

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

GHIDUL PROGRAMULUI PENTRU PARTENERI

PROGRAM DEDICAT CANALELOR DE REVÂNZARE



Conținut

BUN VENIT LA BITDEFENDER PARTNER ADVANTAGE NETWORK!.....	3
PROGRAMUL DEDICAT CANALELOR DE REVÂNZARE	4
NIVELURI DE PARTENERIAT	7
REZUMAT BENEFICII ȘI CERINȚE	9
BENEFICII PENTRU PARTENERI	9
ANGAJAMENTELE PARTENERILOR	24
INTRODUCERE.....	26
EVOLUȚIA ÎN CADRUL BITDEFENDER PARTNER ADVANTAGE NETWORK	27

Bun venit la Bitdefender Partner Advantage Network!

Bun venit la Bitdefender Partner Advantage Network - Ghid pentru Programul dedicat canalelor de revânzare!

Niciodată nu a existat un moment mai bun pentru a face parte din Bitdefender Partner Advantage Network. Cu peste 20.000 de reselleri în peste 170 de țări, comunitatea noastră globală continuă să crească, să prospere și să stimuleze inovația în domeniul securității cibernetice.

Impulsul Bitdefender din ultimii ani ne-a ajutat să ne facem remarcați – tehnologia noastră este constant lider pe piață, parteneriatele noastre sunt mai puternice ca oricând, iar recunoașterea continuă din partea experților din industrie și a analiștilor canalelor de vânzări confirmă poziția noastră de lider. Dar ceea ce ne entuziasmează cel mai mult este ceea ce ne așteaptă.

Succesul nostru nu este o coincidență. Este rezultatul eforturilor noastre neîncetate de inovare, al unui angajament profund față de partenerii noștri și al unei viziuni comune de a oferi soluții de securitate cibernetică eficiente și de încredere. Împreună, am construit un ecosistem al parteneriatului bazat pe creștere reciprocă și succes de durată.

Privind spre viitor, eforturile noastre se concentrează pe a le oferi partenerilor noștri toate resursele necesare. Prin accesul la tehnologie premiată, o experiență de afaceri simplificată și o protecție puternică a veniturilor, vă oferim tot ce aveți nevoie pentru a reuși pe o piață competitivă.

Dacă prețuiți colaborarea, rezultatele și excelența, atunci sunteți deja în acord cu filosofia de bază a Bitdefender.

În paginile următoare, veți găsi tot ce aveți nevoie pentru a profita la maximum de rețeaua Bitdefender Partner Advantage Network – detalii despre nivelurile programului, beneficii, cerințe și numeroasele resurse disponibile care vă vor ajuta să vă dezvoltați alături de noi.

Bitdefender beneficiază acum de pe urma filozofiei sale organizaționale, recunoscută prin numeroase premii acordate pentru programul de parteneriat. Și dvs. puteți beneficia de aceasta, pe măsură ce călătoria noastră continuă și vă invităm să creșteți alături de noi.

**Conform acestor organizații independente de testare*



Programul dedicat canalelor de revânzare

Tehnologia nr. 1 in lume. Recomandată și utilizată de experți.

Securitate premiată. Excelență dovedită Tehnologie de top. Ușor de implementat

Pasiunea și inovația stau la baza a tot ceea ce facem în cadrul Bitdefender. Acesta este modul în care am construit o cultură a excelenței care a dus Bitdefender în top. Recunoașterea vine odată cu calitatea la nivel de lider mondial. Ani la rând, Bitdefender câștigă cele mai râvnite premii din industrie.* Certificată de experți, reputația noastră pentru excelență a fost remarcată de media și public. Bitdefender a primit recenzii excepționale în cele mai importante publicații, care au permis dezvoltarea profilului companiei și creșterea potențialului său de vânzări. Partenerii Bitdefender au ocazia unică de a crește alături de o companie puternică și inovatoare și de a clădi o bază globală de clienți mulțumiți.

„protecție impecabilă și o extraordinară ușurință în utilizare”

Andreas Clementi
CEO AV Comparatives

Partenerii din canalele de vânzare pot beneficia de pe urma colaborării cu Bitdefender pentru a furniza GravityZone – soluția unică de securitate concepută pentru a reduce costul total al securizării la nivel endpoint în medii fizice, virtualizate și cloud. Asigurând managementul extrem de eficient și o protecție și performanță de top, GravityZone face instalarea securității simplă și scalabilă.

Bazându-se pe algoritmi avansați de machine learning și detecția amenințărilor în timp real, GravityZone oferă o acoperire completă cu o amprentă minimă de memorie, fără actualizări manuale și cu utilizarea redusă a CPU, pentru a asigura o experiență perfectă pentru clienți și o propunere de valoare puternică pentru parteneri.

„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.”

Carlos Zevallos
Președintele Direct2Channel

Loialitatea clienților. Bazată pe încredere

În fiecare zi, milioane de oameni din întreaga lume au încredere în capacitatea Bitdefender de a-i proteja atunci când sunt acasă, la birou sau în mișcare. Ne mândrim cu serviciile de înaltă calitate pe care le oferim și cu tehnologia inovatoare a Bitdefender, care ocupă o poziție de top în industrie și care asigură securitatea și satisfacția utilizatorilor noștri. Excelența în materie de tehnologie se traduce în beneficii directe pentru partenerii noștri. Clienții economisesc timp prin prevenirea infecțiilor, care duce la costuri operaționale scăzute și, în cazul partenerilor, aceasta înseamnă creșterea loialității și a gradului de satisfacție al clienților.

„Utilizatorii finali ai FlexVirtual sunt mai mult decât mulțumiți de soluțiile Bitdefender. Feedback-ul primit până în prezent demonstrează că soluțiile Bitdefender oferă clienților sentimentul că și-au recâștigat performanța care lipsea din rețeaua lor. Clienții sunt încrezători că beneficiază de nivelul maxim de securitate și performanță și sunt dispuși să-și reînnoiască licențele și să facă upgrade anual.”

Alex Pelster

Fondator & Director FlexVirtual – Țările de Jos

Prima poziție în testele AV-Comparatives la categoria de soluții pentru companii, mai des decât orice furnizor



A blocat 100% dintre amenințări obținând printre cele mai mici rate FP la testul de protecție în mediul real realizat de AV-Comparatives

[Aflați mai multe](#)



#1 în AV-Comparatives Advanced Protection Test 2023 Bitdefender a fost liderul incontestabil în acest test axat pe tehnici folosite în Advanced Persistent Threats, oprind, de asemenea, mai multe scenarii înainte de executare.

[Aflați mai multe](#)

Premiul AV-TEST 2023 pentru Cea mai bună protecție. Cea mai bună performanță



După ce a obținut în mod constant cele mai bune rezultate în toate testele corporative AV-TEST în 2023, Bitdefender a câștigat Premiul AV-TEST 2023 pentru cea mai bună protecție și cea mai bună performanță.

[Aflați mai multe](#)

Scoruri maxime în teste corporative AV-TEST începând cu iunie 2022



Bitdefender Endpoint Security a obținut un scor perfect de 6/6 pentru protecție, performanță și utilizare în fiecare dintre ultimele 8 teste pentru produsele dedicate companiilor realizate de AV-TEST.

Bitdefender a fost singurul produs din testul de rezistență ATP care a obținut 105 din 105 puncte posibile.

[Aflați mai multe](#)

Lucrăm împreună. Simplu și direct

Întotdeauna în cunoștință de cauză

La Bitdefender, ne place să comunicăm. Depunem eforturi constante pentru a îmbunătăți produsele și instrumentele noastre și știm că partenerii noștri trebuie să fie mereu la curent. În plus, credem că este important să ne ascultăm partenerii - avem încredere în ei și apreciem feedbackul lor. De aceea, garantăm că, prin intermediul sistemului nostru de comunicare îmbunătățit, partenerii noștri nu vor pierde nimic și vor găsi întotdeauna un canal deschis către noi.

„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. Fie că oferă asistență de la distanță clienților noștri sau că lucrează la ore convenabile pentru noi, e imposibil să nu simțim implicarea personală a unei echipe preocupate de companie și de reputația acesteia.”

Carlos Zevallos

Președintele Direct2Channel

Asistență completă

Oamenii sunt bunul cel mai de preț al Bitdefender. Indiferent ce și oricând aveți nevoie, vă veți convinge că avem oamenii potriviți pentru a vă ajuta să creșteți și să reușiți. Avem o echipă dedicată de vânzări, marketing și specialiști tehnici, care urmărește să antreneze partenerii noștri și să-i ajute să finalizeze procesul de vânzare.

