oportunidades de negocio con la experiencia de campo y marketing de sus partners locales. Como primer contacto con el mercado, los partners de Bitdefender entienden las necesidades de sus clientes actuales y potenciales. Para ayudarles en su marketing y ventas, Bitdefender ofrece una amplia variedad de herramientas y soporte, incluyendo fondos para las actividades de marketing aprobadas.

Logotipo de identificación de partner

Los miembros de la Partner Advantage Network de Bitdefender pueden aprovecharse de esta asociación con la marca de Bitdefender para fortalecer su 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 junto con Bitdefender. Esta potente herramienta puede ayudar a crear una conciencia y preferencias para las soluciones y servicios de los afiliados en el mercado.

La Partner Advantage Network de Bitdefender ofrece el apoyo de su marca a partners Bronze, Silver y Gold. Cada nivel de partner tiene su logotipo correspondiente.

Debajo se listan ejemplos de la Partner Advantage Network de Bitdefender y los logotipos de partners:



Todos los logotipos de partners de Bitdefender son para su uso en materiales de apoyo de los partners, sitios Web, actividades de generación de demanda online, e-mails, materiales de ventas, tarjetas de visita, papelería y señalización. Los partners deben cumplir con las directrices de uso del logotipo de la Partner Advantage Network de Bitdefender presentes en el portal PAN.

Materiales de marca compartida

La marca compartida -con el logotipo del partner y el de pertenencia al programa de partners correspondiente- garantiza a los clientes potenciales que las soluciones y servicios proporcionados por un partner cumplen con la metodología y buenas prácticas de Bitdefender, y que el partner está autorizado a vender soluciones de Bitdefender y es competente para ello. Bitdefender proporciona a sus partners Silver y Gold materiales de apoyo personalizados para alojar el logotipo del partner de Bitdefender y el permiso para distribuir materiales de marca compartida a sus clientes actuales y potenciales. Los partners deben seguir el manual de marca de Bitdefender presente en el portal PAN.

Programa de fondos de desarrollo de marketing (MDF)

Bitdefender ofrece a los partners Silver y Gold fondos de desarrollo de marketing para generar y explorar oportunidades de negocio. Se ofrecen fondos de desarrollo de marketing para partners que se comprometan al invertir recursos e ingresos en actividades relacionadas con

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Bitdefender bajo las siguientes condiciones: Bitdefender acepta gastar una cierta cantidad en actividades de marketing (fondos de cooperación para trade marketing, etc.), excepto para promoción de precios, pero excluyendo gastos, como los de viaje, alojamiento, manutención y gastos de representación, siempre y cuando: (i) Bitdefender apruebe por anticipado todos los materiales de marketing y promociones, que irán acompañadas de un ID de MDF; (ii) el partner cumpla todas las directrices de Bitdefender, y respete sus obligaciones de pago y el plan de negocio remitido; (iii) el partner envíe el informe de marketing con los justificantes de las actividades realizadas. Están sujetos a aprobación antes de que la acción tenga lugar. Sin el ID de aprobación previa, el reembolso de la actividad no se hará efectivo tras el envío de los justificantes. El partner ha de planificar estas acciones como parte del plan de negocio, y proponerlas, obtener la aprobación de Bitdefender y garantizar su adecuada ejecución. Todo el proceso estará disponible en el portal PAN. Para impulsar la generación de oportunidades de negocio, concienciar a los clientes y asistir a los partners a la hora de cerrar acuerdos, Bitdefender apoya a los partners Silver y Gold con actividades promocionales conjuntas, como por ejemplo: ferias, comunicaciones (boletines, seminarios Web, teleconferencias), reuniones informativas con clientes y seminarios. Los gestores de cuenta de canal de Bitdefender ayudarán a los partners autorizados a planificar y poner en marcha las actividades conjuntas.

