

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

GUÍA DE PROGRAMAS DE PARTNERS

PROGRAMA DE CANAL DE RESELLERS



Índice

¡BIENVENIDO A LA PARTNER ADVANTAGE NETWORK DE BITDEFENDER!.....	3
PROGRAMA DE CANAL DE RESELLERS.....	4
NIVELES DE PARTNERS.....	7
DESCRIPCIÓN DE VENTAJAS Y REQUISITOS	9
VENTAJAS PARA PARTNERS	9
COMPROMISOS DEL PARTNER	24
PRIMEROS PASOS	26
PROGRESO EN LA PARTNER ADVANTAGE NETWORK DE BITDEFENDER.....	26

¡Bienvenido a la Partner Advantage Network de Bitdefender!

¡Bienvenido a la Partner Advantage Network de Bitdefender - Guía del Programa de canal de resellers!

Nunca ha habido mejor momento para formar parte de la Partner Advantage Network de Bitdefender. Con más de 20 000 resellers en más de 170 países, nuestra comunidad global sigue creciendo, prosperando e impulsando la innovación en seguridad informática.

El ímpetu de Bitdefender durante los últimos años nos ha distinguido de los demás: nuestra tecnología lidera constantemente el mercado, la colaboración con nuestros partners es más sólida que nunca y el continuo reconocimiento que recibimos por parte de expertos del sector y de analistas del canal confirma nuestro liderazgo. Con todo y con eso, lo que más nos entusiasma es lo que está por venir.

Nuestro éxito no es meramente casual. Es el resultado de una innovación incesante, de un profundo compromiso con nuestros partners y de compartir la visión de brindar soluciones de ciberseguridad fiables y eficaces. Juntos, hemos creado un ecosistema de partners basado en el crecimiento mutuo y el éxito continuado.

De cara al futuro, nos seguimos centrando en empoderar a nuestros partners. Mediante el acceso a tecnologías galardonadas, la simplificación de la experiencia comercial y una sólida protección de los ingresos, les ofrecemos todo lo que necesitan para triunfar en este mercado tan competitivo.

Si valora la colaboración, los resultados y la excelencia, ya está en sintonía con la filosofía básica de Bitdefender.

En las siguientes páginas, puede descubrir todo lo que precisa para desenvolverse en la Partner Advantage Network de Bitdefender: información detallada sobre los niveles del programa, sus ventajas, los requisitos y los abundantes recursos a su disposición para ayudarle a crecer con nosotros.

Bitdefender está cosechando ahora los frutos de su filosofía empresarial, reconocida por los numerosos galardones que ha recibido su programa de partners; y usted también podrá hacerlo, ya que nuestro viaje continúa y le invitamos a crecer con nosotros.

**Según estas entidades de evaluación independientes*



Programa de canal de resellers

Tecnología N° 1. Elección de los expertos.

Seguridad galardonada. Excelencia probada

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

"Impecable protección y extraordinaria facilidad de uso."

Andreas Clementi
CEO de AV Comparatives

Tecnología líder. Fácil de implementar

Los integrantes del canal de ventas pueden beneficiarse de ser partners de Bitdefender y comercializar GravityZone, la solución de seguridad única diseñada para reducir el coste total de proteger los endpoints en entornos físicos, virtualizados y en la nube. Con una administración muy eficiente y una protección y un rendimiento de primer nivel, GravityZone hace que la implementación de la seguridad sea sencilla y escalable. GravityZone, basado en el machine learning avanzado y la detección de amenazas en tiempo real, proporciona total cobertura con un impacto mínimo en la memoria, sin actualizaciones manuales y con un bajo consumo de CPU, lo que brinda a los clientes una experiencia fluida y a los partners una potente propuesta de valor.

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

Carlos Zevallos,
el presidente de Direct2Channel

Fidelidad del cliente, se basa en la confianza

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

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

Alex Pelster
Fundador y Director de FlexVirtual – Países Bajos

Primer puesto en pruebas empresariales de AV-Comparatives, lejos de cualquier otro proveedor



Bloqueó el 100% de las amenazas con una de las tasas más bajas FP en las Pruebas de protección AV-Comparatives del mundo real.