Construim campanii comune de tip go-to-market pentru a ne ajuta partenerii să-și consolideze afacerea. Ne axăm pe generarea de cereri pentru a furniza partenerilor noștri clienți potențiali și instrumente care să-i ajute să ajungă la clienții lor existenți și potențiali. De asemenea, aducem parteneri pentru tranzacțiile în care ne-am angajat deja.

În plus, primiți gratuit materiale de vânzări și tehnice, create special pentru a vă ajuta la poziționarea, vânzarea și furnizarea soluțiilor de securitate Bitdefender.

„Echipa dedicată a Bitdefender ne oferă un sprijin imens într-un mod profesionist, rapid și adorabil!”

Ingo H. Neumann

MD IQ Sales

Instrumente integrate

Partenerii Bitdefender beneficiază de instrumente concepute pentru a-i ajuta să obțină cele mai bune rezultate posibile. Deoarece ne îmbunătățim constant, ne adaptăm în permanență sistemul și introducem noi caracteristici pentru a îndeplini nevoile dumneavoastră. Portalul PAN este locul unde puteți găsi orice, 24/7. Platforma noastră de eLearning oferă cursuri online gratuite de vânzări și tehnice, precum și certificări pentru soluțiile noastre. Un instrument puternic care vă poate ajuta să vă dezvoltați afacerea este funcția Localizare Parteneri, un director online unde clienții pot căuta partenerii Bitdefender activi din zona lor.

„Am avut numai experiențe pozitive în domeniul lansării comenzilor, al transferului de cunoștințe și al utilizării portalului pentru parteneri.”

Peter Rudolf

Director General Mightycare Solutions

Venituri recurente garantate

Performanță plătită, garantată

O motivație puternică duce la rezultate extraordinare și vrem să știți că apreciem, încurajăm și recunoaștem partenerii determinați, care se străduiesc să atingă excelența. O filozofie cheie la Bitdefender este că succesul continuu vine atunci când rezultatele sunt răsplătite în mod direct și generos. De aceea, partenerii noștri câștigă marje ridicate și bonusuri pentru performanțe excepționale. Iar pentru că ne dorim să profitați de orice oportunitate de dezvoltare, ne asigurăm întotdeauna că avansați către următorul nivel atunci când ridicați standardele de lucru. Pe baza performanței dvs., veți crește la nivelurile superioare de parteneriat, care vin cu avantaje și mai mari.

Înregistrarea oportunităților (deal registration)

Știm că pentru a avea un volum mare de vânzări trebuie să depuneți eforturi considerabile și vrem să vă asigurăm că acestea nu trec niciodată neobservate. În calitate de partener Bitdefender, aveți acces la instrumente puternice, cum ar fi Înregistrarea oportunităților (deal registration) – un proces simplu și transparent, conceput pentru a vă recompensa pentru identificarea, dezvoltarea și valorificarea de noi oportunități de afaceri. Indiferent de nivelul parteneriatului dvs., veți beneficia de reduceri suplimentare, care vă protejează tranzacțiile și vă maximizează randamentele.

Program tip incumbency

Dacă oportunitatea se concretizează, aveți un avantaj! În calitate de partener existent, beneficiați de protecție suplimentară la reînnoire și de recompense mai mari când investiți în relații pe termen lung cu clienții. Acestea includ compensații sporite pentru menținerea și reînnoirea licențelor soluțiilor Bitdefender, ca o recunoaștere a rolului esențial pe care îl jucați în a asigura succesul continuu al clienților.

Niveluri de parteneriat

Rețeaua Bitdefender Partner Advantage recompensează o rețea de peste 20.000 de parteneri de reselling de produse de securitate cu experiență, din peste 170 de țări. Programul actual pentru canalele de reselling are patru niveluri de membru: Bronze, Silver, Gold și Platinum. Beneficiile și cerințele cresc pe măsură ce partenerii noștri câștigă experiență în vânzarea și livrarea de soluții Bitdefender. Indiferent dacă partenerii au o relație comercială directă cu Bitdefender sau una prin intermediul unui distribuitor regional, condițiile comerciale rămân aceleași.

Partener Bronze

Nivelul **BRONZE** reprezintă primul nivel din Rețeaua Bitdefender Partner Advantage. Este conceput pentru ca noii parteneri să se familiarizeze cu soluțiile de securitate Bitdefender și cu oportunitățile pe care le aduc acestea.

În cadrul programului pentru canalele de reselling, partenerii Bronze primesc o marjă de bază și o marjă suplimentară pentru înregistrarea oportunităților (deal registration). Partenerii Bronze beneficiază, de asemenea, de instrumente de marketing gratuite și newslettere periodice pentru a fi la curent cu tendințele pieței și cu evoluțiile portofoliului Bitdefender.

Partener Silver

Nivelul **SILVER** este pentru organizațiile care au obținut certificarea comercială și tehnică pentru Programul în care sunt înscrise și sunt pregătite să-și atingă obiectivele anuale de vânzări.

Partenerii Silver beneficiază de marje mai mari decât partenerii Bronze, sunt eligibili să primească oportunități de la Bitdefender, să participe la Programul Incumbency, să acceseze Fonduri de dezvoltare a activității de marketing (MDF) și să primească asistență pentru reînnoirea licențelor. De asemenea, aceștia primesc asistență de la un administrator de cont Bitdefender dedicat și sunt incluși în lista Partner Locator.

Partener Gold

Nivelul **GOLD** este destinat partenerilor cu o experiență dovedită și vastă în vânzarea de soluții Bitdefender. Partenerii Gold au mai multe persoane certificate dedicate atât în roluri de vânzări, cât și



tehnice, care participă la instruire practică, și își asumă atingerea unor obiective de venituri mai mari.

Aceștia primesc marje mai mari, oportunități calificate și asistență sporită din partea Bitdefender. Partenerii Gold lucrează mai îndeaproape cu administratorul de cont dedicat și directorul de marketing din cadrul Bitdefender pentru a dezvolta strategii de vânzări și de marketing eficiente. Aceștia beneficiază de protecție la reînnoire și de asistență pentru finalizarea procesului de vânzare.

Partenerii Gold sunt, de asemenea, eligibili pentru a obține fonduri mai mari de dezvoltare pentru activități de marketing și de marjă suplimentară pentru înregistrarea tranzacțiilor în portalul Bitdefender.

Partener Platinum

Nivelul **PLATINUM** este un nivel exclusiv disponibil numai unui număr restrâns de parteneri de top de la nivel global. Acest nivel este rezervat celor care au demonstrat un angajament și o performanță excepționale, precum și alinierea cu viziunea strategică a Bitdefender.

Partenerii Platinum primesc tot ce este menționat mai sus de la nivelurile anterioare, plus beneficii financiare sporite, cele mai competitive marje și asistență premium pentru companii. Aceștia beneficiază de acces prioritar la resurse de planificare a activității, informații avansate despre piață, acces timpuriu la noi tehnologii și un parteneriat strategic strâns cu echipa de conducere a Bitdefender.

Partenerii Platinum participă și la inițiative exclusive de marketing, campanii co-branded și beneficiază de protecție îmbunătățită la reînnoire și asistență totală la finalizarea procesului de vânzare.

Rezumat beneficii și cerințe

Partner Advantage Network oferă beneficii personalizate pentru a sprijini eficient fiecare nivel de parteneriat. Tabelele din această secțiune prezintă beneficiile și cerințele specifice ale programului pentru partenerii **Bronze**, **Silver**, **Gold** și **Platinum**. Fiecare nivel pleacă de la cel precedent: partenerii **Silver** primesc toate beneficiile **Bronze** plus multe altele, în timp ce partenerii **Gold** sunt printre cei mai recompensați pe baza performanței și angajamentului lor. Partenerii **Platinum**, aliații noștri de top, primesc toate beneficiile de la nivelurile inferioare, împreună cu avantaje premium exclusive.