Ventajas de apoyo a las ventas

Bitdefender se compromete a proporcionar a sus partners recursos para incrementar los ingresos y aumentar el beneficio. Los partners pueden acceder a una serie de herramientas de ventas, al registro de nuevas oportunidades, al soporte para renovaciones y al formulario de solicitud de NFR en el portal PAN. Además, los partners Gold y Silver son candidatos para recibir oportunidades de negocio de los distintos programas de oportunidades de Bitdefender.

Herramientas de recursos de ventas y generación de demanda

Para ayudar a posicionar de manera eficaz las soluciones Bitdefender, éste dota a sus partners de materiales de apoyo al marketing, hojas de datos, documentos técnicos, presentaciones de ventas, y estudios y noticias relevantes del sector, todo ello accesible en el portal PAN. Bitdefender tiene la intención de poner a disposición del partner toda la información acerca del posicionamiento de productos en el portal PAN, así como proporcionar argumentos para el crecimiento de las ventas. No obstante, se puede apoyar al cliente para que haga sus propias comparaciones como parte de instalaciones piloto y pruebas de concepto. Las herramientas de posicionamiento son confidenciales, y están sujetas a los términos y condiciones del contrato del programa de la Partner Advantage Network.

Registro de nuevas oportunidades

Ofrecemos un proceso fácil y rápido para registrar nuevas oportunidades en el portal PAN con el fin de recompensar a nuestros partners por localizar, desarrollar y conseguir nuevos clientes empresariales. Asegúrese de registrar cualquier oportunidad aplicable para sacar provecho de todas las ventajas:

- Derecho inmediato al margen de su nivel de partner.
- Si la oportunidad coincidiese parcialmente con otro registro, la entrada quedará marcada para una revisión detallada por parte de nuestros gestores de cuenta de canal.
- El sistema notifica automáticamente al partner el estado de su registro (aprobado/rechazado).
- En caso de que se apruebe un proyecto bajo condiciones especiales, se enviará un e-mail directamente al cliente incluyendo el detalle de los precios (el partner que registró el acuerdo en el sistema estará presente en todas las comunicaciones).
- Tras haber tramitado el registro de la oportunidad, se generará un código de ID exclusivo. Los partners utilizarán este ID exclusivo para aprovechar su margen cuando realicen sus pedidos.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Información necesaria para registrar una oportunidad:

- Nombre de la empresa, dirección principal y número de teléfono principal.
- Nombre del contacto principal e información de contacto (teléfono, e-mail).
- Productos seleccionados.
- Fecha esperada de cierre (estimada).
- Número de usuarios (del cliente).

Criterios de candidatura para el registro de oportunidades:

- El acuerdo debe partir de la actividad del partner (las oportunidades de negocio que proporcione Bitdefender no pueden registrarse, dado que no existe ninguna oportunidad activa similar en el sistema CRM de Bitdefender para el cliente potencial).
- El cliente ha definido un periodo de compra en un horizonte máximo de 90 días.
- Se ha acordado una actividad de seguimiento por ambas partes.
- El partner proporciona la información de contacto necesaria.
- Un acuerdo registrado por cada oportunidad.
- La oportunidad debe cerrarse al menos 2 días después de haberse aprobado por Bitdefender y el pedido se puede cursar dentro de los 90 días a contar a partir de la aprobación (se puede solicitar una extensión de hasta 30 días, sujeta a la aprobación de Bitdefender).

El Registro de nuevas oportunidades no protege frente a que el cliente solicite ofertas a otros partners o que el cliente pida un presupuesto formal. Bitdefender revisará la oportunidad registrada para su aprobación en un máximo de 72 horas. Tras la aprobación, los partners de Bitdefender tienen aseguradas sus respectivas negociaciones. Solo las oportunidades de negocio cuyo valor supere cierto umbral podrán optar al margen adicional de registro de nuevas oportunidades. Un representante de ventas de Bitdefender le comunicará la cantidad exacta de dicho margen.