[Ver más](#)



Número #1 en el Test de Protección Avanzada de AV-Comparatives. En 2023 Bitdefender fue el líder indiscutible en esta prueba centrada en las técnicas utilizadas en las Amenazas Persistentes Avanzadas, deteniendo también más escenarios en la Pre-ejecución.

[Ver más](#)

Premio AV-TEST 2023 para Mejor Protección. Mejor rendimiento



Después de obtener consistentemente los mejores resultados en todas las pruebas corporativas de AV-TEST en 2023, Bitdefender obtuvo el Premio AV-TEST 2023 para Mejor Protección y Mejor Rendimiento.

[Ver más](#)

Máximas puntuaciones en los ensayos corporativos de AV-TEST desde junio de 2022



Bitdefender Endpoint Security obtuvo una puntuación perfecta de 6/6 en protección, rendimiento y facilidad de uso en cada una de las últimas 8 pruebas de productos corporativos realizadas por AV-TEST.



Bitdefender fue el único producto en la prueba de resistencia ATP en lograr 105 de 105 puntos posibles

[Ver más](#)

Trabajar juntos. Simple, fácil y directo

Siempre en punta

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

“El mantenimiento de una estructura de soporte técnico de calidad ha sido por lo general una exigencia para todos los proveedores de software con los que hemos tratado, pero puedo decir sin duda que los servicios profesionales de Bitdefender van siempre más allá. Ya sea al realizar asistencias remotas a nuestros clientes o trabajando a horas que nos vengan bien a nosotros, sin duda nos hacen sentir el toque personal de un equipo que se preocupa por la empresa y por su reputación”.

Carlos Zevallos, el presidente de Direct2Channel

Soporte integral

Las personas son el activo más valioso de Bitdefender. Ante cualquier cosa que necesite, en el momento que la necesite, comprobará que tenemos las personas adecuadas para ayudarle a crecer y a tener éxito. Tenemos un equipo dedicado de ventas, marketing e ingenieros que desea involucrarse con nuestros partners y ayudarles a cerrar acuerdos. Estamos llevando a cabo campañas de lanzamiento conjuntas para ayudar a los partners a hacer crecer su negocio. Nos enfocamos hacia la generación de demanda para proporcionar oportunidades de negocio a nuestros partners, además de herramientas para ayudarles a dirigirse a sus propios clientes actuales y potenciales. También aportamos a los partners acuerdos con clientes que ya hemos captado. Además, dispone de materiales técnicos y comerciales gratuitos específicamente diseñados para ayudarle en el posicionamiento, la venta y la distribución de las soluciones de seguridad de Bitdefender.

“El personal enormemente dedicado de Bitdefender nos está ayudando muchísimo, con una gran rapidez de respuesta y de una manera profesional y amable”.

Ingo H. Neumann

Director gerente de IQ Sales

Herramientas integradas

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

“Nuestras experiencias han sido siempre positivas en lo referente a pedidos, transferencia de conocimientos y utilización del portal de partners”.

Peter Rudolf

Director general de Mightycare Solutions

Ingresos protegidos y recurrentes de por vida

Rendimiento con recompensa garantizada

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

Registro de oportunidades

Sabemos que las grandes ventas cuestan mucho trabajo y queremos que esté seguro de que sus esfuerzos no pasan nunca desapercibidos. Como partner de Bitdefender, tiene acceso a potentes herramientas como el registro de oportunidades: un proceso sencillo y transparente pensado para recompensarle por identificar, desarrollar y cerrar nuevas oportunidades de negocio. Independientemente de su nivel como partner, se beneficiará de descuentos adicionales que protegerán sus negociaciones y maximizarán sus ganancias.

Programa Incumbency

¡Que lo capte le brinda ventajas! Como partner implicado en el acuerdo, recibe protección adicional para la renovación y mayores recompensas por invertir en relaciones a largo plazo con los clientes. Esto incluye una mayor compensación por el mantenimiento y la renovación de las licencias de la solución Bitdefender, como reconocimiento por el papel crucial que desempeña en el éxito continuado con el cliente.