Beneficii pentru parteneri

PREZENTAREA GENERALĂ A BENEFICIILOR		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Beneficiile programului	Administrare cont	✗	✓	✓	✓
	Acces 24/7 la Portalul pentru parteneri	✓	✓	✓	✓
	Comunicări personalizate cu partenerii	✓	✓	✓	✓
	Consiliul consultativ pentru parteneri (*doar pe bază de invitație)	✗	✗	✓	✓
	Arhitect de soluții tehnice alocat	✓	✓	✓	✓
	Evaluare trimestrială de business (*doar pe bază de invitație)	✗	✗	✓	✓
	Program de referințe (*doar pe bază de invitație)	✗	✗	✓	✓
Beneficii financiare	Marja de bază	✓	✓	✓	✓
	Marja pentru înregistrarea oportunităților (deal registration)	✓	✓	✓	✓
	Marja tip incumbency la reînnoire	✓	✓	✓	✓
Beneficii marketing	Acces la Portalul de marketing pentru parteneri	✓	✓	✓	✓
	Logo cu tipul de parteneriat și diplomă	✓	✓	✓	✓
	Fonduri pentru activități de marketing (MDF)	✗	✓	✓	✓
	Resurse de marketing alocate pentru canale	✗	✗	✓	✓
	Active și resurse de marketing	✓	✓	✓	✓
	Premiu acordat partenerilor (*doar pe bază de invitație)	✗	✗	✗	✓

Beneficii suport vânzări	Instrumente de Generare Cerere și Resurse Vânzări	✓	✓	✓	✓
	Programul de clienți potențiali	✗	✓	✓	✓
	Programul de chei de licență NFR	✓	✓	✓	✓
	Vizibilitate în instrumentul Localizare parteneri	✗	✓	✓	✓
Beneficii tehnice	Programul Beta pentru Parteneri (*doar pe bază de invitație)	✗	✓	✓	✓
	Asistență tehnică dedicată, standard	✓	✓	✓	✓
	Asistență premium	✗	✗	✗	✓
	Acces la baza de cunoștințe tehnice	✓	✓	✓	✓
	Link de contact pentru asistență tehnică	✓	✓	✓	✓
Instruire și beneficii de dezvoltare	Calificări profesionale și insigne digitale	✓	✓	✓	✓
	Program de instruire Masterclass	✓	✓	✓	✓
	Cursuri private la cerere și asistență pentru instruire practică	✗	✓	✓	✓
	Demonstrații de produs	✗	✓	✓	✓
	Cursuri online în ritm propriu	✓	✓	✓	✓

Angajamentele partenerilor

		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Cerințele programului	• Contractele partenerului	✓	✓	✓	✓
	• Profilul companiei	✓	✓	✓	✓
	• Plan de afaceri	✗	✓	✓	✓
Cerințe privind veniturile	• Obiective anuale de vânzări	✗	✓	✓	✓
	• Contracte noi (%) din Total contracte	✗	✗	✗	✓
Cerințe de formare profesională	• Formare și certificare profesională pentru vânzări	✗	✓	✓	✓
	• Formare și certificare profesională tehnică	✗	✓	✓	✓

Beneficiile programului

Rețeaua Bitdefender Partner Advantage oferă o gamă largă de beneficii concepute pentru a recompensa și a veni în sprijinul partenerilor noștri. Aceste beneficii includ instrumente de vânzări și marketing, bonusuri financiare protejate, înregistrarea tranzacțiilor, programe pentru oportunități, instruire și certificări competitive, instruire practică, licențe care nu pot fi comercializate („Not-For-Resale” – NFR), vizibilitate pentru parteneri pe bitdefender.com și dreptul de a utiliza sigla Bitdefender Partner pentru a susține activitatea de marketing.

Beneficiile variază în funcție de nivelul de parteneriat din cadrul rețelei Partner Advantage. Beneficiile și cerințele enumerate în tabelele de mai sus sunt descrise mai detaliat în acest document, care servește drept ghid complet pentru partenerii noștri din canalul de reselling. Pentru informații specifice despre beneficiile aplicabile dvs., vă rugăm să contactați reprezentantul Bitdefender sau distribuitorul regional.

Administrare cont

Bitdefender alocă un Administrator de cont al canalului de distribuție, care lucrează împreună cu partenerii Platinum, Gold și Silver și oferă un mecanism de contact pentru a gestiona solicitările care au legătură cu vânzările. Administratorul de cont al canalului de distribuție ajută partenerii să elaboreze planuri de vânzări și marketing eficiente, asigură suport pentru vânzări și acționează ca punct de contact pentru echipele Bitdefender. Partenerii Platinum beneficiază de o colaborare strategică și mai strânsă, cu o asistență îmbunătățită, adaptat rolului lor cu impact ridicat în ecosistem.

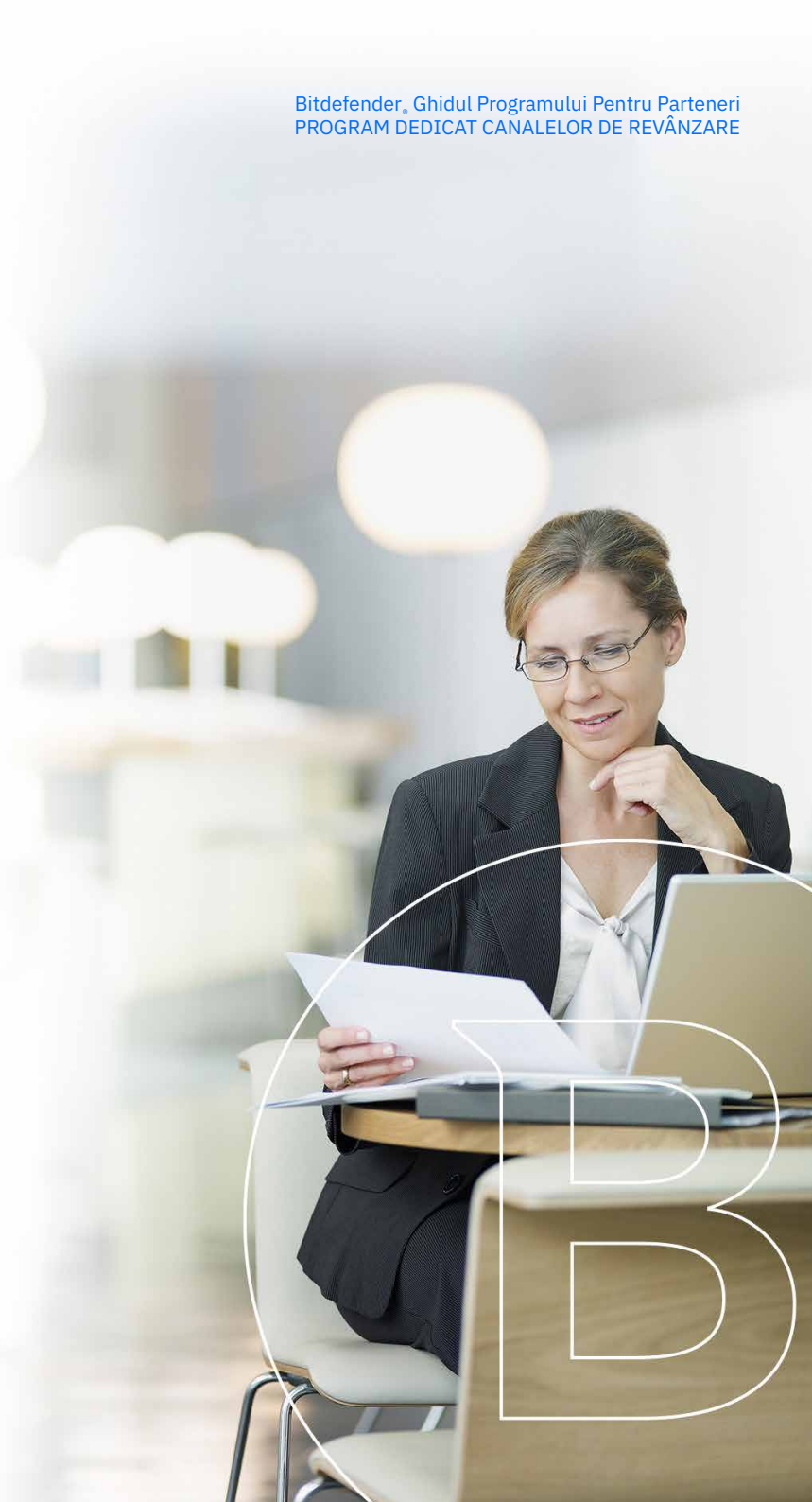
Datele de contact ale administratorului de cont desemnat sunt disponibile în panoul de bord al partenerului din cadrul Portalului PAN.

Portal parteneri

Portalul online pentru partenerii Bitdefender, [Portalul PAN](#), oferă un cadru cuprinzător de colaborare cu Bitdefender și servește drept locație centrală pentru accesarea instrumentelor și resurselor importante. Este un punct unic pentru tot ce aveți nevoie pentru a vă dezvolta afacerea Bitdefender.