Protección de cuenta

Bitdefender ofrece protección de cuenta para los resellers activos en la venta de **Soluciones de negocios de Bitdefender**, al garantizar que el reseller que venda inicialmente la solución de Bitdefender en una cuenta, será el reseller preferido para recibir las oportunidades de negocio de programas de clientes para campañas de ampliación de venta/actualización, renovación y oferta de nuevas soluciones de negocios en cuentas en las que haya invertido tiempo y esfuerzo. Bitdefender también le ayudará a cerrar el acuerdo informando al usuario final antes de que caduque su licencia de que debe renovarla en un periodo de tiempo determinado. El usuario final recibirá información sobre los detalles del reseller de Bitdefender que le proporcionó la solución en primer lugar, si el reseller sigue en activo, incluyendo a este reseller en todas las comunicaciones para esa cuenta concreta. Criterios de candidatura para la protección de cuenta: i) ser partner en activo; ii) proporcionar detalles exactos del usuario final al realizar cualquier tipo de pedido; iii) cumplir con todas las obligaciones contractuales con Bitdefender. Con independencia de cualquier disposición en contrario, Bitdefender no puede interferir en la decisión del usuario final respecto a su opción de renovación.

Programa de oportunidades

Para impulsar la demanda de soluciones de seguridad de Bitdefender y generar oportunidades de ventas, Bitdefender lleva a cabo habitualmente programas de marketing y ventas, como seminarios Web, demos de productos, campañas de e-mail y ferias. Bitdefender crea y ejecuta los programas de oportunidades de negocio por regiones, y los gestores de cuenta de canal distribuyen las oportunidades de negocio generadas durante estas acciones a los partners correspondientes en base a su ubicación geográfica y a la adecuación de las necesidades del cliente a la orientación del mercado vertical del partner, capacidades y experiencia. Los partners tienen la posibilidad de actualizar el estado de todas las oportunidades de negocio proporcionadas mediante el portal PAN durante un máximo de 48 horas o se cursarán a otro partner. Un porcentaje mayor de ventas por oportunidad de negocio atraerá más oportunidades de negocio. Bitdefender catalogará algunas oportunidades de negocio como "oportunidades calientes" en función de las posibles ventas de la oportunidad.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Programa de oportunidades de negocio por elección del cliente

El **Programa de oportunidades de negocio por elección del cliente** ofrece a nuestros partners de confianza la oportunidad de aumentar su visibilidad y sus ventas incluyendo su marca como referencia para clientes de nuestros sitios web. Este Programa de oportunidades de negocio permite a los clientes finales que buscan comprar Business Security y Advanced Business Security en los sitios web de Bitdefender redirigir y abordar sus intenciones de compra con un partner recomendado que se muestra en la página web. Para ser **partner recomendado** en las páginas web de compra, se deberán cumplir varios requisitos: cierre de informes estándar de medición de rendimiento de oportunidades de negocio con un SLA de 24 horas, requisitos de certificación según el nivel de pertenencia al programa y el logro de objetivos, uso del portal PAN y rendimiento general con Bitdefender. Para mantener el estado de partner recomendado y la visibilidad online, los partners serán evaluados según un estricto conjunto de KPI: **tiempo de respuesta** (las oportunidades de negocio deben procesarse en un plazo de **24 horas**) y **tasa de conversión**.

Claves de licencia NFR

Los productos NFR (Not For Resale) son aquellos que Bitdefender ofrece a partners escogidos para su red interna; son intransferibles y no pueden venderse ni regalarse a los clientes. Los partners Bronze pueden recibir una clave NFR tras haber realizado su segundo pedido; los partners Silver y Gold son candidatos automáticos a recibir una clave NFR. La solicitud debe cursarse a través del portal de partners. Los partners tienen derecho a solicitar una licencia NFR por año para un producto a su elección. Tras caducar la licencia, se podrá solicitar una renovación o bien otro producto. Sin embargo, si pierde su estado de miembro de la Partner Advantage Network, o el partner no cumple con las limitaciones de los términos de uso NFR, se rescindirán automáticamente todos los derechos de uso. Bitdefender anima a los partners Bronze, Silver y Gold a completar su formación técnica antes de intentar instalar los productos NFR.