Niveles de partners

La Partner Advantage Network de Bitdefender recompensa a una red con más de 20 000 competentes partners resellers de seguridad en más de 170 países. El programa de canal de resellers actual tiene cuatro niveles: Bronze, Silver, Gold y Platinum. Las ventajas y requisitos aumentan según nuestros partners van ganando experiencia en la venta y distribución de soluciones Bitdefender. Ya tengan los partners una relación comercial directa con Bitdefender o a través de un distribuidor regional, las condiciones son las mismas.

Partner Bronze

El nivel **BRONZE** constituye el punto de acceso a la Partner Advantage Network de Bitdefender. Está pensado para que los nuevos partners se familiaricen con las soluciones de seguridad de Bitdefender y las oportunidades que ofrecen.

En el programa de canal de resellers, los partners Bronze reciben un margen de partida más otro adicional por el registro de oportunidades. Los partners Bronze también se benefician de herramientas de marketing gratuitas y boletines informativos periódicos para mantenerse al día de las tendencias del mercado y los desarrollos de Bitdefender.

Partner Silver

El nivel **SILVER** es para organizaciones que hayan alcanzado la certificación técnica y comercial del Programa en el que estén inscritas y estén dispuestas a comprometerse con objetivos de ingresos anuales.

Los partners Silver se benefician de márgenes más altos que los del nivel Bronze, optan a recibir oportunidades de negocio de Bitdefender, participan en el programa Incumbency, acceden a los Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF) y reciben soporte para las renovaciones de licencias. Además, cuentan con el apoyo de un gestor de cuenta designado de Bitdefender y se les incluye en la lista del Buscador de partners.

Partner Gold

El nivel **GOLD** va orientado a partners con una trayectoria demostrada y amplia experiencia en la venta de soluciones Bitdefender. Los partners Gold poseen más personal certificado dedicado tanto a tareas



técnicas como de ventas, participan en formaciones prácticas y se comprometen a alcanzar objetivos de ingresos más ambiciosos.

Reciben mayores márgenes, oportunidades de negocio seleccionadas y soporte mejorado de Bitdefender. Los partners Gold trabajan estrechamente con el marketing manager y el gestor de cuenta designado de Bitdefender para desarrollar estrategias eficaces de marketing y ventas. Se benefician de protección en las renovaciones y apoyo para el cierre de acuerdos.

Los partners Gold también optan a obtener mayores fondos de desarrollo de marketing y un margen adicional para el registro de negociaciones en el portal de Bitdefender.

Partner Platinum

El **PLATINUM** es un nivel exclusivo disponible únicamente para un grupo selecto de partners de alto rendimiento en todo el mundo. Este nivel se reserva a quienes han demostrado un compromiso, un rendimiento y una sintonía excepcionales con la visión estratégica de Bitdefender.

Los partners Platinum reciben todo lo incluido en los niveles anteriores y, además, mayores beneficios financieros, los márgenes más competitivos y soporte empresarial premium. Disfrutan de acceso prioritario a recursos de planificación empresarial, valiosa información sobre el mercado, acceso anticipado a nuevas tecnologías y una estrecha colaboración estratégica con el liderazgo de Bitdefender.

Los partners Platinum también están incluidos en iniciativas de marketing exclusivas y campañas de marca compartida, además de recibir protección mejorada para las renovaciones y apoyo total para cerrar acuerdos.

Descripción de ventajas y requisitos

La Partner Advantage Network ofrece ventajas personalizadas para apoyar eficazmente a los partners de todos los niveles. Las tablas que hallará en esta sección describen las ventajas y requisitos concretos del programa para los partners **Bronze**, **Silver**, **Gold** y **Platinum**. Cada uno de los niveles se suma al anterior: los partners **Silver** disfrutan de todas las ventajas del nivel **Bronze** y más, mientras que los partners **Gold** se encuentran entre los más recompensados por su rendimiento y compromiso. Por último, los partners **Platinum**, nuestros aliados de primer nivel, gozan de todo lo otorgado a los niveles inferiores, además de contar con ventajas premium exclusivas.