Prin Portalul PAN, partenerii pot accesa:

- ↳ Informații despre programul de parteneriat – nivelul de partener, obiectivele atinse, certificările, sigla de partener și diploma



- ↳ Materiale de marketing – conținut co-branded, campanii gata de utilizare, fișe tehnice, comparații, prezentări și multe altele
- ↳ Instrumente de facilitare a vânzărilor – înregistrarea oportunităților (deal registration), program pentru oportunități, reînnoiri, chei de licență NFR, promoții exclusive, webinare, demonstrații, studii de caz și referințe
- ↳ Asistență tehnică și acces la resurse online de vânzări și de instruire tehnică

În plus, Portalul PAN permite accesul prin autentificare unică (Single Sign-On – SSO) la mai multe instrumente precum platforma de e-learning Bitdefender și platforma de marketing pentru parteneri, asigurând o navigare fără probleme între sisteme și managementul centralizat al sesiunilor de instruire și campaniilor dvs.

Vă încurajăm să accesați portalul Bitdefender PAN în mod regulat pentru a fi la curent cu informații despre oportunități, înregistrarea oportunităților (deal registration), reînnoiri, actualizări ale programelor, noutăți despre produse și resurse de vânzări și marketing specifice regiunii. Conținutul portalului este adaptat la nivelul dvs. de partener și la regiunea dvs., oferind acces facil la asistență și materiale suplimentare.

Comunicări parteneri

Prin intermediul Portalului PAN, partenerii au acces la cele mai recente și relevante informații despre programele, soluțiile și actualizările Bitdefender. Informațiile importante sunt comunicate la adresa de e-mail utilizată pentru înregistrarea contului PAN.

Dacă v-ați dezabonat sau nu ați mai primit e-mailuri, vă puteți abona din nou cu ușurință din panoul de bord al Portalului PAN.

Partenerii primesc actualizări periodice despre:

- ↳ noutăți despre produse și soluții
- ↳ resurse de instruire și certificări
- ↳ modificări ale programului și portalului
- ↳ campanii și materiale de marketing
- ↳ evenimente și webinare
- ↳ povești de succes ale clienților și partenerilor
- ↳ informații despre industrie și documente informative

Consiliul consultativ pentru parteneri

Calitatea de membru al Consiliului consultativ Enterprise al Bitdefender (Bitdefender Enterprise Advisory Board) se obține doar pe bază de invitație, acest consiliu reprezentând un forum în care cei mai importanți parteneri strategici ai noștri pot împărtăși și explora strategii care determină dezvoltarea, discuta provocări, influența dezvoltarea de produse și interacționa direct cu echipele de produs Bitdefender.

Arhitect de soluții tehnice alocat

Ca parte a rețelei Partner Advantage Network, aveți acces la echipa de arhitecți de soluții Bitdefender care vă oferă îndrumări personalizate și de specialitate pentru proiectarea, instalarea și optimizarea soluțiilor avansate de securitate cibernetică. Specialiștii noștri lucrează îndeaproape cu dvs. pentru a se asigura că fiecare soluție se aliniază cu cerințele dvs. specifice de securitate, obiectivele de afaceri și mediile tehnice ale clienților dvs.

Pentru a accesa această resursă, vă rugăm să contactați administratorul de cont alocat pentru a afla pașii următori.

Întâlniri trimestriale de evaluare business

Ca parte a programului, partenerii au acces și la întâlnirile trimestriale de evaluare business ale Bitdefender, unde se discută obiectivele strategice, indicatorii de performanță, oportunitățile viitoare și planurile de afaceri comune. Aceste sesiuni contribuie la consolidarea colaborării și la stimularea dezvoltării continue.

Programul de recomandări

Bitdefender recompensează partenerii care aduc oportunități de afaceri și investesc în parteneriatul nostru. Programul de recomandări ajută partenerii să-și împărtășească poveștile de succes prin intermediul studiilor de caz Bitdefender sau al oportunităților de prezentare, îmbunătățind profilul organizației dumneavoastră.

Beneficii financiare

Bitdefender se angajează să asigure succesul financiar al partenerilor săi, oferind marje competitive bazate pe nivelul de parteneriat, contribuțiile de marketing și programele promoționale. Distribuitorii lucrează îndeaproape cu Bitdefender pentru a implementa o structură de program care să susțină profitabilitatea resellerilor. **Partenerii Silver, Gold și Platinum** pot colabora cu administratorul lor de cont dedicat canalului pentru a optimiza strategiile de vânzări. Pentru mai multe informații, partenerii pot contacta distribuitorul local sau administratorul de cont dedicat canalului din cadrul Bitdefender.

Marje

Marjele partenerilor se bazează pe statutul partenerului în cadrul rețelei Bitdefender Partner Advantage Network. Nivelurile superioare sunt recompensate cu cote de marjă mai mari. Cota de marjă este specificată în Condițiile Portalului Partner Advantage Network și se calculează ca o reducere din Prețul pentru utilizatorii finali (fie MSRP, fie NSP aprobat de Bitdefender).

Marja pentru înregistrarea oportunităților (deal registration)

Bitdefender recompensează partenerii pentru înregistrarea proactivă a noilor oportunități de vânzări prin opțiunea **Înregistrarea oportunităților (deal registration)**. Prin înregistrarea fiecărei oportunități eligibile peste valoarea minimă stabilită, partenerii primesc o marjă suplimentară specifică tranzacției respective.



Marja se aplică direct comenzii și facturii asociate cu ID-ul tranzacției aprobate. Prin acest mecanism, ne asigurăm că partenerii noștri sunt recunoscuți și recompensați pentru eforturile lor de dezvoltare a afacerii.

Program de înregistrare a oportunităților (deal registration)

Oferim un proces rapid și ușor de înregistrare a noilor oportunități pe Portalul PAN pentru a recompensa partenerii noștri pentru identificarea, dezvoltarea și încheierea de noi contracte.

Asigurați-vă că înregistrați fiecare oportunitate eligibilă în Portalul PAN pentru a profita din plin de toate beneficiile disponibile:

- ↳ dreptul imediat la marja asociată nivelului dvs. de parteneriat
- ↳ proces simplificat de transmitere și urmărire a tranzacțiilor pe tot parcursul ciclului de viață al acestora
- ↳ Dacă oportunitatea corespunde parțial unei înregistrări existente, aceasta este semnalizată pentru a fi revizuită de către un administrator de cont dedicat canalului respectiv.
- ↳ Sistemul vă notifică automat despre starea oportunității: În așteptare aprobare, Aprobată, Respinsă sau Expirată
- ↳ La aprobare, se generează un ID unic al tranzacției – acesta trebuie menționat la plasarea comenzii pentru a putea accesa marja aprobată

Informații necesare pentru înregistrarea unei noi tranzacții

Detalii despre clientul final:

- ↳ Denumire companie
- ↳ Adresă completă (țară, stat/provincie dacă este necesar, oraș, cod poștal)
- ↳ Numele complet al persoanei de contact
- ↳ Număr de telefon de contact
- ↳ Adresa de e-mail de contact
- ↳ Domeniu
- ↳ Numărul de angajați

Detalii despre tranzacție:

- ↳ Data de expirare estimată
- ↳ Valoarea estimată a tranzacției
- ↳ Numărul de utilizatori estimat
- ↳ Durata contractului (12, 24 sau 36 de luni)
- ↳ Categoriile de produse selectate (din meniul derulant)

Criterii de calificare pentru înregistrarea oportunităților (deal registration)

- ↳ Tranzacția trebuie să fie inițiată de partenerul activ (oportunitățile furnizate de Bitdefender nu sunt eligibile)
- ↳ Este posibil să nu existe o oportunitate similară în CRM-ul Bitdefender pentru același client
- ↳ Clientul trebuie să aibă un interval de timp definit pentru achiziție de până la 90 de zile

- ↳ Ambele părți trebuie să fie de acord cu activitățile ulterioare
- ↳ Se permite o singură tranzacției înregistrată per oportunitate
- ↳ Oportunitatea trebuie închisă la cel puțin 2 zile după aprobare
- ↳ Comanda trebuie plasată în termen de 90 de zile de la aprobare (cu o posibilă prelungire de 60 de zile, sub rezerva aprobării)

Notă:

- ↳ Înregistrarea oportunităților (deal registration) nu garantează exclusivitatea și nu împiedică clientul să solicite oferte de la alți parteneri sau să emită cereri de ofertă.
- ↳ Doar tranzacțiile care depășesc un anumit prag de valoare sunt eligibile pentru o marjă suplimentară. Acest prag va fi comunicat de către reprezentantul dvs. de vânzări Bitdefender.
- ↳ Oportunitățile înregistrate sunt evaluate în termen de 72 de ore de la transmitere.