Buscador de partners

Bitdefender ofrece a los partners activos Silver y Gold su presencia online en listados publicados en el Buscador de partners de Bitdefender en www.bitdefender.es. Con búsquedas geográficas y por tipo de partner, el directorio Buscador de partners puede generar oportunidades de negocio para partners al permitir a los usuarios finales localizar resellers cualificados de Bitdefender en su zona. Los partners activos certificados se incluirán prioritariamente en el Buscador de partners, y su categoría vendrá determinada por su información en el portal.

Información desglosada del uso por cliente

El portal Partner Advantage Network de Bitdefender ha sido mejorado para un trabajo conjunto fluido. En el portal PAN de Bitdefender, puede acceder ahora al informe mensual de uso de licencias y simplificar la facturación con un desglose del número de dispositivos protegidos por cada producto MSP y por cada cliente.

Beneficios Técnicos

Las siguientes ventajas técnicas están disponibles para todos los partners Bitdefender:

Formación práctica

Para garantizar un proceso previo a la cualificación claro y fácil de gestionar, los Servicios profesionales de Bitdefender ¡le ayudarán gratuitamente a realizar cinco demostraciones de productos en directo y pruebas de concepto! La formación práctica del partner está pensada para ofrecer a los partners Silver y Gold de Bitdefender de todo el mundo un marco de trabajo previo a las ventas, fácil de gestionar y adaptable a cualquier tipo de oportunidad de negocio, para maximizar los ingresos. Nuestros ingenieros le guiarán, ayudarán y formarán a lo largo de

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

todo el proceso técnico de venta:

- Identificación de la oportunidad desde una perspectiva técnica.
- Calificación previa de la oportunidad e impulso de ventas técnicas.
- Ejecución de una prueba de concepto o demo según necesidades.
- Apoyo al cliente con posibles preguntas técnicas durante el periodo de prueba.

Acceso a la base de conocimientos

La extensa base de conocimientos técnicos de Bitdefender está formada por un gran almacén en el que se pueden buscar conocimientos técnicos sobre los productos de Bitdefender, incluyendo:

- Tutoriales en vídeo.
- Documentos técnicos.
- Documentación del producto.
- Manuales de instalación y guías de usuario.
- Artículos de solución de problemas y tutoriales.
- Comparativas.

Enlace directo al soporte técnico

El compromiso de Bitdefender es proporcionar un soporte de alta calidad tanto a los clientes como a los partners para garantizar que se adoptan, instalan y utilizan las soluciones apropiadas, y que funcionan como se pretende. Para cumplir este compromiso, Bitdefender proporciona canales de comunicación para soporte técnico previo y posterior a la venta para permitir a los partners de Bitdefender resolver los problemas más complejos que puedan plantearse a sus clientes. Esta estructura de soporte está personalizada 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 está disponible en el portal PAN.

Programa de versiones beta

Bitdefender se compromete a ofrecer soluciones de seguridad innovadoras y eficaces. A medida que evolucionan las tecnologías y las amenazas, Bitdefender continúa desarrollando y dando forma proactivamente a su cartera 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 lleva a cabo campañas beta previas al lanzamiento de sus soluciones para recopilar información de clientes y partners. Los partners Gold y Silver tienen la oportunidad de inscribirse en el programa de versiones beta de Bitdefender, para hacer oír su voz en el desarrollo de las soluciones de Bitdefender. Así mismo, el acceso a los comentarios e información previa a los lanzamientos proporciona a estos partners la oportunidad única de validar los productos antes de su lanzamiento, para influir en la dirección de futuros desarrollos de Bitdefender y para prepararse mejor para vender las soluciones venideras. Los partners pueden encontrar en el PAN de Bitdefender más detalles sobre el Programa de versiones beta de Bitdefender, incluyendo información sobre los requisitos y la forma de inscribirse.

