



Tehnologia nr. 1. Recomandată și utilizată de experți.

Recenziile care laudă performanțele de detecție superioare și stabilitatea au avut o influență majoră asupra deciziei Direct2Channel de a comercializa soluțiile Bitdefender. "Avem decenii de experiență împreună pe piața siguranței terminalelor, majoritatea angajaților noștri venind de la mai mulți furnizori diferiți de soluții de securitate. Nicio companie nu este perfectă, dar, în opinia noastră, Bitdefender asociază un produs de calitate cu o viziune inovatoare și o echipă de asistență excepțională, atât la nivel local, cât și internațional. Ori de câte ori contactăm echipa Bitdefender, avem sentimentul că prioritatea fiecăreia dintre ei este aceea de a asigura succesul nostru. Dacă oricare dintre clienții noștri întâmpină probleme cu produsul, lucru care - și îmi face plăcere să o spun - se întâmplă foarte rar, Bitdefender reacționează foarte prompt la solicitările noastre", declară Carlos Zevallos, Președintele Direct2Channel.

În calitate de VAD cu experiență în comercializarea soluțiilor bazate pe Cloud, Direct2Channel este conștientă că Cloud-ul este un produs care devine din ce în ce mai atrăgător pentru IMM-uri, precum și pentru partenerii MSP. Este ușor de gestionat și oferă o sumedenie de funcții, cu menținerea funcționalității de care au nevoie 95% dintre utilizatorii noștri. Virtualizarea este și ea un "must have" pentru afacerile lor. "În trecut, partenerii și clienții noștri din spațiul virtual au fost nevoiți să aleagă între securitate și performanță. Cu toate acestea, excepționala platformă GravityZone de la Bitdefender a asigurat atât performanța, cât și protecția în mediile virtuale", declară Dl. Zevallos.

Detecția de top bazată pe semnătură, alături de tehnologia comportamentală bazată pe cloud au fost instrumente esențiale care au ajutat partenerii Direct2Channel să atragă utilizatori finali pe o piață extrem de competitivă. Oferind aplicații imbatabile, cum ar fi GravityZone Security for Virtualization, cu spațiul redus, intervalele de scanare restrânse și capacitatea de a rula în orice hypervisor, au fost elementele de diferențiere cheie în încercarea de a depăși concurența.

Distribuitorii Direct2Channel sunt extrem de entuziaști cu privire la comercializarea soluțiilor Bitdefender. După propriile cercetări, studierea cifrelor comparative și demonstrații interne, utilizatorii finali sfârșesc în final prin a alege Bitdefender pentru că funcționează bine. Feedback-ul pe care Direct2Channel îl primește adesea se referă la ușurința de utilizare și la necesitățile reduse de întreținere ale produselor Bitdefender, precum și la capacitatea acestora de a detecta un număr mare de amenințări zero-day.

Lucrăm împreună. Simplu și direct

Soluțiile Bitdefender au adăugat valoare bazei de clienți Direct2Channel oferindu-le un avantaj excepțional cu privire la potențialii utilizatori finali: un produs respectat, de calitate superioară și inovator, alături de o organizație care este dispusă să încerce lucruri noi pentru a acoperi necesitățile pieței. De asemenea, Bitdefender a oferit Direct2Channel autonomia de a-și instrui și sprijini partenerii, asigurând, în același timp, asistență logistică esențială ori de câte ori i s-a solicitat.

Deși Direct2Channel a avut nevoie de câteva luni pentru a atrage atenția, totul a fost definitiv după ce a reușit. "Am avut șansa de a întâlni niște oameni cu adevărat excepționali din SUA și România și ne-am ridicat considerabil profilul în canal", declară Dl. Zevallos.

