Bitdefender® Partner Advantage Network

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Riepilogo

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! _____ 03

Livelli di partnership _____ 07

Panoramica dei benefici e requisiti _____ 08

Benefici dei partner _____ 11

Impegni dei partner _____ 20

Come iniziare _____ 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender _____ 23

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Ti diamo il benvenuto in Bitdefender Partner Advantage Network!

Non c'è mai stato un momento migliore per entrare nel Partner Advantage Network di Bitdefender! Lo slancio fatto da Bitdefender negli ultimi anni ha sorpreso persino i nostri maggiori concorrenti. La nostra reputazione si sta diffondendo rapidamente. La nostra tecnologia è chiaramente un passo avanti a tutti i concorrenti. Le nostre partnership sono più forti che mai e i riconoscimenti ricevuti dagli auditor dei programmi di partner di canale lo dimostrano. E questo è solo l'inizio, Bitdefender guarda avanti per un futuro ancora più luminoso.

Il nostro successo non è un caso. In parte è dovuto alla nostra storia di impegno, innovazione e stretta collaborazione con i partner. Nel corso degli anni, abbiamo sviluppato una formula collaudata per il nostro successo e quello dei nostri partner.

Bitdefender è pronta a spingersi ancora più avanti rispetto alla concorrenza anche nel 2018 e oltre, perciò non c'è mai stato un momento migliore per diventare un partner di Bitdefender. Accesso alle migliori tecnologie, facilità di fare affari e protezione dei ricavi aspettano tutti coloro che intendono avere successo.

Se condividi il nostro impegno per l'eccellenza e ritieni che uno sforzo consistente debba essere adeguatamente ricompensato, scoprirai che condividerai già un'importante filosofia con Bitdefender.

Nelle seguenti pagine, scoprirai maggiori informazioni sul Partner Advantage Network di Bitdefender. Apprenderai maggiori informazioni su livelli del programma, benefici, requisiti, policy e le risorse che avrai a disposizione per aiutarti a crescere con noi.

Ora Bitdefender sta raccogliendo i frutti della sua filosofia aziendale. E puoi farlo anche tu.

** In base a queste organizzazioni di test indipendenti*

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Sicurezza pluripremiata. Un'eccellenza comprovata.

Tutto ciò che facciamo in Bitdefender si basa fortemente su passione e innovazione. È così che abbiamo forgiato una cultura di eccellenza che ha portato Bitdefender al vertice. Con la migliore qualità al mondo arrivano anche i riconoscimenti. Anno dopo anno, Bitdefender ottiene i premi più ambiti del settore. * Certificata da esperti, la nostra reputazione di eccellenza è stata notata dai media e dal pubblico. Bitdefender ha ricevuto recensioni entusiastiche dai principali media**, che hanno contribuito a elevare il profilo e le potenzialità di vendita dell'azienda. I partner di Bitdefender hanno l'opportunità unica di crescere insieme a un'azienda potente, innovativa e in ascesa, oltre a sfruttare una base globale e in costante crescita di clienti soddisfatti.

"Una protezione impeccabile e un'estrema facilità d'uso" Andreas Clementi, CEO di AV Comparatives - Gen. 2015

Tecnologia leader. Semplice da impiegare.

Gli attori dei canali di vendita possono trarre vantaggio dalla collaborazione con Bitdefender per offrire GravityZone, l'esclusiva soluzione di sicurezza con la capacità di ridurre il costo totale della sicurezza degli endpoint in ambienti fisici, virtualizzati e cloud, attraverso una gestione altamente efficace e la massima protezione, oltre a massime prestazioni. La nostra offerta è creata per rendere la protezione per ambienti vasti e/o complessi sempre più completa ed efficace. BRAIN (Bitdefender Reflective Artificial Intelligence Networks) analizza miliardi di avvisi e garantisce il rilevamento e la difesa da nuove minacce provenienti da qualsiasi parte del mondo in meno di tre secondi. Bitdefender aiuta le aziende a trarre vantaggio dalle soluzioni di sicurezza cloud e di virtualizzazione con un ingombro di memoria e un carico della CPU minimo, e senza richiedere alcun aggiornamento.

"La migliore rilevazione basata sulle firme, accoppiata con la tecnologia cloud-based e comportamentale, sono stati strumenti essenziali che hanno aiutato i partner di Direct2Channel a conquistare gli utenti finali in un mercato altamente competitivo." Carlos Zevallos, Presidente di Direct2Channel

Utenti soddisfatti. Clienti che restano.

Ogni giorno, milioni di persone in tutto il mondo si affidano alle tecnologie di Bitdefender per essere sempre protetti a casa, in ufficio e ovunque vadano. Siamo orgogliosi del servizio di alta qualità che forniamo e della tecnologia leader e innovativa di Bitdefender, in grado di assicurare la sicurezza e la soddisfazione dei nostri utenti. L'eccellenza della nostra tecnologia si traduce in benefici diretti per i nostri partner. I clienti risparmiano tempo impedendo eventuali infezioni, il che si traduce in costi operativi inferiori e per i partner, in una maggior soddisfazione e fidelizzazione della clientela.

"Gli utenti finali di FlexVirtual sono più che soddisfatti delle soluzioni Bitdefender. I feedback ricevuti finora indicano chiaramente che le soluzioni Bitdefender hanno dato ai clienti la sensazione di aver recuperato le prestazioni che mancavano nelle loro reti. I clienti sono certi di ricevere il massimo livello di sicurezza e prestazioni possibile, e sono disposti a rinnovare e aggiornare ogni anno." Alex Pelster, fondatore e direttore di FlexVirtual - Paesi Bassi

** Tra gli ultimi premi conquistati da Bitdefender ci sono: Premio per le Migliori prestazioni (2014, 2015, 2016, 2017) e Migliore protezione (2011,2015, 2017) di AV Test per Endpoint Security; 6 premi come Advanced Product nel 2017 e Soluzione guida nel Test di protezione dalle minacce avanzate per endpoint di AV Comparatives; il suo AV è l'unico ad aver conquistato per sette anni di fila un premio VBSpam; tre Editor's Choice di PC MAG e il titolo di Prodotto dell'anno 2017 di AV Comparatives.*

*** Le pubblicazioni che hanno parlato di Bitdefender includono Stiftung Warantest, Virus Bulletin, AV-TEST, ICSA Lab, PC Advisor UK, AV-COMPARATIVES, Virus Bulletin, Checkmark, PC World Top 100, CNET, Laptop Magazine, PC Pro, Expert Reviews, WebUser, PC Achat, PC MAG, Micro Hebdo e Tom's Guide.*

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Sempre informati

In Bitdefender adoriamo comunicare. Lavoriamo costantemente per migliorare i nostri prodotti e strumenti, perché sappiamo che i nostri partner devono sempre essere aggiornati. Inoltre, pensiamo sia importante ascoltare i nostri partner: ci fidiamo di loro e diamo molta importanza ai loro feedback. Ecco perché garantiamo che tramite il nostro sistema di comunicazione migliorato, i nostri partner non si perderanno nulla e troveranno sempre un canale aperto verso di noi.