Soporte técnico de segundo nivel

Ofrecer asistencia de segundo nivel significa realizar un seguimiento respondiendo a preguntas, informando del estado de un problema pendiente, actualizando las expectativas u obteniendo más información sobre un problema pendiente. También supone intentar proporcionar alternativas para abordar el problema. En situaciones en las que un programa no funcione como está documentado, implica informar del problema a la organización de control de calidad de la parte correspondiente y escalar las solicitudes de soporte técnico no resueltas al tercer nivel, así como trabajar en estrecha colaboración con el personal de dicho nivel para analizar, comprender y resolver problemas difíciles. El soporte de segundo nivel también incluye verificar que un problema pendiente puede “cerrarse” cuando se ha proporcionado una solución satisfactoria al cliente. Los problemas no resueltos por el segundo nivel de soporte pasarán al tercer nivel.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Acceso a pymes para los productos GravityZone, proporcionado por un partner certificado*¹

El servicio de acceso a pymes implica la instalación del producto GravityZone en los endpoints del cliente. Este servicio es ideal para clientes que se beneficiarían de la orientación de expertos durante todo el proceso de implementación.

El servicio está limitado a una duración máxima de dos horas y a la instalación de hasta cinco endpoints.

Durante la prestación del servicio, el partner certificado de Bitdefender hará lo siguiente:

- Instalar y configurar la consola de administración de GravityZone.
- Crear paquetes.
- Instalar un relay.
- Instalar hasta cinco endpoints.

Ventajas de formación y capacitación

Bitdefender está comprometido con la creación de una red de partners independiente, capacitada y de éxito. La formación continua constituye un componente clave en la consecución de este objetivo global. La Partner Advantage Network proporciona fácil acceso a materiales de formación de ventas y técnicos que permiten a sus partners vender e implantar 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.

A continuación figura una descripción general de las opciones de formación técnica y de ventas que Bitdefender ofrece actualmente a sus partners. Bitdefender actualiza continuamente los cursos existentes y desarrolla otros nuevos, así que esté pendiente de los cambios en la plataforma. Todos los cursos de formación de partners de Bitdefender son GRATUITOS.

Cursos interactivos online técnicos y de ventas

Hay disponible una exhaustiva biblioteca de cursos interactivos de e-learning en audio-vídeo y tutoriales en vídeo, basados en las clases de formación en directo. Hay disponibles distintos idiomas y ciclos (ventas, técnicos y orientados al soporte). Estos cursos para desarrollar a su ritmo preparan a los profesionales tanto para una posterior formación más en profundidad como para ciertos exámenes de certificación de Bitdefender.

¹ Disponible solo en ciertas zonas. Para más información, póngase en contacto con su gestor de cuenta.



Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Formación in situ

Mediante agendas pensadas para adaptarse solo a los requisitos de partners Gold, la formación in situ proporciona orientación cara a cara y experiencia práctica que se ajusta a los requisitos del tipo de trabajo, preparando a los partners para los desafíos de la vida real. La formación in situ es también la más flexible. Se puede proporcionar en las instalaciones de formación de una organización, en una oficina de Bitdefender, o en otro lugar adecuado. Como partner Gold, tendrá acceso a clases de formación en directo impartidas por formadores de Bitdefender, adaptadas a los requisitos de su organización. Nuestro objetivo es convertir a su equipo en expertos en nuestros productos; contacte con su gestor de cuenta dedicado para conocer los detalles de la candidatura para la inscripción en cursos en directo. Esta sección se halla sujeta a términos y condiciones específicos que pueden encontrarse en el portal PAN, en la sección de "Formación y certificaciones".

Webcasts de formación

En Bitdefender, las sesiones de formación de productos remotas equivalen a la formación de productos in situ, pero sin gastos de viaje, dado que se proporcionan mediante seminarios Web a los partners Gold y Silver. Estos seminarios Web son impartidos en directo por miembros del grupo de formación de Bitdefender que actúan como profesores de clases virtuales para grupos reducidos de participantes remotos. Para mantener el más alto nivel de calidad de formación, Bitdefender no subcontrata la formación remota: todas y cada una de las clases de formación remotas están a cargo de un empleado experto de Bitdefender. Contacte con su gestor de cuenta dedicado para conocer los detalles de candidatura para la inscripción en seminarios Web en directo.