Ventajas para partners

RESUMEN DE LAS VENTAJAS		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Ventajas del programa	Gestión de cuentas	✘	✔	✔	✔
	Acceso a cualquier hora al portal de partners	✔	✔	✔	✔
	Comunicaciones personalizadas para partners	✔	✔	✔	✔
	Consejo asesor de partners (* solo por invitación)	✘	✘	✔	✔
	Arquitecto de Soluciones Técnicas asignado	✔	✔	✔	✔
	Revisión trimestral del negocio (*solo por invitación)	✘	✘	✔	✔
	Programa de referencia (*solo por invitación)	✘	✘	✔	✔
Ventajas económicas.	Margen básico	✔	✔	✔	✔
	Margen de registro de negociaciones	✔	✔	✔	✔
	Margen de implicación en las renovaciones	✔	✔	✔	✔
Ventajas de marketing	Acceso al Portal de Marketing para Partners	✔	✔	✔	✔
	Logotipo de nivel de partner y diploma	✔	✔	✔	✔
	Fondos de desarrollo de marketing (MDF)	✘	✔	✔	✔
	Recurso de marketing de canal asignado	✘	✘	✔	✔
	Recursos y materiales de marketing	✔	✔	✔	✔
	Premio a los partners (*solo por invitación)	✘	✘	✘	✔

Ventajas de apoyo a las ventas	Herramientas de recursos de ventas y generación de demanda	✓	✓	✓	✓
	Business Leads Program	✗	✓	✓	✓
	Programa de claves de Licencia NPV	✓	✓	✓	✓
	Visibilidad en el localizador de partners	✗	✓	✓	✓
Beneficios Técnicos	Programa beta para partners (* solo por invitación)	✗	✓	✓	✓
	Soporte técnico estándar especializado	✓	✓	✓	✓
	Soporte empresarial prémium	✗	✗	✗	✓
	Acceso a la base de conocimientos	✓	✓	✓	✓
	Enlace de contacto de asistencia técnica	✓	✓	✓	✓
Ventajas de formación y crecimiento	Certificaciones profesionales y sellos digitales	✓	✓	✓	✓
	Programa de formación Masterclass	✓	✓	✓	✓
	Clases privadas bajo demanda y asistencia para capacitación práctica	✗	✓	✓	✓
	Demos de productos	✗	✓	✓	✓
	Cursos en línea a su propio ritmo	✓	✓	✓	✓

Compromisos del partner

		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Requisitos del programa	• Acuerdos de partners	✓	✓	✓	✓
	• Perfil de la empresa	✓	✓	✓	✓
	• Plan de negocio	✗	✓	✓	✓
Requisitos de ingresos	• Objetivos de Ingresos Anuales	✗	✓	✓	✓
	• Nuevos negocios (%) sobre el total de negocios	✗	✗	✗	✓
Requisitos de formación	• Formación y Certificación Profesional de Ventas	✗	✓	✓	✓
	• Formación Profesional Técnica y Certificación	✗	✓	✓	✓

Ventajas del programa

La Partner Advantage Network de Bitdefender ofrece un amplio abanico de ventajas para recompensar y apoyar a sus partners. Estas ventajas incluyen herramientas de ventas y marketing, incentivos protegidos financieramente, registro de oportunidades, programas de oportunidades de negocio, formación competitiva y certificaciones, formación práctica, licencias not for resale (NFR), visibilidad de los partners en bitdefender.com y el derecho a utilizar el logotipo de partner de Bitdefender para apoyar sus esfuerzos de marketing.

Las ventajas varían dependiendo de su nivel en la Partner Advantage Network. Las ventajas y requisitos indicados en las tablas anteriores se abordan con mayor detalle a lo largo de este documento, que constituye una guía completa para nuestros partners resellers. Para obtener información concreta sobre las ventajas que se aplican a su caso, póngase en contacto con su representante o distribuidor regional de Bitdefender.

Gestión de cuentas

Bitdefender asigna un gestor de cuenta de canal para que trabaje con los partners Platinum, Gold y Silver, y proporciona un mecanismo de contacto para gestionar las solicitudes en curso relativas a ventas. El gestor de cuenta del canal ayuda al partner en el desarrollo de planes de venta y marketing eficaces, le ofrece apoyo a las ventas y sirve como punto de contacto con los equipos de Bitdefender. Los partners Platinum se benefician de una colaboración estratégica aún más estrecha, con un soporte mejorado adaptado a su papel de alto impacto en el ecosistema.