"Per noi è stato facile lavorare con un marchio così ampiamente riconosciuto nel mercato della sicurezza, con un antimalware di così elevata qualità. Abbiamo impostato obiettivi e strategie comuni, attraversando un processo di adattamento degli stili di lavoro di entrambe le parti, che ci ha aiutato sia a migliorare il nostro lavoro, sia a fornire un servizio migliore ai nostri rivenditori." Josep Ramón Puigmartí, direttore commerciale di Acrosnet, una società del gruppo Westcon

Un supporto completo

Le persone sono le risorse più preziose di Bitdefender. Scoprirai di poter avere quello che ti serve quando ti serve, perché abbiamo le persone giuste, sempre pronte ad aiutarti a crescere e avere successo. Abbiamo un team dedicato di addetti vendite e marketing, oltre a ingegneri tecnici, sempre pronti a coinvolgere i nostri partner e aiutarli a chiudere gli accordi.

Stiamo realizzando campagne di go-to-market congiunte per aiutare i partner a costruire il proprio business. Siamo concentrati sulla generazione della domanda per fornire ai nostri partner contatti e strumenti che li aiutino a indirizzare i propri clienti e potenziali clienti. Coinvolgiamo anche i partner nelle trattative con i clienti che abbiamo già trovato.

Inoltre, potrai disporre di materiale tecnico e di vendita, creato appositamente per assisterti nel posizionamento, nella vendita e nella distribuzione delle soluzioni di sicurezza di Bitdefender.

"I responsabili altamente qualificati di Bitdefender ci stanno davvero supportando in modo professionale, veloce e amichevole!" Ingo H. Neumann, MD di IQ Sales

Strumenti integrati

I partner di Bitdefender beneficiano di strumenti progettati per aiutarli a ottenere i migliori risultati possibili. Poiché non smettiamo mai di migliorare, stiamo costantemente affinando il sistema e introducendo nuove funzionalità per soddisfare le tue esigenze. Il portale PAN è il luogo in cui potrai trovare ogni cosa, in qualsiasi momento. La nostra piattaforma di eLearning offre certificazioni e corsi tecnici e di vendita online per le nostre soluzioni. Uno strumento molto potente che può aiutarti a espandere la tua attività è il Partner Locator, un contenitore online in cui i clienti possono cercare e trovare partner di Bitdefender attivi nella propria area.

"Le nostre esperienze sono state assolutamente positive a livello di ordini, trasferimento delle conoscenze e utilizzo del portale per i partner." Peter Rudolf, CEO di Mightycare Solutions

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Pagamento performance garantito

Una grande motivazione porta a grandi risultati, e vogliamo che tu sappia che valutiamo, incoraggiamo e riconosciamo i partner che si impegnano per l'eccellenza. Per Bitdefender il continuo successo dipende da un'adeguata e generosa gratificazione per i risultati ottenuti. Ecco perché i nostri partner ottengono margini e bonus molto elevati per ogni performance eccellente. E, poiché vogliamo che tu possa sfruttare ogni opportunità di crescita, ci assicuriamo sempre di farti passare a un nuovo livello, quando migliori la tua situazione. In base alle tue performance, passerai a livelli di partnership più elevati, che comportano una compensazione superiore.

Registrazione Nuove opportunità

Sappiamo che grandi vendite richiedono un grande impegno, e vogliamo assicurarti che il tuo impegno sarà sempre ricompensato. Come partner di Bitdefender, hai accesso a fantastici strumenti, come la Registrazione Nuove opportunità, che ti consentiranno di premiarti per aver identificato, sviluppato e conquistato nuovi clienti aziendali. E, per aiutarti a rendere il tuo lavoro ancora più remunerativo, ti garantiremo uno sconto aggiuntivo, indipendentemente dal tuo livello di partnership. Non dimenticarti: con la Registrazione Nuove opportunità, ottieni risultati massimizzati garantiti.

Tutela delle attività

Se lo trovi, lo puoi tenere! In qualità di partner, avrai un Account Protection per le vendite di soluzioni Bitdefender. Ciò garantisce che sarai il partner preferito per Programmi dedicati ai clienti (campagne di upsell/upgrade), rinnovi e offerte di nuove soluzioni aziendali nei contatti in cui hai investito tempo e sforzi.

"Securisoft è stata partner nazionale di Bitdefender e ha raggiunto risultati straordinari in un periodo molto breve. Grazie alla qualità del prodotto e il supporto di Bitdefender, Securisoft è stata in grado di ottenere più di 500 NUOVI clienti e 80 NUOVI canali su scala nazionale, in appena 8 mesi di attività."

Eduardo D'Antona, CEO di Securisoft do Brasil. Brasile

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Livelli di partnership

Il Bitdefender Partner Advantage Network ricompensa una rete di rivenditori di sicurezza esperti in più di 150 paesi. Il programma ha tre livelli di adesione: Bronze, Silver e Gold. I vantaggi e i requisiti aumentano man mano che i nostri partner acquisiscono esperienza nel vendere e proporre le soluzioni Bitdefender. Che i partner abbiano un rapporto commerciale diretto con Bitdefender o attraverso un distributore locale, le condizioni commerciali non cambiano.

Partner Bronze

Il livello **BRONZE**, il punto di ingresso della partnership con Bitdefender per tutti i nuovi partner, offre una percentuale base di margine oltre al margine per le Registrazioni Nuove opportunità. Consente ai partner di avere maggiori informazioni sulle soluzioni di sicurezza di Bitdefender e soprattutto sulle opportunità che offrono. I partner Bronze hanno accesso a informazioni marketing e newsletter gratuite per essere sempre aggiornati sulle tendenze di mercato attuali e sulle novità di Bitdefender.