Demos de productos

Le ayudamos a descubrir nuestras soluciones presentándoselas tanto en vivo como online. Los partners Silver y Gold participan en nuestras sesiones demo de productos y aprenden a instalarlos, configurarlos, utilizarlos y descubrir todas las soluciones de seguridad de Bitdefender.

Certificaciones profesionales

El grupo de formación de Bitdefender proporciona a los miembros de la Partner Advantage Network acceso a programas de formación y certificación de primera línea. Estos programas ayudan a nuestros partners a maximizar el potencial de ventas y marketing, aumentar la ventaja competitiva y adquirir conocimientos técnicos para gestionar las cuestiones de seguridad de los clientes. Supere los exámenes online y consiga su diploma inmediatamente.

Materiales de formación técnica y de ventas fácilmente accesibles

Bitdefender desarrolla y publica periódicamente herramientas profesionales de formación técnicas y comerciales actualizadas en el portal Partner Advantage Network de Bitdefender. Estas herramientas permiten a los partners Gold desarrollar y actualizar sus ventajas competitivas. Los boletines del canal de Bitdefender notifican a los partners Gold la disponibilidad de nuestros materiales de formación. Asimismo, podemos compartir nuestros materiales de formación, incluyendo demos y vídeos de productos, para apoyar más eficazmente el negocio de los partners Gold.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Compromisos del partner

Los requisitos de la Partner Advantage Network de Bitdefender se estructuran para acoger a una comunidad de partners hábil, capacitada y ambiciosa, pensada para un rendimiento de alto nivel en la venta e implementación de soluciones de Bitdefender.

Los requisitos que deben cumplir los partners para mantenerse o ascender por los niveles de la Partner Advantage Network son los siguientes:

Los partners deben cumplir requisitos básicos para mantener su nivel de partners: información de perfil actualizada, nivel de ventas apropiado y certificación técnica para las soluciones corporativas para el nivel de partner correspondiente, consecución del objetivo mínimo y, para los niveles Silver y Gold, un plan de negocio sostenible.

Bitdefender revisará trimestralmente el estado del partner y los hitos de cumplimiento de los requisitos del programa, proporcionando la información necesaria para revisar y ajustar el nivel del partner. Para mantener su estado en la Partner Advantage Network, los partners deben cumplir sus propios objetivos de ventas de productos de Bitdefender, certificar personas conforme a su nivel de partners, rellenar y mantener actualizado el plan de negocio, así como mantener al día la información del perfil de la empresa en el PAN.

No obstante, Bitdefender tiene el derecho de cancelar la cuenta del partner si éste:

- No cumple con los objetivos de ventas y los requisitos de certificación.
- Vende fuera del territorio designado.
- Dirige el negocio de una manera considerada incompatible con las prácticas comerciales de Bitdefender.
- Anuncia o exhibe online precios menores que los publicados en el sitio Web de Bitdefender.
- Se declara en concurso de acreedores o admite por escrito su incapacidad para pagar sus deudas.
- Deja de funcionar como un negocio en activo o de llevar a cabo sus operaciones dentro del curso normal de los negocios.
- Incumple las normas de uso de las marcas y nombres registrados de Bitdefender.

Requisitos del programa

Acuerdos de partners

Los partners aceptados en la Partner Advantage Network de Bitdefender deben trabajar conforme a los términos y condiciones del acuerdo marco del programa de partners aceptado por las partes durante el proceso de solicitud de inscripción. 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.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Soporte técnico de primer nivel

Los proveedores de servicios administrados deben proporcionar la primera línea de soporte técnico a sus clientes. Bitdefender no ofrece soporte técnico a las organizaciones clientes de MSP, pero sí lo brinda a los partners MSP.

Brindar servicios a clientes

Los partners deberán proporcionar a los clientes servicios administrados probados y no solo revender licencias.