Marje program tip „incumbency”

Programul Incumbency oferă protecție sporită și recompense financiare la momentul reînnoirii. Partenerii care au încheiat inițial o tranzacție și mențin relația cu clientul au dreptul la o marjă mai mare la reînnoire decât partenerii care nu fac parte din program, ca recunoaștere a investițiilor lor continue și a dezvoltării contului.

Program Incumbency – Protecție pentru reînnoire

Un partener activ (reseller autorizat cu o Oportunitate de reînnoire validă și deschisă care a plasat cea mai recentă comandă – achiziție nouă SAU reînnoire – pentru cheile clientului din Oportunitatea de reînnoire) obține protecție suplimentară pentru reînnoire și recompense mai mari pentru menținerea și consolidarea relației cu clientul și pentru garantarea reînnoirii licențelor pentru soluțiile Bitdefender. Un partener activ are dreptul la o marjă crescută la reînnoire, spre deosebire de un partener nou.

De asemenea, Bitdefender va sprijini partenerul activ în finalizarea reînnoirii licenței, notificând utilizatorul final înainte de expirarea acesteia. Clientul va fi informat că este necesară reînnoirea într-un anumit interval de timp și i se vor furniza datele de contact ale resellerului Bitdefender care a furnizat inițial soluția – dacă respectivul reseller este încă activ. Acest partener va fi inclus în toate comunicările legate de reînnoire pentru contul respectiv.

Criterii pentru a beneficia de protecție pentru reînnoire: i) să deveniți un partener activ; ii) să completați detalii corecte despre utilizatorul final atunci când plasați orice tip de comandă; iii) să respectați toate obligațiile contractuale față de Bitdefender. Fără a aduce atingere oricăror prevederi contrare, Bitdefender nu poate interveni în decizia utilizatorului final cu privire la opțiunea sa de reînnoire.



Beneficii marketing

Bitdefender consideră că cea mai eficientă modalitate de a stimula cererea pentru soluțiile sale de securitate este printr-o combinație de activități de marketing global și generare de oportunități, susținute de expertiza partenerilor săi pe piața locală. În calitate de punct principal de contact cu clienții existenți și potențiali, partenerii Bitdefender sunt bine poziționați pentru a înțelege nevoile pieței. Pentru a-și sprijini inițiativele de vânzări și marketing, Bitdefender oferă o varietate de instrumente, resurse și finanțare pentru activitățile de marketing aprobate.

Acces la Portalul de marketing pentru parteneri

Bitdefender le oferă partenerilor **Bronze, Silver, Gold și Platinum** din regiunile de interes acces la **Portalul de marketing pentru parteneri (PMP)** prin **autentificare Single Sign-On (SSO)** în Portalul PAN. Pentru a-l accesa, conectați-vă la Portalul PAN, navigați la [secțiunea Marketing](#) și faceți clic pe „**Autentificare acum**” pentru a fi redirecționat. Această platformă oferă asistență de marketing continuă, concepută pentru a genera și cultiva oportunități. Partenerii pot lansa cu ușurință campanii „Marketing-in-a-Box” folosind resurse de co-branding și localizate, pot gestiona comunicările prin platforma integrată de e-mail și pot utiliza instrumente precum automatizarea rețelelor sociale, sindicarea de conținut, fluxuri de lucru pentru a încuraja identificarea oportunităților și un proces online pentru solicitările MDF.

Logo cu tipul de parteneriat și diplomă

Membrii rețelei Bitdefender Partner Advantage Network pot valorifica asocierea lor cu marca Bitdefender pentru a-și îmbunătăți vizibilitatea și performanța în materie de marketing. Utilizarea corespunzătoare a mărcii Bitdefender demonstrează angajamentul partenerilor de a oferi soluții de securitate cibernetică de încredere și de înaltă calitate, în colaborare cu Bitdefender.

Fiecare nivel de partener, **Bronze, Silver, Gold și Platinum**, primește un **logo de statut corespunzător și o diplomă oficială de parteneriat** disponibile pe Portalul PAN, ce reflectă nivelul și angajamentul partenerului în cadrul programului.

Mai jos se regăsesc exemple de sigle pentru Bitdefender Partner Advantage Network și pentru Partenerii Bitdefender:



Programul de fonduri de dezvoltare pentru activități de marketing (MDF)

Bitdefender sprijină **partenerii Silver, Gold și Platinum** prin intermediul **Marketing Development Funds (MDF)** pentru a stimula generarea de oportunități, educarea clienților și accelerarea procesului de vânzare. Aceste fonduri sunt disponibile pentru activități comune de marketing aprobate și trebuie să fie aliniate cu obiectivele de brand și de afaceri ale Bitdefender.

Cererile de MDF sunt trimise și gestionate prin intermediul **Portalului de marketing pentru parteneri (PMP)**, accesibil prin SSO din Portalul PAN. Activitățile pot include târguri comerciale, webinare, campanii prin e-mail, informări pentru clienți și alte demersuri de generare de cerere.

Pentru a fi eligibili, partenerii trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- ↳ să includă activitățile de MDF planificate în planul lor de afaceri
- ↳ să trimită propunerile în avans pentru a fi **aprobate de Bitdefender** pentru a obține **un ID MDF valid**
- ↳ să folosească doar materiale preaprobată și să respecte instrucțiunile de branding și utilizare Bitdefender
- ↳ să trimită un raport final cu dovada executării pentru a valida activitatea și a iniția procesul de rambursare.

Rețineți că **reducerile de preț și cheltuielile generale** (de exemplu, de deplasare, cazare, divertisment) nu sunt eligibile. Doar activitățile preaprobată cu un ID MDF valid sunt rambursabile. Administratorii de cont dedicați canalului din cadrul Bitdefender sunt disponibili pentru a sprijini partenerii în planificarea și executarea acestor inițiative comune.

Resurse de marketing alocate pentru canale

Partenerii Gold și Platinum beneficiază de acces la un **expert în marketing dedicat canalului**, atribuit în funcție de regiunea lor. Acest specialist oferă asistență strategică de marketing, ajută la alinierea campaniilor locale cu inițiativele Bitdefender și asistă la desfășurarea activităților comune de marketing pentru a stimula cererea și vizibilitatea.

Informațiile de contact ale directorului de marketing desemnat la nivelul canalului sunt disponibile în panoul de bord al portalului PAN.

Premiile Partenerilor de Marketing

Bitdefender onorează performanța excepțională în marketing prin organizarea **Premiilor regionale pentru Parteneri de Marketing, acordate doar pe bază de invitație**. Aceste recunoașteri sunt oferite partenerilor care demonstrează excelență în executarea campaniilor, generarea de oportunități, brand



engagement și impactul general de marketing. Premiile variază în funcție de regiune și îi celebrează pe cei care stimulează în mod activ vizibilitatea și cererea pentru soluțiile Bitdefender prin inițiative de marketing remarcabile.

Active și resurse de marketing

Partenerii au acces la o gamă largă de materiale de marketing prin intermediul Portalului PAN, inclusiv **Pachetul de început**, **Depozitul de fișiere** și **Portalul de brand**. Aceste resurse oferă materiale gata de utilizare, conținut co-branded și ghiduri de brand pentru a sprijini acțiunile de marketing eficiente și consecvente.

Beneficii suport vânzări

Bitdefender dorește să ofere partenerilor resursele necesare pentru creșterea veniturilor și majorarea profiturilor. Partenerii pot accesa diverse instrumente de vânzări, înregistrare oportunitate nouă, asistență la reînnoire și formularul de cerere pentru licențe NFR direct în portalul PAN. În plus, partenerii Platinum, Gold și Silver sunt eligibili pentru furnizarea de oportunități din diverse programe Bitdefender.

Instrumente de Generare Cerere și Resurse Vânzări

Pentru a ajuta la poziționarea eficientă a soluțiilor sale, Bitdefender pune la dispoziția partenerilor săi materiale de marketing, fișe tehnice, lucrări de prezentare, prezentări de vânzări, noutăți și studii din industrie, accesibile în portalul PAN. Portalul include, de asemenea, videoclipuri demonstrative cu instrucțiuni practice pentru a ghida partenerii în utilizarea eficientă a platformei și în valorificarea la maximum a instrumentelor de vânzări disponibile.

Partenerii au acces la conținut de poziționare competitivă, cum ar fi **fișele de ofertă**, și pot utiliza **Simulatorul de prețuri**, disponibil în cadrul instrumentului de cotare, pentru a estima rapid prețurile și a crea oferte. Bitdefender se asigură că toate informațiile despre produse și vânzări sunt disponibile imediat în portal și oferă asistența necesară pentru o prezentare eficientă a vânzărilor.