Partner Silver

Il livello **SILVER** è per organizzazioni che hanno raggiunto una certificazione tecnica e commerciale sui prodotti aziendali di Bitdefender e sono pronti a impegnarsi per obiettivi di fatturato annuali. I partner Silver ricevono un margine superiore rispetto ai partner Bronze, avendo accesso alla Registrazione Nuove opportunità e un margine extra. Hanno anche diritto a ricevere contatti da Bitdefender, protezione dell'account, fondi di sviluppo marketing e supporto nel rinnovo delle licenze. I partner Silver possono beneficiare anche del vantaggioso supporto del rispettivo Account Manager e Marketing Manager di Bitdefender.

Partner Gold

GOLD, il più alto livello di partnership, è disponibile per i partner che vantano una vasta esperienza nella vendita di soluzioni di sicurezza Bitdefender. I partner Gold hanno più tecnici e responsabili vendite certificati e dedicati per le soluzioni aziendali, hanno accesso a una formazione pratica e si impegnano a ottenere profitti maggiori. Inoltre, possono ricevere il massimo livello di margine, feed su potenziali clienti e supporto da Bitdefender. I partner Gold collaborano ancora più a stretto contatto con gli Account Manager e i Marketing Manager dedicati di Bitdefender per sviluppare piani marketing e vendite più efficaci. Possono disporre di protezione del cliente e pieno supporto nella chiusura degli accordi. Ciò significa essere il partner preferito per il rinnovo negli anni successivi da parte dello stesso cliente e avere una precisa pipeline. Gli consente anche di beneficiare di fondi per lo sviluppo marketing e un margine extra per le nuove opportunità registrate nel portale di Bitdefender.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Panoramica dei benefici e requisiti

I benefici del Partner Advantage Network sono personalizzati su misura per supportare ogni tipo di partner nel modo più efficace possibile. Le tabelle in questa sezione delineano i principali benefici e requisiti del programma per i partner Bronze, Silver e Gold. I benefici e i requisiti indicati sono descritti in maggiore dettaglio in questo documento.

Tabella benefici partner di Bitdefender

Benefici per i partner	Bronze	Silver	Gold
Benefici programma			
Gestione account		✔	✔
Portale dei partner	✔	✔	✔
Comunicazioni partner	✔	✔	✔
Benefici finanziari			
Margini	✔	✔	✔
Registrazione Nuove opportunità	✔	✔	✔
Limite di credito		✔	✔
Benefici marketing			
Logo stato partnership	✔	✔	✔
Collaterali co-branded		✔	✔
Programma Fondi sviluppo marketing (MDF)		✔	✔

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Benefici per i partner	Bronze	Silver	Gold
Benefici supporto vendite			
Strumenti generazione domanda e risorse di vendita	✔	✔	✔
Registrazione Nuove opportunità	✔	✔	✔
Protezione account		✔	✔
Programma lead		✔	✔
Chiave licenza NFR	dopo il 2° ordine	✔	✔
Trova partner		✔	✔
Benefici tecnici			
Formazione diretta		✔	✔
Accesso alla Knowledge Base	✔	✔	✔
Link diretto supporto tecnico	✔	✔	✔
Programmi beta		✔	✔
Vantaggi formazione e abilitazione			
Corsi interattivi tecnici e vendite online	✔	✔	✔
Formazione in loco			✔
Webcast formazione		✔	✔
Dimostrazioni prodotto		✔	✔
Certificazioni professionali	✔	✔	✔
Materiali formazione tecnica e vendita facilmente accessibili			✔

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Impegni del partner	Bronze	Silver	Gold
Requisiti del programma			
Accordi del partner	✔	✔	✔
Profilo azienda	✔	✔	✔
Business plan		✔	✔
Requisiti finanziari			
Obiettivi raggiungimento ricavi annuali		✔	✔
Requisiti di formazione			
Formazione e certificazione professionale per le vendite		1	2
Formazione e certificazione professionale tecnica		1	2

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Vantaggi Partner

Benefici del programma

Il Bitdefender Partner Advantage Network offre una vasta gamma di benefici per ricompensare i partner. I benefici includono strumenti marketing e per le vendite, incentivi finanziari protetti, registrazione nuove opportunità, programma per potenziali clienti, certificazioni e formazione competitivi, formazione diretta, licenze Not-For-Resale (NFR), visibilità del partner su bitdefender.com, e uso del logo Partner di Bitdefender per una maggiore forza marketing. I benefici dipendono dal tipo di partnership e il livello nel Partner Advantage Network. La descrizione dei benefici è inclusa più in basso. Per sapere quali benefici vengono applicati al proprio caso è possibile rivolgersi al proprio contatto Bitdefender o distributore regionale.

Gestione Account

Bitdefender assegna un Channel Account Manager per collaborare con i partner Silver e Gold, e fornisce un meccanismo di contatto per gestire le richieste relative alle vendite in corso. Il Channel Account Manager può aiutare il partner a sviluppare vendite e piani marketing efficaci, fornendo supporto alle vendite e diventando di fatto un punto di contatto con i team Bitdefender.

Portale dei partner

Il portale online per i partner di Bitdefender, PAN, offrirà una struttura per lavorare con Bitdefender e opera come principale punto di accesso per strumenti e risorse molto preziose, tra cui:

- Informazioni sul programma partner - Livello di partnership, obiettivo acquisito, logo e diploma di partnership.
- Materiali marketing - materiali co-branded, campagne marketing, schede prodotto, dati comparativi, presentazioni, ecc.
- Strumenti di supporto alle vendite - Registrazione Nuove opportunità, programma per potenziali clienti, rinnovi, codici di licenza NFR, promozioni esclusive, webinar, demo, case study e referenze.
- Supporto tecnico e informazioni sul prodotto.
- Risorse di formazione tecnica e vendite online.

Il portale PAN è il tuo accesso privilegiato a Bitdefender. Ti invitiamo a visitare spesso il Portale PAN di Bitdefender per ricevere tutte le ultime informazioni sui lead che ti sono stati assegnati, le nuove opportunità registrate, rinnovi, offerte del programma, rilasci di nuovi prodotti e annunci di "fine vita", strumenti di marketing e vendite, e promozioni regionali sui prodotti. I contenuti del portale vengono personalizzati in base al livello e la regione del partner, consentendoti di richiedere più risorse alle persone giuste.