Se puede acceder a los datos de contacto del gestor de cuenta designado en el panel del partner dentro del portal PAN.

Portal del partner

El portal online para partners de Bitdefender, el [portal PAN](#), brinda un marco integral para trabajar con Bitdefender y sirve de punto neurálgico para acceder a valiosas herramientas y recursos. Es el centro que reúne todo lo que necesita para hacer crecer su negocio con Bitdefender.

A través de la PAN, los partners pueden acceder a lo siguiente:

- ↳ Información del programa de partners: niveles de partners, objetivos alcanzados, certificaciones obtenidas, logotipo de partner y diploma
- ↳ Materiales de marketing: materiales de marca compartida, campañas predefinidas, hojas de producto, comparativas, presentaciones, etc.



- ↳ Herramientas de habilitación para ventas – registro de nuevas oportunidades, programa de oportunidades de negocio, renovaciones, claves de licencia NFR, promociones exclusivas, seminarios Web, demos, casos de estudio y referencias.
- ↳ Soporte técnico y acceso a recursos de formación online técnicos y de ventas

Además, la PAN permite el acceso con inicio de sesión único (SSO) a diversas herramientas, como la plataforma e-learning de Bitdefender y la plataforma de marketing para partners, lo que permite una navegación fluida entre sistemas y una administración centralizada de su formación y sus campañas.

Le recomendamos que visite periódicamente el portal PAN de Bitdefender para mantenerse al día sobre las oportunidades de negocio, el registro de oportunidades, las renovaciones, las actualizaciones de programas, las novedades de productos y los recursos de marketing y ventas específicos de su región. El contenido del portal se adapta a su nivel de partner y a su región, además de facilitarle el acceso a soporte y a materiales adicionales.

Comunicaciones con partners

A través del portal PAN, los partners tienen acceso a la información más reciente y relevante sobre los programas, las soluciones y las actualizaciones de Bitdefender. Las comunicaciones más importantes se envían a la dirección de correo electrónico empleada para el registro de la cuenta de la PAN.

Si ha cancelado su suscripción o ha dejado de recibir nuestros mensajes de correo electrónico, puede volver a suscribirse fácilmente desde el panel de control del portal PAN.

Los partners reciben comunicaciones periódicas sobre lo siguiente:

- ↳ Noticias sobre productos y soluciones
- ↳ Recursos de formación y certificaciones
- ↳ Cambios en el programa y el portal
- ↳ Materiales y campañas de marketing
- ↳ Eventos y seminarios web
- ↳ Historias de éxito de clientes y partners
- ↳ Valiosa información sobre el sector y documentos técnicos

Consejo asesor de partners

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

Arquitecto de Soluciones Técnicas asignado

Como integrante de la Partner Advantage Network, tiene acceso al equipo de arquitectos de soluciones de Bitdefender para obtener orientación personalizada a cargo de expertos sobre el diseño, la implementación y la optimización de soluciones avanzadas de seguridad informática. Nuestros especialistas trabajan en estrecha colaboración con usted para garantizar que todas las soluciones estén en consonancia con los requisitos de seguridad, los objetivos empresariales y los entornos técnicos concretos de sus clientes.

Para acceder a este recurso, póngase en contacto con su gerente de cuenta designado que le informará sobre los siguientes pasos.

Reuniones trimestrales de análisis empresarial

Como integrantes del programa, los partners también tienen acceso a las reuniones trimestrales de análisis empresarial de Bitdefender, donde se discuten los objetivos

estratégicos, las métricas de rendimiento, las oportunidades que se avecinan y los planes de negocio conjuntos. Estas sesiones contribuyen a reforzar la colaboración e impulsar el crecimiento continuado.

Programa de referencias

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

Ventajas económicas.

Bitdefender se compromete con el éxito económico de sus partners, por lo que les ofrece márgenes competitivos según el nivel de partner, contribuciones al marketing y programas promocionales. Los distribuidores trabajan en estrecha colaboración con Bitdefender para implementar una estructura de programas que promueva la rentabilidad del reseller. Los partners **Silver, Gold y Platinum** pueden colaborar con su gestor de cuenta de canal para optimizar aún más sus estrategias de ventas. Para obtener más información, los partners pueden ponerse en contacto con su distribuidor local o con el gestor de cuenta de canal de Bitdefender.