Perfil de la empresa

Todos los partners de Bitdefender deben proporcionar y mantener actualizada y precisa la información de su empresa en su perfil de la empresa declarado en el portal PAN de Bitdefender. Bitdefender revisará periódicamente la exactitud de la información del perfil del partner, dado que dicha información estará accesible también a los usuarios finales en el Buscador de partners.

Plan de negocio

El trabajo conjunto para la planificación estratégica es vital para el éxito de nuestra relación como partners. Para facilitar este proceso, Bitdefender no solo ofrece a sus partners plantillas de plan de negocio simplificadas, sino que también les ayuda en el establecimiento de objetivos realistas y en la identificación de oportunidades clave para conseguir ingresos. Las plantillas de plan de negocio están disponibles en el portal PAN, y el gestor de cuenta de canal está a disposición de todos los partners habilitados para ayudarles a rellenarlos y aplicarlos con éxito.

A los partners de nivel Silver y Gold se les exige que desarrollen y pongan en práctica un plan de negocio de Bitdefender que deberán comunicar a su gestor de cuenta de canal de Bitdefender para que éste lo revise. El plan de negocio contendrá y documentará las estrategias de venta específicas del partner y los métodos de ejecución en las áreas de generación de oportunidades de negocio y marketing, y resumirá los perfiles de clientes objetivo, objetivos de ingresos y compromisos del partner. También facilita un formato objetivo para medir el éxito del partner. Las plantillas de plan de negocio de partners se encuentran en el portal PAN, y se enviarán online, con la posibilidad de actualizarlas trimestralmente y marcar cada acción cuando se complete para una comunicación más fluida entre ambas partes. Además, los partners Silver y Gold deben revisar y actualizar su plan de negocio de Bitdefender con su gestor de cuenta de canal.

Requisitos económicos

Los partners Gold y Silver deben establecer y cumplir un compromiso anual de ingresos acordado con el gestor de cuenta de canal de Bitdefender. Los compromisos anuales de ingresos se dividirán a partes iguales por cada trimestre, salvo acuerdo en contra con el partner. Los compromisos de ingresos acordados podrán variar según el tipo de partner y la ubicación geográfica. Tras superar el objetivo, un partner puede ser promocionado al siguiente nivel, a petición propia y adquiriendo sus certificaciones. Al finalizar cada año, Bitdefender revisará todos los ingresos alcanzados por cada partner y actualizará los niveles de partners y márgenes para todos ellos. Si no se cumplieren los compromisos de ingresos acordados, Bitdefender tendrá derecho a bajar de nivel al partner de Gold a Silver.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Requisitos de formación

El conocimiento del producto es vital para capacitar a los partners de Bitdefender para vender, desplegar y dar soporte a los productos de Bitdefender con eficacia. Todos los partners tienen que adquirir el nivel de certificaciones necesario, obligatorio para las soluciones de negocios. La formación y certificaciones para productos domésticos y proveedores de servicios son opcionales.

Para garantizar que los partners están dotados de todo lo que puedan necesitar para vender e implementar productos Bitdefender, deben cumplir los requisitos mínimos de formación de su nivel de partner. Los cursos de formación requeridos y los procesos de certificación están disponibles gratuitamente en el portal PAN de Bitdefender. Cualquier partner Gold y Silver debe adquirir el número concreto de certificaciones aplicable a su nivel a contar desde su entrada en el programa y aceptación para determinado nivel de partner. Solo una vez que se cumplan los requisitos de formación, el partner podrá actualizar su nivel a Silver o Gold, siempre y cuando también se satisfagan los requisitos económicos.

Guía de programas de partners

- Programa de canal de resellers
- Programa de partners MSP
- Programa de canal integrado

Primeros pasos

Como nuevo partner de Bitdefender, comenzará tras su aprobación con el nivel Bronze. Solo se procederá a la actualización de su nivel una vez que cumpla los requisitos económicos y de certificación para los niveles Silver o Gold. Para hacer realidad las ventajas de ser partner de Bitdefender lo antes 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 establecer unos sólidos cimientos para su éxito.