Comunicazioni con i partner

Le newsletter per i partner di Bitdefender comunicano regolarmente informazioni pertinenti e tempestive, come:

- Informazioni su prodotti e formazione
- Notizie ed eventi
- Casi di studio clienti/partner
- Aggiornamenti programma e portale Partner Advantage Network
- White paper

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Benefici finanziari

Bitdefender si impegna per il successo finanziario dei suoi partner e offre diversi margini (in base al livello di partnership, i fondi marketing e le promozioni del prodotto) ai partner che operano bene e hanno il potenziale per ottenere risultati anche migliori. Inoltre, Bitdefender mantiene uno stretto rapporto con i distributori che implementano la struttura del programma della partnership, che potrebbe aumentare la redditività dei rivenditori di Bitdefender. I partner Silver e Gold possono collaborare con il proprio Channel Account Management per ottimizzare le vendite. Maggiori informazioni su tali benefici sono disponibili tramite il proprio distributore locale o il Channel Account Manager di Bitdefender.

Margini

Il margine del partner dipende dallo stato del partner nel Partner Advantage Network. Uno stato superiore dà al partner un maggiore margine. Il livello del margine deve essere indicato nelle condizioni del Partner Advantage Network ed è calcolato come una percentuale scontata da Bitdefender dal prezzo per l'utente finale, che sarà un MSRP o un NSP approvato da Bitdefender.

Margine di Nuova opportunità di registrazione

Bitdefender offre l'incentivo di Nuova opportunità di registrazione per ricompensare gli sforzi nelle vendite dei suoi partner. Registrando ogni nuova opportunità superiore all'ammontare minimo richiesto, i partner ottengono un margine extra per quel particolare accordo, in base al Deal ID inserito nell'ordine, e alla fattura relativa all'accordo. Inoltre, i partner Bitdefender possono avere la certezza che tutti gli affari saranno conclusi indipendentemente dal loro valore.

Limite di credito

Solo i partner diretti di Bitdefender possono beneficiare di un limite di credito. Questa richiesta sarà indirizzata direttamente all'Account Manager e sarà approvata caso per caso.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Benefici marketing

Bitdefender ritiene che la strategia più efficace per indirizzare la domanda per le sue soluzioni di sicurezza si combini con il marketing globale di Bitdefender e la lead generation con il marketing locale e il campo di competenza dei suoi partner. In qualità di contatto principale con il mercato, i partner di Bitdefender comprendono le esigenze dei loro clienti e dei loro potenziali clienti. Per aiutare le loro vendite e il loro marketing, Bitdefender offre una varietà di strumenti e supporto, tra cui il finanziamento di attività di marketing approvate.

Logo stato partnership

I membri del Partner Advantage Network di Bitdefender possono sfruttare l'uso del marchio Bitdefender per rinforzare il proprio marketing. L'uso corretto del marchio Bitdefender consente ai partner di dimostrare il proprio impegno nel fornire prodotti di qualità e garantire la soddisfazione del cliente insieme a Bitdefender. Questo potente strumento può aiutare a creare consapevolezza e preferenze per le soluzioni e servizi del partner nel mercato.

Il Partner Advantage Network di Bitdefender offre il branding ai partner Bronze, Silver e Gold. Ogni livello avanzato della partnership ha a disposizione un proprio logo corrispondente.

In basso sono indicati alcuni esempi dei loghi Bitdefender Partner Advantage Network e Bitdefender Partner:

Bitdefender BRONZE PARTNER | Bitdefender SILVER PARTNER | Bitdefender GOLD PARTNER

Tutti i logo dei Partner Bitdefender sono utilizzabili solo su materiali collaterali, siti web, attività online di generazione della domanda, email, materiali vendite, biglietti da visita, carta intestata e targhe dei partner. I partner devono rispettare le linee guida di utilizzo del logo del Partner Advantage Network di Bitdefender indicate sul portale PAN.

Collaterali co-branded

Il branding collaterale, con il logo del Partner e il logo della partnership appropriata, assicura ai potenziali clienti che le soluzioni e i servizi forniti da un partner rispettano le metodologie e le migliori pratiche di Bitdefender, e che il partner è autorizzato a vendere, conoscendole molto bene, le soluzioni Bitdefender. Bitdefender fornisce ai partner Silver e Gold materiali collaterali personalizzati per ospitare l'aggiunta del logo Partner di Bitdefender, e l'autorizzazione a distribuire collaterali co-branded a potenziali clienti e clienti attuali. I partner devono rispettare le istruzioni del marchio Bitdefender indicate nel portale PAN.

Programma Fondi di sviluppo marketing (MDF)

Bitdefender offre fondi di sviluppo marketing per i partner Silver e Gold per la ricerca e la generazione di potenziali clienti. I fondi di sviluppo marketing vengono offerti ai partner che si impegnano a investire risorse e ricavi in attività legate a Bitdefender nelle seguenti condizioni: Bitdefender accetta di spendere una determinata somma per attività di marketing (fondi di cooperazione commerciale, ecc.), ad eccezione di promozioni del prezzo, ma escluse spese, come viaggi, alloggio, pasti, spese d'intrattenimento, a condizione che: (i) tutti i materiali e le

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

promozioni di marketing siano approvati in anticipo da Bitdefender essendo accompagnati dall'ID MDF; (ii) il Partner rispetti tutte le linee guida di Bitdefender, e rispetti i suoi obblighi di pagamento e il business plan inviato, (iii) il Partner invii il piano marketing con le prove delle attività svolte.

Sono soggetti ad approvazione prima che venga intrapresa ogni azione. Senza l'ID di pre-approvazione, il rimborso per l'attività non sarà pagato una volta inviati i documenti revisionati.

Un partner deve pianificare queste azioni come parte del business plan per poi proporle, ottenere l'approvazione di Bitdefender e assicurarne la corretta esecuzione. L'intero flusso sarà disponibile nel portale PAN.

Per guidare la generazione di potenziali clienti, educare i clienti e assistere i partner nella chiusura degli accordi, Bitdefender supporta i Partner Silver e Gold con attività promozionali congiunte, come: fiere, comunicazione (newsletter, webinar, conference call), briefing clienti e seminari. I Channel Account Manager di Bitdefender aiuteranno i partner autorizzati nella pianificazione ed esecuzione delle attività congiunte approvate.

Benefici supporto vendite

Bitdefender si impegna a fornire ai partner risorse per aumentare i ricavi e accrescere i profitti. I partner possono accedere a una vasta gamma di strumenti di vendita, registrazioni di nuove opportunità e il modulo di richiesta di NFR sul portale PAN. Inoltre, i partner Silver and Gold sono idonei per ricevere lead feed dai vari programmi di generazione di potenziali clienti (lead) di Bitdefender.