Márgenes

Los márgenes de los partners se basan en su nivel en la Partner Advantage Network de Bitdefender. Los niveles superiores se ven recompensados con mayores márgenes. Estos márgenes se definen en las condiciones de la Partner Advantage Network y se calculan como un descuento sobre el precio de usuario final (ya sea un MSRP o un NSP aprobados por Bitdefender).

Margen de registro de negociaciones

Bitdefender recompensa a los partners por registrar proactivamente nuevas oportunidades de negocio mediante el **registro de oportunidades**. Al registrar una oportunidad válida que supere el valor mínimo exigido, los partners reciben un margen adicional concreto para esa negociación. El margen se aplica directamente en el pedido y la factura asociados con el ID del acuerdo aprobado. Este mecanismo garantiza que los partners sean reconocidos y recompensados por sus esfuerzos en el desarrollo del negocio.

Programa de registro de negociaciones

Ofrecemos un proceso fácil y rápido para registrar nuevas oportunidades en el portal PAN con el fin de recompensar a nuestros partners por localizar, desarrollar y conseguir nuevos clientes empresariales. Asegúrese de registrar cualquier oportunidad aplicable en el Portal PAN para aprovechar al máximo



todos los beneficios disponibles:

- ↳ Derecho inmediato al margen asociado a su nivel de partner
- ↳ Presentación y seguimiento simplificados de las oportunidades durante todo su ciclo de vida
- ↳ Si la oportunidad coincidiese parcialmente con un registro existente, se marcará para su revisión detallada por parte de un gestor de cuenta de canal
- ↳ El sistema le notifica automáticamente el estado de la presentación: a la espera de aprobación, aprobado, rechazado o caducado
- ↳ Tras su aprobación, se genera un ID único para esa oportunidad, que debe indicarse al realizar el pedido para acceder al margen aprobado

Información requerida para registrar una nueva oportunidad

Detalles del cliente final:

- ↳ Nombre Empresa
- ↳ Dirección completa (país, provincia/Estado en caso necesario, ciudad y código postal)
- ↳ Nombre completo de contacto
- ↳ Número de teléfono de contacto
- ↳ Correo electrónico de contacto
- ↳ Sector
- ↳ Número de empleados

Detalles de la oportunidad:

- ↳ Fecha estimada de cierre
- ↳ Valor estimado del acuerdo
- ↳ Número esperado de usuarios
- ↳ Plazo del contrato (12, 24 o 36 meses)
- ↳ Categorías de productos seleccionadas (del menú desplegable)

Criterios de candidatura para el registro de negociaciones

- ↳ La oportunidad debe partir del partner activo (las oportunidades de negocio proporcionadas por Bitdefender no pueden optar)
- ↳ Puede que no exista ninguna oportunidad similar en el CRM de Bitdefender para ese cliente
- ↳ El cliente debe tener un plazo de compra definido de hasta 90 días
- ↳ Debe haberse acordado una actividad de seguimiento por ambas partes
- ↳ Solo se permite el registro de una oportunidad por cada cuenta
- ↳ La oportunidad debe cerrarse al menos dos días después de su aprobación
- ↳ El pedido debe realizarse en un plazo máximo de 90 días a partir de su aprobación (con una posible extensión de 60 días más, sujeta a aprobación)

Nota:

- ↳ El registro de oportunidades no garantiza la exclusividad, ni impide que el cliente solicite ofertas a otros partners o pida presupuestos.

- ↳ Solo pueden optar al margen adicional las oportunidades cuyo valor supere determinado umbral. Su representante de ventas de Bitdefender le informará de este umbral.
- ↳ Las oportunidades registradas se revisan en un plazo máximo de 72 horas a partir de su presentación.

Márgenes del programa Incumbency

El programa Incumbency ofrece mayor protección y recompensas económicas en el momento de la renovación. Los partners que originalmente cerraran un acuerdo y mantuvieran la relación con el cliente tendrán derecho a un margen mayor en el momento de la renovación que los partners no implicados, como reconocimiento por su inversión continua y el desarrollo de la cuenta.