Clienții pot fi, de asemenea, sprijiniți în realizarea propriilor evaluări prin intermediul instalărilor pilot și al demonstrației de concept (POC). Toate instrumentele și resursele de poziționare sunt confidențiale și supuse Termenilor și condițiilor descrise în Acordul privind Programul Partner Advantage Network.

Programul pentru generarea de oportunități

Pentru a încuraja cererea de soluții de securitate Bitdefender și a genera oportunități, Bitdefender derulează periodic inițiative de vânzări și marketing, cum ar fi webinare, demonstrații de produse, campanii de e-mail și târguri comerciale. Aceste programe de generare de oportunități sunt executate la **nivel regional**, iar oportunitățile rezultate sunt distribuite partenerilor eligibili **Silver, Gold și Platinum** de către administratorii de cont dedicați canalului. Distribuția se bazează pe acoperirea geografică și pe un echilibru potrivit între nevoile clientului și focalizarea pe piețe verticale, expertiza și experiența partenerului.

Oportunitățile atribuite sunt **vizibile direct în panoul de bord din Portalul PAN**, unde partenerii pot vizualiza detaliile și actualiza starea fiecărei oportunități. Partenerii trebuie să actualizeze starea oportunității **în termen de 48 de ore** de la atribuire; în caz contrar, oportunitatea poate fi realocată unui alt partener. O rată ridicată de conversie sau de stimulare a oportunităților crește probabilitatea de a primi oportunități suplimentare în runde viitoare.

Unele oportunități pot fi marcate drept „**oportunități importante**” de către Bitdefender pe baza potențialului de vânzare și a urgenței oportunității.

Programul de chei de licență NFR

Bitdefender oferă mai multe tipuri de licențe **nedestinate revânzării (Not-for-Sale – NFR)** partenerilor **Bronze, Silver, Gold și Platinum** eligibili, beneficiile crescând în funcție de nivelul parteneriatului. Licențele NFR nu sunt transferabile și nu pot fi revândute, partajate sau furnizate clienților. Acestea sunt destinate utilizării interne, demonstrațiilor sau evaluării de către clienți, în funcție de tipul de NFR emis. Tipul principal și cel mai important de NFR este **cel pentru utilizare internă**, care le permite partenerilor să instaleze produse Bitdefender în propriile medii pentru a observa practic cum funcționează. Alte tipuri de NFR includ **NFR-uri de marketing**, utilizate pentru a prezenta soluțiile Bitdefender la evenimente, și **NFR-uri de evaluare**, care pot fi utilizate pentru a le oferi clienților posibilitatea de a evalua rapid produsele și pentru demonstrațiile de concept.

Partenerii pot solicita licențe NFR direct prin intermediul **portalului PAN**, din secțiunea **Toolbox**, beneficiind de acces automat. Partenerii de nivel superior beneficiază de acces mai larg și opțiuni NFR extinse.

Licențele NFR pot fi solicitate ca o **singură cheie** care acoperă mai multe endpoint-uri sau ca **mai multe chei**, în funcție de structura internă a partenerului și de nevoile de utilizare. Reînnoirile sau cererile de produse noi pot fi trimise odată ce licența originală expiră după 12 luni, sub rezerva aprobării.

Dacă un partener își pierde statutul în cadrul Partner Advantage Network sau încalcă termenii de utilizare NFR, toate drepturile NFR sunt revocate. Bitdefender încurajează ferm partenerii să finalizeze **instruirea tehnică relevantă** înainte de a instala sau utiliza produsele NFR.

Toate utilizările NFR sunt supuse **Termenilor și Condițiilor** descrise în **Acordul privind Programul Bitdefender Partner Advantage Network**. Majoritatea licențelor NFR sunt furnizate gratuit prin intermediul PAN Portal Toolbox, în timp ce anumite tipuri pot fi oferite la un preț redus, disponibile pentru achiziționare prin sistemul de comenzi, în funcție de utilizarea preconizată și de nivelul partenerului.



Vizibilitate în instrumentul Localizare parteneri

Bitdefender le oferă partenerilor activi **Platinum, Gold și Silver** o menționare publică în **Bitdefender Partner Locator** pe www.bitdefender.com. Funcția de căutare după nivelul partenerului și locația geografică ajută la generarea de vizibilitate și potențiale oportunități, permițându-le clienților finali să găsească reselleri calificați Bitdefender în regiunea lor.

Partenerii activi, certificați, sunt afișați cu prioritate pe listă, iar categoria în care sunt afișați este stabilită pe baza informațiilor furnizate în Portalul PAN. Acest beneficiu susține încrederea și recunoașterea clienților, consolidând în același timp valoarea parteneriatului certificat cu Bitdefender.

Beneficii tehnice

Bitdefender oferă o gamă largă de beneficii tehnice partenerilor săi, accesul și domeniul de aplicare depinzând de nivelul de parteneriat în cadrul rețelei Partner Advantage Network. Partenerii de nivel superior primesc asistență și resurse extinse pentru a-și servi mai bine clienții și a gestiona instalările eficiente.

Programul Beta

Bitdefender este dedicată oferirii de soluții inovatoare, eficiente de securitate. Pe măsură ce tehnologiile și amenințările evoluează, Bitdefender continuă să își dezvolte și să își extindă în mod activ portofoliul de soluții. Pentru a se asigura că noile funcționalități și produse îndeplinesc cele mai înalte standarde, Bitdefender derulează campanii beta înainte de lansarea oficială, colectând feedback valoros de la parteneri și clienți selectați.

Partenerilor Platinum li se oferă acces direct la Programul Beta al Bitdefender, în timp ce **partenerii Gold și Silver** pot participa **doar pe bază de invitație**. Acest acces exclusiv le permite partenerilor să evalueze produsele înainte de lansare, să influențeze dezvoltarea produselor viitoare și să se pregătească pentru lansările viitoare. Partenerii participanți obțin informații din timp despre noile tehnologii, ceea ce îi ajută să fie cu un pas în față în poziționarea soluțiilor Bitdefender pentru clienții lor.

Asistență tehnică dedicată, standard

Bitdefender le oferă **partenerilor Bronze, Silver, Gold și Platinum** acces la asistență tehnică standard dedicată pentru a asigura o experiență fiabilă și promptă în gestionarea mediilor clienților. Acest beneficiu include monitorizarea promptă a cazurilor deschise, actualizări clare privind progresul rezolvării problemelor și asistență în identificarea și aplicarea soluțiilor adecvate atunci când este necesar.

Echipa de asistență colaborează îndeaproape cu partenerii pentru a analiza problemele complexe, a confirma eficacitatea rezolvării și a se asigura că fiecare caz este abordat pe deplin. Acest nivel de asistență le permite partenerilor de la toate nivelurile să ofere servicii de înaltă calitate și să mențină clienții mulțumiți atunci când instalează sau gestionează soluții Bitdefender.

Program de asistență pentru companii

Disponibil exclusiv pentru partenerii **Platinum de top selectați**, **Programul de asistență Bitdefender pentru companii** oferă asistență avansată, cu răspuns rapid, adaptată conturilor strategice și nevoilor complexe ale companiilor. Acest beneficiu premium asigură **acces rapid la resurse dedicate**, recomandări personalizate și gestionarea prioritară a solicitărilor tehnice.

Partenerii înscriși în program beneficiază de **colaborare directă cu echipele de nivel superior Bitdefender**, rezolvarea accelerată a problemelor și asistență proactivă concepută pentru a eficientiza ciclurile de vânzări, a optimiza performanța parteneriatelor și a maximiza impactul asupra clienților. Programul de asistență pentru companii reflectă angajamentul Bitdefender de a le oferi celor mai strategici parteneri atenția, agilitatea și asistența necesare pentru a obține rezultate excepționale în afaceri.

Acces la baza de cunoștințe tehnice

Baza vastă de cunoștințe tehnice a Bitdefender (Technical Knowledge Base), în cadrul căreia se pot efectua căutări, cuprinde o experiență tehnică impresionantă privind produsele Bitdefender, inclusiv:

- ↳ Tutoriale video
- ↳ White papers tehnice
- ↳ Documentație de produs
- ↳ Ghiduri de utilizator și Manuale de instalare
- ↳ Articole de depanare și Informații de utilizare
- ↳ Date comparative

Link de contact pentru asistență tehnică

Bitdefender este dedicată furnizării de sprijin cu valoare superioară atât clienților, cât și partenerilor, pentru a se asigura că se achiziționează, instalează și utilizează soluțiile corespunzătoare și că activitatea lor se desfășoară în mod corespunzător. Pentru a îndeplini acest deziderat, Bitdefender oferă canale de comunicare pentru asistență tehnică pre- și post-vânzare pentru a permite Partenerilor Bitdefender să rezolve cele mai dificile probleme pentru clienții lor. Această structură de transport este personalizată pentru a acoperi diferitele necesități ale partenerilor noștri internaționali și este disponibilă în plan regional. Datele de contact ale unităților locale sunt disponibile pe portalul PAN.