Strumenti di generazione della domanda e risorse di vendita

Per aiutare a posizionare efficacemente le soluzioni Bitdefender, Bitdefender equipaggia i suoi partner con risorse marketing, schede prodotto, white paper, presentazioni vendite, notizie e studi del settore, accessibili tramite il portale PAN. Bitdefender mette a disposizione tutte le informazioni sul posizionamento del prodotto sul portale PAN, e fornisce tutte le necessarie argomentazioni per le vendite. Tuttavia, il cliente può essere supportato nel fare i propri confronti come parte di Pilot Installation e POC. Gli strumenti di posizionamento sono confidenziali e sono soggetti ai Termini e le Condizioni indicati nell'Accordo del programma del Partner Advantage Network.

Registrazione Nuove opportunità

Offriamo una procedura facile e rapida per registrare nuove opportunità sul portale PAN, così da premiare i nostri partner per l'identificazione, lo sviluppo e la chiusura di nuovi accordi.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Assicurati di registrare ogni opportunità ammissibile per sfruttare tutti questi benefici:

- Diritto immediato al margine del proprio livello di partnership.
- Se l'opportunità ha una corrispondenza parziale con un'altra registrazione, la presentazione viene contrassegnata per un'ulteriore analisi da parte dei nostri Channel Account Manager.
- Il sistema avvisa automaticamente il partner dello stato della presentazione (approvato/rifiutato).
- Se un progetto viene approvato in determinate condizioni, il cliente riceverà direttamente un'email con i dettagli del prezzo indicato. Il partner che ha registrato l'accordo nel sistema sarà mantenuto in tutte le comunicazioni.
- Una volta inserita con successo la registrazione dell'opportunità, sarà generato un codice ID univoco. I partner useranno questo ID unico per usufruire del loro margine al momento dell'ordine.

Informazioni richieste per registrare un'opportunità:

- Nome dell'azienda, indirizzo principale e numero di telefono principale
- Il nome del contatto principale e le relative informazioni (numero di telefono, email)
- Prodotti selezionati
- Data di chiusura attesa (stimata)
- Numero di utenti (del cliente)

Criteri per avere diritto alla registrazione delle opportunità:

- L'accordo deve originarsi dal partner attivo (i potenziali clienti forniti da Bitdefender non possono essere registrati, poiché non esiste alcuna opportunità attiva simile nel sistema CRM di Bitdefender per il potenziale cliente).
- Il cliente ha definito un intervallo di tempo per l'acquisto di un periodo massimo di 90 giorni.
- Le attività supplementari vengono concordate da entrambe le parti.
- Il partner fornisce le necessarie informazioni di contatto.
- Un accordo registrato per opportunità.
- L'opportunità deve essere chiusa almeno 2 giorni dopo l'approvazione di Bitdefender e l'ordine può essere posizionato entro 90 giorni dall'approvazione (sono disponibili estensioni per un massimo di 30 giorni, in base all'approvazione di Bitdefender).

La Registrazione Nuove opportunità non protegge da richieste di sollecito da parte di altri partner o se il cliente invia una richiesta di offerta.

L'opportunità registrata sarà analizzata da Bitdefender per l'approvazione entro un massimo di 72 ore. Una volta approvato, i partner Bitdefender hanno la garanzia che il rispettivo accordo venga concluso. Solo i potenziali clienti con valori superiori a una certa soglia saranno idonei per il margine aggiuntivo della registrazione di nuove opportunità. L'ammontare esatto della soglia ti sarà comunicato dal responsabile vendite di Bitdefender.

Tutela delle attività

Bitdefender offre una protezione dell'account per i rivenditori attivi nelle vendite di **soluzioni aziendali Bitdefender**, assicurando che il rivenditore che ha venduto inizialmente la soluzione Bitdefender in un account, sarà il rivenditore preferito per ricevere i potenziali clienti dei

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Programmi clienti per campagne di upsell/upgrade dedicate, rinnovo e offerte di nuove soluzioni aziendali in account in cui hanno investito tempo e denaro. Bitdefender aiuterà anche a chiudere l'accordo informando l'utente finale prima della scadenza della licenza da rinnovare in un determinato periodo di tempo. L'utente finale sarà informato dei dettagli del rivenditore Bitdefender che gli ha fornito la soluzione, se il rivenditore è ancora attivo, mantenendolo in tutte le comunicazioni per il contatto specifico. Criteri per essere idonei alla protezione dell'account: i) essere un partner attivo; ii) fornire determinati dettagli dell'utente finale quando si effettua un qualsiasi tipo di ordine; iii) rispettare tutti gli obblighi contrattuali nei confronti di Bitdefender. Fatto salvo qualcosa che dimostri il contrario, Bitdefender non può interferire con la decisione dell'utente finale relativa alla sua opzione per il rinnovo.

Programma potenziali clienti

Per soddisfare la domanda di soluzioni di sicurezza di Bitdefender e generare lead di vendita, Bitdefender esegue costanti programmi vendite e marketing, come webinar, dimostrazioni dei prodotti, campagne email ed eventi. Bitdefender crea e gestisce il programma dei potenziali clienti su base regionale e i Channel Account Manager distribuiscono i lead generati durante tali azioni a partner idonei in base alla posizione geografica, tenendo anche in considerazione una corrispondenza adeguata tra le esigenze di un cliente e l'attenzione al mercato verticale, il set di abilità e l'esperienza del partner.

I partner hanno la possibilità di aggiornare lo stato di tutti i lead a loro assegnati tramite il portale PAN per un massimo di 48 ore, oppure saranno assegnati a un altro partner. Un miglior rapporto di vendite per i lead forniti attirerà altri lead. Bitdefender qualificherà alcuni lead come "hot lead" in base alle possibili vendite dell'opportunità.

Codici di licenza NFR

I prodotti NFR (Not-for-Resale) sono quelli che Bitdefender offre a partner idonei per la loro rete interna, non sono trasferibili e non possono essere rivenduti o dati ai clienti. I partner Bronze sono idonei per ricevere un codice NFR dopo aver piazzato un secondo ordine. I partner Silver e Gold sono idonei automaticamente per un codice NFR. La richiesta deve essere fatta tramite il Portale dei partner.

I partner hanno il diritto di richiedere una licenza NFR per un solo prodotto di propria scelta, per anno. Una volta scaduta la licenza, può essere fatta una richiesta di rinnovo o per un altro prodotto. Tuttavia, se lo stato di iscrizione nel Partner Advantage Network viene perduto, o se il partner non è conforme ai termini di utilizzo limitato dei prodotti NFR, tutti i diritti d'uso terminano automaticamente.