Comparativ celelalte soluții de pe piață, Direct2Channel a decis că cele oferite de Bitdefender sunt esențiale, cu precădere din punctul de vedere al protecției pentru Mediile



Cu sediul în Los Angeles, Direct2Channel este un distribuitor cu valoarea adăugată care se axează pe produsele de securitate dedicate companiilor și întreprinderilor. Înfățișată de către o echipă de profesioniști cu mulți ani de experiență în software-ul de securitate, aceasta a adoptat o abordare inovatoare cu privire la deservirea canalului oferind instruire și asistență în vânzări și tehnică, măbind venitul partenerilor și furnizorilor și oferind tehnologii noi și inovatoare canalului. Direct2Channel măsoară succesul în funcție de satisfacția partenerilor, creșterea veniturilor și atragerea și reținerea de noi parteneri.

Despre Bitdefender

Bitdefender este o companie globală, care oferă soluții de securitate în mai mult de 200 de țări prin intermediul unei rețele extinse de parteneri, distribuitori și revânzători. Din 2001, Bitdefender a produs în mod constant tehnologii de securitate premiate, atât pentru organizații, cât și pentru utilizatori individuali, fiind unul dintre producătorii de top în materie de soluții de securitate care folosesc tehnologii de virtualizare și pe bază de cloud. Cu ajutorul echipelor de cercetare și dezvoltare, alianțelor și parteneriatelor sale, Bitdefender a creat cele mai ridicate standarde de excelență în securitate, atât în ceea ce privește tehnologia sa nr. 1, cât și alianțele sale strategice cu furnizori de renume mondial în domeniul tehnologiilor de virtualizare și pe bază de cloud.

virtuale. Discuția despre setul de funcții și performanța produselor Security for Virtualized Environments oferite de Bitdefender s-a dovedit a fi o modalitate excepțională de a începe conversațiile cu clienții potențiali.

De asemenea, Direct2Channel a apreciat foarte mult Portalul pentru parteneri Bitdefender, apreciind ajutorul oferit de acesta în proces și faptul că le permite să îmbunătățească experiența clientului cu diferitele instrumente, de la comenzi și previziuni la capacitatea de a genera coduri instantaneu. Deși Portalul le permite să caute individual informații, asistența practică Bitdefender este întotdeauna în apropiere. Menținerea unei organizații de asistență tehnică de calitate a fost, în general, o sarcină extrem de dificilă cu fiecare furnizor de software cu care am lucrat, dar pot să vă spun fără urmă de dubiu că Serviciile profesionale Bitdefender ne oferă acest lucru în cadrul activității zilnice. Indiferent dacă este vorba despre asistența de la distanță pentru clienții noștri sau despre lucrul la orele care ne interesează pe noi, simțim în mod clar implicarea personală a unei echipe căreia îi pasă de companie și reputația acesteia", declară Dl. Zevallos.

Venituri recurente garantate

"Parteneriatul cu Bitdefender a fost o experiență excepțională pentru noi. În calitate de VAD, suntem încântați când partenerii noștri ne spun că primesc recomandări spontane de la utilizatorii finali care îi găsesc în Partner Locator. În ceea ce ne privește pe noi, este minunat să fii asociat cu un produs atât de apreciat, deoarece îți oferă o mai bună reputație în rândul partenerilor și comunității canalului", a declarat Dl. Zevallos.

Echipa de asistență Bitdefender este, de asemenea, un avantaj cheie, deoarece permite Direct2Channel să răspundă rapid la necesitățile tehnice și comerciale ale partenerilor în distribuție. Compania subliniază că un produs care este apreciat din punctul de vedere al detecției și fiabilității nu se vinde neapărat singur pe piața din SUA, dar este, totuși, o ofertă convingătoare. Au descoperit că după ce clienții decid să încerce ei înșiși produsul, în general, doresc să îl păstreze.

Cu privire la menținerea rețelei de vânzări, Bitdefender continuă să ofere asistență Direct2Channel și distribuitorilor lor cu noi liste, campanii de generare a clienților potențiali și reînnoiri ale tranzacțiilor, precum și să ofere companiei un flux continuu de clienți potențiali interesați.