Instruire și beneficii pentru dezvoltare

Bitdefender se angajează să construiască o rețea de parteneri independenți, competenți și de succes. Instruirea și educația continuă sunt esențiale pentru atingerea acestui obiectiv strategic. Prin intermediul **Partner Advantage Network**, Bitdefender oferă materiale de instruire tehnică și de vânzări ușor accesibile, care le permit partenerilor să poziționeze, să vândă și să implementeze eficient soluțiile de securitate Bitdefender.



Toți partenerii autorizați sunt încurajați să profite de aceste resurse pentru a-și îmbunătăți expertiza și a-și spori succesul în afaceri.

Mai jos este o prezentare generală a metodelor de livrare disponibile pentru programele de instruire pentru partenerii Bitdefender. Conținutul este actualizat periodic, iar cursuri noi sunt adăugate în mod continuu, așa că rămâneți la curent cu noutățile de pe **Platforma de e-learning pentru parteneri**.

Toate cursurile de instruire pentru parteneri Bitdefender sunt gratuite.

Calificări profesionale și insigne digitale

Bitdefender le oferă tuturor partenerilor **Bronze, Silver, Gold și Platinum** oportunitatea de a-și demonstra expertiza în securitate cibernetică prin **certificări verificate profesional și insigne digitale**. Aceste acreditări sunt concepute pentru a recunoaște abilitățile tehnice ale partenerilor, a spori credibilitatea profesională și a demonstra angajamentul față de excelență în furnizarea de soluții Bitdefender.

Partenerii care finalizează cu succes programele de certificare, cum ar fi **Bitdefender Technical Solutions Professional (TSP)**, primesc o **insignă verificată digital**, care poate fi partajată pe platforme precum LinkedIn, site-uri web și semnături de e-mail. Fiecare insignă este unic identificabilă și verificabilă prin intermediul paginii oficiale de verificare a companiei Bitdefender.

După promovarea examenului, partenerii primesc automat un certificat oficial și o insignă digitală prin intermediul **Platformei de e-learning pentru parteneri**.

Acest program le permite partenerilor să se remarce pe piață, să îmbunătățească încrederea clienților și să își consolideze profilurile profesionale și ale companiei cu realizări vizibile și verificate.

Program de instruire Masterclass

Bitdefender se angajează să sprijine succesul partenerilor prin învățare continuă și dezvoltare profesională. Toți partenerii **Bronze, Silver, Gold și Platinum** sunt invitați să participe la **sesiuni de instruire live, interactive**, menite să consolideze atât capacitățile tehnice, cât și cunoștințele de business.

Prin seria de cursuri **Masterclass**, partenerii au acces direct la experții Bitdefender prin sesiuni de întrebări și răspunsuri în timp real, recomandări în detaliu și demonstrații practice ale produselor de bază și ale strategiilor de securitate. Instruirea este disponibilă în mai multe **limbi și regiuni**, inclusiv engleză, română, spaniolă, franceză, germană și italiană, pentru a asigura relevanța și accesibilitatea în întreaga noastră rețea globală de parteneri.

Calendarul sesiunilor este **planificat și publicat online**, pentru a le permite partenerilor să programeze și să participe la sesiunile care le susțin cel mai bine dezvoltarea. Subiectele de instruire includ Onboardingul produsului pentru GravityZone și MDR, Onboardingul produsului pentru MSP-uri, Cele mai bune practici, Cazuri de utilizare, Managementul riscurilor și conformitate, Depanare și Fundamentele securității cibernetică.

Toate sesiunile sunt **gratuite** și concepute pentru a ajuta partenerii să își aprofundeze expertiza, să îmbunătățească livrarea de soluții și să crească impactul asupra clienților folosind tehnologiile Bitdefender.

Cursuri private la cerere și asistență pentru instruire practică

Bitdefender le oferă partenerilor **Silver, Gold și Platinum** acces la **sesiuni de instruire private, la cerere**, concepute pentru a oferi aceeași profunzime și calitate precum instruirea față în față despre produse, fără să fie nevoie de deplasări. Aceste cursuri interactive sunt susținute live de experții interni în instruire ai Bitdefender, asigurând o experiență de învățare practică, de înaltă calitate, adaptată grupurilor mici de participanți.

Fiecare sesiune funcționează ca o sală de clasă virtuală, folosind aplicații din lumea reală și axându-se pe înțelegerea aprofundată a produsului. Bitdefender nu externalizează aceste sesiuni; toate instruirile sunt coordonate de profesioniști certificați de Bitdefender pentru a asigura consecvența, acuratețea și expertiza.

Pentru detalii privind eligibilitatea și pentru a solicita o sesiune privată, partenerii sunt încurajați să contacteze **administratorul de cont dedicat**.

Demonstrații de produs

Vă ajutăm să descoperiți soluțiile noastre prin prezentarea acestora fie personal, fie online. Partenerii Silver și Gold participă la sesiunile noastre demonstrative și învață cum să instaleze, configureze, utilizeze și cum să descopere fiecare soluție de securitate Bitdefender.

Cursuri online în ritm propriu

Bitdefender le oferă tuturor membrilor **Partner Advantage Network** acces la o gamă largă de **cursuri online în ritm propriu** prin intermediul **Platformei de e-learning pentru parteneri**. Aceste cursuri sunt concepute pentru a ajuta partenerii să își dezvolte expertiza tehnică, să își consolideze abilitățile de vânzări și marketing și să rămână competitivi într-un peisaj dinamic al securității cibernetice. Partenerii își pot îmbogăți cunoștințele în ritm propriu, pot accesa conținut actualizat al cursului în orice moment și își pot valida cunoștințele prin completarea de evaluări online. După finalizarea cu succes, certificatele sunt emise automat prin intermediul platformei.



Angajamentele partenerilor

Bitdefender Partner AdvantageNetwork este concepută pentru a cultiva un ecosistem de parteneri de înaltă performanță, informați și orientați spre creștere. Datorită structurii programului, partenerii **Bronze, Silver, Gold și Platinum** sunt echipați cu instrumentele, expertiza și asistența necesare pentru a promova, vinde și implementa eficient soluțiile Bitdefender.

Pentru a-și menține nivelul actual sau pentru a avansa în cadrul programului, partenerii trebuie să îndeplinească un set definit de cerințe, adaptate fiecărui nivel. Acestea includ **certificări tehnice și de vânzări adecvate, performanță în materie de venituri, planificare operațiunilor și implicare continuă**.

Toți partenerii sunt așteptați să își mențină **informațiile despre profilul companiei actualizate** în Portalul PAN și să mențină certificările aliniate cu nivelul lor de parteneriat. **Partenerii Silver, Gold și Platinum** sunt obligați să prezinte și să mențină un **plan de afaceri anual**, ca parte a angajamentului lor față de dezvoltarea pe termen lung. **Partenerii Platinum** au așteptări suplimentare cu privire la ponderea de business nou generat în cadrul activității lor cu Bitdefender.

Bitdefender efectuează **evaluări trimestriale** ale conformității partenerilor pentru a asigura alinierea cu cerințele programului. Aceste evaluări ne ajută să determinăm dacă partenerii își păstrează statutul actual sau trebuie reclassificați în funcție de performanță.

Bitdefender își rezervă dreptul de a anula un cont de partener în următoarele condiții:

- ↳ Neîndeplinirea obiectivelor de vânzări și a cerințelor de certificare
- ↳ Vânzări neautorizate în afara teritoriului atribuit
- ↳ Conduită comercială incompatibilă cu politicile și standardele Bitdefender
- ↳ Publicitatea sau afișarea unor prețuri mai mici decât prețurile publice afișate pe bitdefender.com
- ↳ Nerespectarea regulilor de utilizare a mărcii comerciale și a denumirilor comerciale Bitdefender
- ↳ Insolvență sau recunoaștere scrisă a incapacității de a plăti datoriile
- ↳ Încetarea operațiunilor normale sau a activității comerciale

Prin îndeplinirea acestor angajamente, partenerii își demonstrează alinierea la misiunea Bitdefender și contribuie la furnizarea de soluții de securitate cibernetică de încredere, de clasă mondială, clienților din întreaga lume.