Bitdefender incoraggia i Partner Bronze, Silver e Gold a completare la formazione tecnica prima di tentare di installare i prodotti NFR.

Trova partner

Bitdefender offre la possibilità ai partner Silver e Gold attivi di comparire nell'elenco pubblico del Bitdefender Partner Locator su www.bitdefender.com. Con la possibilità di effettuare ricerche per tipo e posizione geografica del partner, il Partner Locator può generare lead per i partner, consentendo ai clienti di localizzare i rivenditori qualificati di Bitdefender nella propria area. I partner certificati attivi avranno una posizione prioritaria nel Partner Locator, e la loro categoria sarà determinata dalle loro informazioni nel portale.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Benefici tecnici

I seguenti benefici tecnici sono disponibili per tutti i partner Bitdefender:

Formazione diretta

Per garantire un processo di pre-ammissione facile da gestire e trasparente, Bitdefender Professional Services ti aiuterà a seguire cinque dimostrazioni sul prodotto e verifiche di funzionamento gratuitamente! La formazione diretta dei partner è progettata per offrire ai partner Silver e Gold di Bitdefender in tutto il mondo un quadro pre-vendite funzionante, facile da gestire e adattabile a ogni tipo di potenziale cliente, così da massimizzare le rendite. I nostri ingegneri ti guideranno, assisteranno e aiuteranno attraverso l'intera fase tecnica di vendita:

- Identificare l'opportunità da una prospettiva tecnica
- Accertare l'opportunità e guidare le vendite tecniche
- Eseguire una dimostrazione di base necessaria o una prova di concetto
- Assistere il cliente con possibili domande tecniche durante il periodo di prova

Accedere alla Knowledge Base

La vasta e accessibile Knowledge Base tecnica di Bitdefender include un ampio contenitore di competenze tecniche sui prodotti Bitdefender, tra cui:

- Tutorial video
- White paper tecnici
- Documentazione del prodotto
- Guide utente e manuali di installazione
- Articoli di risoluzione dei problemi e guide "Come fare"
- Confronti

Link diretto supporto tecnico

Bitdefender è impegnata nell'offrire un supporto di valore elevato sia a clienti che partner per assicurarsi che le soluzioni appropriate vengano acquisite, installate e utilizzate, e che funzionino come previsto. Per soddisfare tale impegno, Bitdefender fornisce canali di comunicazione di supporto tecnico pre e post vendite per consentire ai Partner Bitdefender di risolvere i problemi più impegnativi per i loro clienti. Questa struttura di supporto è personalizzata per soddisfare le diverse esigenze dei nostri partner globali, ed è disponibile a livello regionale. Le informazioni di contatto per il supporto locale sono disponibili nel portale PAN.

Programmi Beta

Bitdefender si impegna a fornire soluzioni di sicurezza innovative ed efficaci. Poiché le tecnologie e le minacce si evolvono, Bitdefender continua a sviluppare e plasmare in modo proattivo il proprio portfolio di soluzioni. Per garantire che le nuove soluzioni risultanti e le modifiche delle caratteristiche siano pronte per il cliente e di livello mondiale, Bitdefender ospita campagne beta prima di rilasciare le proprie soluzioni per sollecitare l'invio di feedback da parte di clienti e partner. I partner Silver e Gold hanno l'opportunità di partecipare al programma della beta di Bitdefender, in modo da poter far sentire la propria voce nello sviluppo delle soluzioni di Bitdefender. Inoltre, l'accesso a feedback e informazioni di pre-lancio dà ai partner l'opportunità unica di convalidare i prodotti prima della pubblicazione, per influenzare la direzione del futuro sviluppo di Bitdefender e prepararsi meglio a vendere le soluzioni imminenti. I partner possono trovare maggiori dettagli nei Programmi Beta di Bitdefender, oltre a informazioni sui requisiti e come iscriversi, sul PAN di Bitdefender.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

SMB Start per i prodotti GravityZone - offerta da un partner certificato*[1]

Il servizio SMB Start comporta l'installazione del prodotto GravityZone sugli endpoint del cliente. Questo servizio è ideale per i clienti che possono trarre beneficio da una guida esperta durante la fase di implementazione.
Il servizio è limitato a una durata massima di 2 ore e l'installazione a un massimo di 5 endpoint.
Durante la fornitura del servizio, il partner Bitdefender certificato:

- Installerà e configurerà la gestione di console di GravityZone.
- Creerà pacchetti.
- Installerà 1 relay.
- Installerà fino a 5 endpoint.

Benefici formazione e attivazione

Bitdefender è impegnata a creare una rete di partner indipendenti, ben informati e di successo. La formazione e il costante apprendimento sono componenti chiave nell'ottenere questo obiettivo strategico. Il Partner Advantage Network fornisce materiali di formazione tecnica e di vendita facilmente accessibili, che consentono ai suoi partner di vendere e implementare le soluzioni di sicurezza Bitdefender. Bitdefender incoraggia tutti i partner autorizzati ad approfittare di questi benefici per aumentare le opportunità di successo.

Di seguito viene riportata una panoramica dei metodi di fornitura per la formazione tecnica e di vendita che Bitdefender offre ai suoi partner. Bitdefender aggiorna costantemente i corsi esistenti e ne sviluppa di nuovi, perciò continua a seguirci per nuove aggiunte alla piattaforma. Tutti i corsi di formazione dei partner di Bitdefender sono assolutamente GRATUITI.

Vendite interattive e corsi tecnici online

È disponibile una libreria completa di corsi e tutorial video di e-learning interattivi audio-video, basati su sessioni di formazione live. Sono disponibili più lingue e tracce (vendite, tecniche e relative al supporto). Questi corsi autogestiti preparano i professionisti sia per ulteriori corsi di formazione approfonditi, sia per determinati esami di certificazione di Bitdefender.

Formazione in loco

Attraverso programmi personalizzati per adattarsi ai requisiti dei soli partner Gold, la formazione in loco offre una guida faccia a faccia e un'esperienza diretta che soddisfa i requisiti di ruolo professionali, preparando i partner alle sfide reali. La formazione in loco è anche la più flessibile. Può essere garantita nelle strutture di formazione di un'organizzazione, in un ufficio di Bitdefender o in qualsiasi altra posizione conveniente. Come Partner Gold, avrai accesso a sessioni di formazione sul prodotto live offerte dai formatori di Bitdefender, personalizzate alle esigenze della tua organizzazione. Miriamo a insegnare al tuo team come diventare esperti nei nostri prodotti, quindi contatta il tuo Account Manager dedicato per scoprire i dettagli di idoneità per le iscrizioni ai corsi live. Questa sezione è soggetta a determinati Termini e condizioni che possono essere trovati nel Portale PAN, nella sezione "Training and Certification".