1. **Inscríbase** en la Partner Advantage Network de Bitdefender. Simplemente, visite www.bitdefender.es/partners, cree un breve perfil para su empresa, y haga clic en el botón INSCRIBIRSE.

2. **Active** su acceso a la Partner Advantage Network de Bitdefender mediante las credenciales proporcionadas para el acceso al portal PAN. La Partner Advantage Network de Bitdefender tiene un centro de recursos online exclusivo, donde puede acceder a un amplio abanico de información, incluyendo: ventas clave, marketing, oportunidades de negocio, renovaciones, registro de nuevas oportunidades, fondos de desarrollo de marketing, formación y certificaciones, promociones especiales, información técnica (en función de su nivel de partner autorizado), etc.

3. **Complete** su formación comercial y de productos para el nivel que desee alcanzar: Silver o Gold. Cuanto antes se informe antes podrá empezar a vender Bitdefender y cosechar los beneficios. Las certificaciones son obligatorias antes de poder pasar al siguiente nivel de partner (Silver o Gold).

4. **Diseñe** su plan de negocio de Bitdefender Los partners Silver y Gold recibirán la ayuda de Bitdefender para tener acceso y actualizar la plantilla del plan de negocio, visualizar objetivos, construir un plan para tener éxito con clientes potenciales de la manera más eficaz, maximizar el potencial de generación de ingresos y seguir un método consistente para medir su éxito.

5. **¡Empiece** a vender! Aproveche las herramientas de la Partner Advantage Network de Bitdefender y las relaciones que ha forjado con Bitdefender y su sistema para descubrir nuevas oportunidades y cerrar acuerdos. Su éxito es el nuestro.

Tecnología Nº 1.
Elección de los
expertos.

Trabajar juntos.
Simple, fácil y directo.

Ingresos protegidos
y recurrentes de por
vida.

Progreso en la Partner Advantage Network de Bitdefender

El Programa Partner Advantage Network de Bitdefender ofrece una vía de crecimiento clara hacia mayores niveles de soporte, retribución y reconocimiento para sus miembros. Bitdefender anima a los partners que lo deseen a solicitar un nivel de partner superior enviando su petición de evaluación de estado de partner. Las solicitudes se pueden enviar en cualquier momento durante los 12 meses de validez de su estado en el programa de partners, o si cree que es merecedor de un nivel superior.

Los partners tienen que probar el cumplimiento con los requerimientos de Bitdefender Partner Advantage Network para dos trimestres seguidos, aparte de cumplir los objetivos de ventas y de las certificaciones requeridas, que representan una parte obligatoria para el pasaje a una categoría superior.

¿Está listo para compartir el éxito con un auténtico líder del mercado?

Unirse a la Partner Advantage Network de Bitdefender es fácil. Simplemente cuéntenos un poco de usted y disfrute de inmediato del estatus de Partner Registrado. Un especialista en ventas de Bitdefender se pondrá en contacto con usted lo antes posible para explicarle las ventajas de convertirse en nuestro partner.

¡Es así de fácil!

Para cursar su solicitud, haga clic en el botón "Inscribirse" en: www.bitdefender.es/partners y rellene el pequeño formulario.

¿Preguntas? Contacte con nosotros en partnerprogram@bitdefender.com

Cambios del programa y reserva de derechos

Esta guía se proporciona a título meramente informativo. Nuestra respuesta y ofertas están sujetas a las normas y políticas de Bitdefender vigentes en ese momento. Toda la información presente en esta guía era exacta en el momento de su impresión, pero está sujeta a cambios sin previo aviso. Se recomienda a los partners remitirse al portal online de Bitdefender, Bitdefender Partner Advantage Network, para acceder a la versión más actualizada de las normas del 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 por la confianza de los miembros del programa en términos específicos de esta guía que hubieran sido modificados posteriormente por Bitdefender.

Trabajos con los mejores