Cerințele programului

Contractele partenerului

Partenerii acceptați în Partner Advantage Network trebuie să lucreze conform prevederilor Contractului cadru al programului pentru parteneri stabilite de comun acord între parteneri în timpul procesului de solicitare. Contractul stipulează condițiile și pretențiile operaționale pentru parteneri și Bitdefender. Partenerii trebuie să respecte condițiile contractului încheiat cu Bitdefender pentru a-și menține statutul de membru al Partner Advantage Network.

Profilul companiei

Toți partenerii Bitdefender trebuie să completeze și să mențină actualizate datele despre companie din Profilul companiei pe portalul Bitdefender PAN. Bitdefender va revizui periodic exactitatea informațiilor din profilul partenerilor, deoarece aceste informații vor fi vizibile și în Directorul de parteneri (localizator) pentru utilizatorii finali.

Prezentarea Bitdefender ca furnizor pe web

Începând cu **nivelul Silver**, partenerii sunt obligați să afișeze public **Bitdefender** ca furnizor pe site-ul lor oficial. Acest lucru demonstrează o implicare activă în parteneriat și crește vizibilitatea soluțiilor Bitdefender.

Plan de afaceri anual

Începând cu **nivelul Silver**, partenerii sunt obligați să creeze și să mențină un **plan de parteneriat Bitdefender**, dezvoltat în colaborare cu **administratorul de cont dedicat canalului**. Acest plan prezintă strategiile de vânzări, inițiativele de marketing, clienții țintă, obiectivele privind veniturile și angajamentele cheie față de parteneri.

Partenerii Gold și Platinum trebuie să adopte o abordare mai strategică, cu **revizuri și actualizări regulate** ale planului lor de parteneriat pentru a asigura o aliniere și o creștere continuă. Șabloanele și instrumentele pentru trimiterea acestor rapoarte sunt disponibile în **Portalul PAN**, cu funcții integrate de urmărire și actualizare pentru a sprijini planificarea și comunicarea continuă.

Cerințe financiare

Partenerii Silver, Gold și Platinum trebuie să stabilească și să respecte **angajamente anuale privind veniturile**, definite de comun acord cu **administratorul de cont dedicat canalului din cadrul Bitdefender**. Aceste obiective sunt de obicei distribuite uniform pe parcursul fiecărui trimestru, cu excepția cazului în care se stabilește altfel. Angajamentele pot varia în funcție de tipul de partener și de regiunea geografică.

Pe lângă îndeplinirea obiectivelor privind veniturile, **partenerii Platinum** au un angajament suplimentar de a genera o parte semnificativă a veniturilor lor din **noi oportunități de afaceri**.

Nivelurile și cotele de parteneriat sunt revizuite anual, pe baza performanței reale. Partenerii care își depășesc obiectivele pot solicita un upgrade la un nivel superior, cu condiția îndeplinirii tuturor cerințelor de certificare. În schimb, Bitdefender își rezervă dreptul de a **retrograda partenerii** care nu își îndeplinesc angajamentele convenite privind veniturile.



Cerințe de formare profesională

Cunoașterea produselor este esențială pentru ca partenerii Bitdefender să vândă, să instaleze și să ofere asistență într-un mod eficient pentru soluțiile Bitdefender. Toți partenerii trebuie să îndeplinească **cerințele minime de instruire și certificare** asociate nivelului lor de parteneriat. Certificările pentru soluțiile pentru **utilizatori** și **furnizori de servicii** sunt opționale, în timp ce cele pentru **soluțiile pentru companii** sunt obligatorii.

Resursele de instruire și certificare sunt disponibile **gratuit** pe **Portalul PAN Bitdefender**. **Partenerii Silver, Gold și Platinum** trebuie să obțină un anumit număr de certificări necesar pentru nivelul lor. Aceste certificări trebuie finalizate pentru ca un partener să se califice pentru un anumit nivel sau pentru a-l menține. Un upgrade la un nivel superior este posibil numai după îndeplinirea **cerințelor de instruire și a celor financiare**.

Introducere

Ca nou Partener Bitdefender, veți fi inițial aprobat la nivelul **Bronze**. După ce îndepliniți cerințele de **certificare** și **financiare** descrise în program, parteneriatul dvs. poate fi promovat la nivelul **Silver, Gold** sau **Platinum**, în funcție de performanță și de îndeplinirea criteriilor programului.

Pentru a începe să beneficiați pe deplin de avantajele parteneriatului cu Bitdefender cât mai repede posibil, vă recomandăm să urmați acești pași esențiali. Aceștia vă vor ajuta să utilizați resursele disponibile, să acumulați cunoștințe fundamentale și să începeți să obțineți rezultate.

Înregistrați-vă în Bitdefender Partner Advantage Network!

Accesați www.bitdefender.com/partners, completați un scurt profil al companiei și faceți clic pe butonul **ÎNREGISTRARE**.

Activați-vă contul de pe Portalul PAN

Folosiți datele de conectare furnizate pentru a accesa **Bitdefender Partner Advantage Network**, un centru dedicat de resurse online unde veți găsi tot ce aveți nevoie: instrumente de vânzări și marketing, înregistrarea oportunităților (deal registration), reînnoiri, MDF, instruire și certificări, promoții, documentație tehnică și multe altele – adaptate nivelului dvs. de parteneriat.

Finalizați-vă instruirea și certificările

Pentru a vă califica pentru nivelul **Silver, Gold** sau **Platinum**, trebuie să finalizați instruirea tehnică și în materie de vânzări necesară pentru nivelul dorit. Cu cât finalizați certificările mai repede, cu atât mai repede puteți debloca beneficiile unui parteneriat de nivel superior.

Construiți planul de parteneriat Bitdefender

Partenerii Silver, Gold și Platinum trebuie să creeze un plan de afaceri. Bitdefender vă va oferi asistență cu șabloane, instrumente de monitorizare a obiectivelor și îndrumări din partea administratorului de cont dedicat canalului pentru a vă ajuta să creați un plan care să stimuleze creșterea, să atrageți clienți și obțineți succes pe termen lung.

Începeți să vindeți

Folosiți instrumentele și resursele disponibile prin intermediul **Partner Advantage Network** și colaborați îndeaproape cu echipa Bitdefender pentru a descoperi noi oportunități, a accelera încheierea tranzacțiilor și a vă dezvolta afacerea. În fiecare etapă, succesul dvs. este succesul nostru.

Evoluția în cadrul Bitdefender Partner Advantage Network

Bitdefender Partner Network Advantage Program oferă membrilor săi o modalitate clară de avansare la nivele superioare de suport, recompensare și recunoaștere. Bitdefender încurajează partenerii care doresc să candideze pentru un nivel superior de parteneriat să depună solicitări de evaluare a statutului partenerului.

Solicitările pot fi depuse oricând în perioada de 12 luni de valabilitate a statutului dumneavoastră în cadrul programului de parteneriat sau dacă dumneavoastră considerați că aveți dreptul la un nivel mai ridicat. Partenerii trebuie să prezinte dovada că respectă cerințele Bitdefender Partner Advantage Network pentru nivelul superior de parteneriat timp de două trimestre consecutive, în afara obiectivelor de venit și a certificărilor necesare, care constituie o parte obligatorie a procesului de upgrade.

Sunteți gata să vă bucurați de succes împreună cu un veritabil lider de piață?

Este ușor să deveniți membru al Bitdefender Partner Advantage Network . Este suficient să împărtășiți cu noi câte ceva despre dumneavoastră și vă veți bucura pe loc de statutul de Partener Înregistrat. Un specialist în vânzări Bitdefender vă va contacta cât mai curând posibil pentru a explica beneficiile parteneriatului cu noi.

Este atât de ușor!

Pentru a aplica, faceți clic pe butonul "**Înregistrați-vă**" pe www.bitdefender.com/ro-ro/partners și completați formularul scurt!

Întrebări?

Contactați-ne la adresa partnerprogram@bitdefender.com

Modificări ale programului și rezervarea drepturilor

Acest ghid are exclusiv scop de informare. Condițiile de livrare și ofertele respectă politicile și orientările aflate în vigoare la momentul respectiv. Toate informațiile prezentate în acest ghid au fost exacte la momentul publicării, însă pot fi supuse modificărilor fără notificare prealabilă.

Partenerii sunt încurajați să consulte portalul online **Bitdefender Partner Advantage Network** pentru a obține cea mai recentă versiune a orientărilor privind acest program. Compania Bitdefender își rezervă dreptul de a administra și modifica la propria discreție programele la care se face referire în cuprinsul manualului și nu este responsabilă pentru referirea la anumiți termeni din acest manual care au fost modificați ulterior de către Bitdefender.

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

PROGRAM DEDICAT CANALELOR DE REVÂNZARE

GHIDUL PROGRAMULUI PENTRU PARTENERI