Webcast di formazione

In Bitdefender, le sessioni di formazione remota del prodotto sono equivalenti a una formazione in loco sul prodotto, ma senza spese di viaggio, in quanto sono fornite tramite webinar interattivi ai partner Silver e Gold. Questi webinar vengono trasmessi live da membri del gruppo di formazione di Bitdefender, che fungono da leader di formazione dei corsi virtuali dedicati a piccoli gruppi di partecipanti in remoto. Per mantenere la massima qualità della formazione, Bitdefender non esternalizza la formazione remota. Ogni sessione di formazione remota viene gestita da un dipendente esperto di Bitdefender. Contatta il tuo Account Manager dedicato per scoprire i dettagli di ammissibilità per la partecipazione ai webinar live.

1 Disponibile solo per determinate aree. Contatta il tuo Account Manager per maggiori dettagli.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Dimostrazioni del prodotto

Ti aiutiamo a scoprire le nostre soluzioni presentandotele live oppure online. I partner Silver e Gold partecipano alle sessioni dimostrative dei nostri prodotti e apprendono come installare, configurare, utilizzare e scoprire ogni soluzione di sicurezza Bitdefender.

Certificazioni professionali

Il gruppo di formazione di Bitdefender offre ai membri del Partner Advantage Network la possibilità di accedere a programmi di formazione e certificazioni di livello mondiale. Questi programmi aiutano i nostri partner a massimizzare il potenziale commerciale e marketing, aumentare il vantaggio sui propri competitor e promuovere una maggiore conoscenza tecnica nella gestione dei problemi di sicurezza dei clienti. Supera i test online e ottieni subito il tuo diploma.

Materiali di formazione tecnica e vendite facilmente accessibili

Bitdefender sviluppa e pubblica regolarmente strumenti di formazione tecnica e vendite aggiornati per il portale Partner Advantage Network di Bitdefender. Questi strumenti consentono ai partner Gold di sviluppare e aggiornare i propri vantaggi competitivi. Le newsletter di canale Bitdefender avvisano i partner Gold quando sono disponibili nuove risorse per la formazione. Inoltre, possiamo condividere i nostri materiali di supporto, che includono video e demo dei prodotti, per supportare meglio le attività dei partner Gold.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Obblighi dei partner

I requisiti del Partner Advantage Network di Bitdefender sono strutturati per promuovere una community di partner qualificati, competenti e ambiziosi, destinati a operare ad alto livello nella vendita e implementazione di soluzioni Bitdefender.

I requisiti che i partner devono soddisfare per accedere o superare i vari livelli di Partner Advantage Network sono i seguenti:

I partner devono soddisfare i requisiti base per mantenere il proprio livello di partnership: informazioni sul profilo attuale, un appropriato livello di certificazione vendite e tecnica per le soluzioni aziendali per il corrispondente livello di partnership, il raggiungimento dell'obiettivo minimo e, per i livelli Silver e Gold, un business plan sostenibile.

Bitdefender controllerà ogni trimestre lo stato del partner e i principali punti della conformità rispetto ai requisiti del programma, fornendo le informazioni necessarie per rivedere e regolare il livello dei partner. Per mantenere il proprio stato nel Partner Advantage Network, i partner devono soddisfare i propri obiettivi di vendita di prodotti Bitdefender, avere persone certificate al proprio livello di partnership, completare e aggiornare il business plan e mantenere informazioni accurate sul profilo aziendale del PAN.

Ciononostante, Bitdefender ha il diritto di cancellare l'account del partner, se il partner:

- Non riesce a soddisfare gli obiettivi di vendita e i requisiti di certificazione.
- Effettua vendite esterne al territorio designato.
- Conduca affari in modo considerato inconsistente con le pratiche commerciali di Bitdefender.
- Promuova o proponga online prezzi inferiori rispetto a quelli mostrati sul sito web Bitdefender.
- Diventa insolvente o ammette per iscritto la sua incapacità di pagare i propri debiti.
- Cessa di funzionare come impresa attiva o condurre le sue operazioni nel normale corso di attività.
- Non è conforme alle linee guida sull'uso dei marchi commerciali e registrati di Bitdefender.

Requisiti del programma

Accordi con il partner

I partner accettati nel Partner Advantage Network di Bitdefender devono lavorare in base ai termini e alle condizioni del Partner Program Framework Agreement accettato dalle parti durante la fase di candidatura. L'accordo stabilisce termini, condizioni e aspettative operative sia per i partner che per Bitdefender. I partner devono essere conformi alle condizioni del loro accordo con Bitdefender per mantenere il proprio stato di iscrizione al Partner Advantage Network.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Profilo aziendale

Tutti i partner Bitdefender devono completare e garantire informazioni aziendali attuali e accurate nel proprio Profilo aziendale pubblicato nel PAN di Bitdefender. Bitdefender controllerà periodicamente l'accuratezza delle informazioni del profilo del partner, in quanto tali informazioni saranno visibili anche sul Partner Locator per gli utenti finali.

Business plan

Collaborare per una pianificazione strategica è fondamentale per il successo della nostra partnership. Per facilitare il processo, Bitdefender offre ai suoi partner non solo modelli semplificati di business plan, ma li aiuta anche a pianificare obiettivi realistici e identificare opportunità chiave per ottenere rendite. Nel portale PAN sono disponibili alcuni modelli di business plan, e il Channel Account Manager è sempre disponibile per aiutare tutti i partner idonei a compilarli e applicarli con successo.

Ai partner Silver e Gold è richiesto di sviluppare e utilizzare un business plan Bitdefender comunicato e analizzato insieme con il rispettivo Channel Account Manager di Bitdefender. Il business plan conterrà e documenterà strategie di vendita e metodi di esecuzione specifici per i partner nelle aree marketing e di generazione dei lead, e delineerà i profili dei clienti, gli obiettivi di fatturato e gli impegni del partner. Fornisce anche un formato di obiettivo per misurare il successo del partner. I modelli per i business plan del partner sono disponibili sul portale PAN, e l'invio deve essere fatto online, con la possibilità di aggiornamento trimestrale e verifica di ogni azione una volta completato, per una migliore comunicazione tra le parti. Inoltre, i partner Silver e Gold devono rivedere e aggiornare il proprio business plan di Bitdefender con il rispettivo Channel Account Manager.

Requisiti finanziari

I partner Silver e Gold devono stabilire e soddisfare impegni di fatturato annuali concordati con il Channel Account Manager di Bitdefender. Gli impegni di entrate annuali saranno divisi equamente tra ogni trimestre, a meno che non siano stati concordati altri accordi con il partner. Gli impegni di entrate varieranno in base al tipo e alla posizione geografica del partner. Dopo aver superato l'obiettivo, un partner può essere portato al livello successivo, a seguito di una sua richiesta, e deve acquisire le certificazioni. Al termine di ogni anno, Bitdefender analizzerà tutte le rendite ottenute da ogni partner e aggiornerà i livelli di partnership e i margini per tutti i partner. Se gli impegni sulle rendite concordate non vengono soddisfatti, Bitdefender ha il diritto di declassare i partner Silver e Gold.

Requisiti formazione

La conoscenza del prodotto è fondamentale per consentire ai partner di Bitdefender di vendere, impiegare e supportare con efficacia i prodotti Bitdefender. Ogni partner deve acquisire il necessario livello di certificazioni, che sono obbligatorie per le soluzioni aziendali. Le formazioni e le certificazioni per i fornitori Consumer and Service sono opzionali.
Per assicurarsi che i partner siano dotati di tutto il necessario per vendere e implementare i prodotti Bitdefender, devono soddisfare i requisiti di formazione minimi del proprio livello di partnership. I corsi di formazione e i processi di certificazione richiesti sono disponibili sul PAN di Bitdefender, a titolo gratuito. Ogni partner Silver e Gold deve ottenere il numero indicato di certificazioni, in base al proprio livello di ingresso del programma e risultare idoneo per una determinata associazione. Solo una volta soddisfatti i requisiti della formazione, il partner può essere portato al livello Silver e Gold, fintanto che i requisiti finanziari vengono ovviamente soddisfatti.

Bitdefender® Partner Advantage Network

Benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Livelli di partnership 07

Panoramica dei benefici e requisiti 08

Benefici dei partner 11

Impegni dei partner 20

Come iniziare 22

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender 23

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Come iniziare

Come nuovo Partner di Bitdefender, sarai approvato al livello Bronze. Solo soddisfando i requisiti finanziari e di certificazione per il livello Silver e Gold, il tuo livello di partnership può aumentare. Per comprendere i benefici della partnership con Bitdefender il più rapidamente possibile, ti consigliamo di seguire alcuni passaggi chiave. Farlo ti farà conoscere rapidamente le risorse a tua disposizione aiutandoti ad assimilare la conoscenza del prodotto e del suo posizionamento, che ti serviranno per costruire una solida base per il successo.

1. **Iscriviti** al Partner Advantage Network di Bitdefender. Basta visitare www.bitdefender.com/partners, creare un breve profilo per la tua azienda e cliccare sul pulsante ISCRIVITI.

2. **Attiva** il tuo accesso al Partner Advantage Network di Bitdefender utilizzando le credenziali che ti sono state assegnate al portale PAN. Il Partner Advantage Network di Bitdefender ha un centro risorse online esclusivo, dove potrai visualizzare una vasta gamma di informazioni, tra cui: vendite chiave, marketing, lead, rinnovi, registrazione nuove opportunità, fondi di sviluppo marketing, formazioni e certificazioni, promozioni speciali, informazioni tecniche (basate sul livello di partner autorizzato) e molto altro.

3. **Completa** la tua formazione vendite e sul prodotto per il livello Silver e Gold che vuoi ottenere. Prima ottieni le conoscenze, prima puoi iniziare a vendere i prodotti Bitdefender, guadagnandone le ricompense. Le certificazioni sono obbligatorie prima di poter passare al livello successivo di partner (Silver o Gold).

4. **Crea** il tuo business plan di Bitdefender. I partner Silver e Gold riceveranno l'aiuto di Bitdefender per accedere e aggiornare il modello del business plan, visualizzare gli obiettivi, creare un piano per ottenere il successo con potenziali clienti in modo più efficace possibile, massimizzando il potenziale di ottenimento delle rendite e utilizzando un metodo consistente per misurare il loro successo.

5. **Inizia** a vendere! Sfrutta gli strumenti del Partner Advantage Network di Bitdefender e i rapporti che hai formato con Bitdefender e il suo sistema, per svelare nuove opportunità e chiudere nuovi accordi. Il tuo successo è il nostro successo.

Bitdefender® Partner Advantage Network

La migliore tecnologia.
Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme.
Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender

Il Programma del Partner Network Advantage di Bitdefender offre un chiaro percorso di crescita verso livelli superiori di supporto, ricompense e riconoscimento dei membri. Bitdefender incoraggia i partner che desiderano un livello superiore di partnership a richiedere una valutazione dello stato di partner. Le richieste possono essere presentate in qualsiasi momento durante il periodo di validità di 12 mesi dello stato del programma dei partner, o se ritieni di avere il diritto a un livello superiore.

I partner devono fornire prove della propria conformità ai requisiti del Partner Advantage Network di Bitdefender per il livello più elevato di partnership per due trimestri consecutivi, oltre agli obiettivi di fatturato e le certificazioni richieste, che sono una parte obbligatoria dell'aumento di livello.

Sei pronto a condividere il successo con un vero leader del mercato?

Iscriversi al Partner Advantage Network di Bitdefender è facile. Basta darci alcune semplici informazioni personali e otterrai lo status immediato di partner registrato. Uno specialista vendite di Bitdefender ti contatterà il prima possibile per illustrarti i benefici della partnership.

È molto semplice!

Per partecipare, clicca sul pulsante "Iscriviti" alla pagina www.bitdefender.com/partners e compila il breve modulo!

Domande? Contattaci all'indirizzo partnerprogram@bitdefender.com

Modifiche al programma e riserva dei diritti

Questa guida è fornita solo per scopi informativi. La nostra fornitura e le nostre offerte sono soggette alle policy e alle linee guida attuali di Bitdefender. Tutte le informazioni in questa guida sono accurate al momento della stampa, ma sono soggette a modifica senza preavviso. I partner vengono incoraggiati a fare riferimento al portale online di Bitdefender, il Partner Advantage Network, per la versione più aggiornata delle linee guida del programma. Bitdefender si riserva il diritto di amministrare e modificare i programmi qui indicati a sua discrezione, e non è responsabile per l'affidamento dei membri del programma a termini specifici di questa guida che sono stati successivamente modificati da Bitdefender.

Lavoriamo con i migliori

amazon web services™ Microsoft Partner CITRIX vmware