Programa Incumbency: protección de renovación

El partner implicado (reseller autorizado con una oportunidad de negocio de renovación abierta y válida que realizase el último pedido —ya sea una nueva compra o una renovación— para las claves del cliente contenidas en la oportunidad de negocio de renovación) obtiene una protección de renovación adicional y mayores recompensas por mantener y fortalecer las relaciones con el cliente y garantizar la renovación de licencias de soluciones Bitdefender. El partner implicado tiene derecho a un mayor margen en la renovación que uno que no se implique.

Bitdefender también ayudará al partner implicado a cerrar la renovación notificando previamente al usuario final el vencimiento de la licencia. Se informará al cliente que es necesario que renueve dentro de un plazo concreto y se le proporcionarán los datos de contacto del reseller de Bitdefender que le suministró originalmente la solución, si es que aún sigue en activo. Se incluirá a este partner en todas las comunicaciones relacionadas con la renovación de la cuenta correspondiente.

Criterios de candidatura para la protección de renovación: i) ser un partner en activo; ii) proporcionar detalles exactos del usuario final al realizar cualquier tipo de pedido; iii) cumplir todas las obligaciones contractuales con Bitdefender. Con independencia de cualquier disposición en contrario, Bitdefender no puede interferir en la decisión del usuario final respecto a su opción de renovación.

Ventajas de marketing

Bitdefender considera que la manera más eficaz para impulsar la demanda de sus soluciones de seguridad es combinando el marketing corporativo global y los esfuerzos de generación de oportunidades, con el apoyo de la experiencia de sus partners en el mercado local. Como principal punto de contacto con los clientes actuales o potenciales, los partners de Bitdefender están bien dotados para comprender las necesidades del mercado. Para respaldar sus iniciativas de ventas y marketing, Bitdefender proporciona diversas herramientas, recursos y financiación destinada a actividades aprobadas de marketing.



Acceso al Portal de Marketing para Partners

Bitdefender proporciona a los partners **Bronze, Silver, Gold y Platinum** de las regiones clave acceso al **Portal de Marketing para Partners (PMP)** mediante **inicio de sesión único (SSO)** a través del portal PAN. Para poder acceder, inicie sesión en el portal PAN, vaya a la sección de [Marketing](#) y haga clic en **“Iniciar sesión ahora”** para que se le redirija. Esta plataforma ofrece un apoyo de marketing continuo pensado para generar y atraer oportunidades de negocio. Los partners pueden lanzar fácilmente campañas de marketing listas para usar con recursos localizados y de marca compartida, gestionar las comunicaciones a través de la plataforma integrada de correo electrónico y aprovechar herramientas como la automatización de redes sociales, la sindicación de contenidos, los procesos de atracción de oportunidades de negocio y un proceso online para solicitudes de MDF.

Logotipo de nivel de partner y diploma

Los miembros de la Partner Advantage Network de Bitdefender pueden aprovecharse de su asociación con la marca de Bitdefender para aumentar la visibilidad y la fortaleza de su marketing. Un buen uso de la marca Bitdefender demuestra el compromiso del partner de ofrecer soluciones de ciberseguridad fiables y de alta calidad en colaboración con Bitdefender.

Para todos los niveles de partner (**Bronze, Silver, Gold y Platinum**) existe el correspondiente **logotipo y diploma oficial** disponibles en el portal PAN, que reflejan el nivel del partner y su compromiso dentro del programa.

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



Programa de fondos de desarrollo de marketing (MDF)

Bitdefender apoya a los partners **Silver, Gold y Platinum** con **Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF)** para impulsar la generación de oportunidades de negocio, la divulgación a los clientes y la aceleración de los acuerdos. Estos fondos son aplicables a actividades conjuntas de marketing aprobadas y deben estar en sintonía con la marca y los objetivos empresariales de Bitdefender.

Las solicitudes de MDF se envían y gestionan a través del **Portal de Marketing para Partners (PMP)**, accesible mediante SSO desde el portal PAN. Las actividades pueden incluir ferias, seminarios web, campañas de correo electrónico, reuniones informativas con los clientes y otras iniciativas para la generación de demanda.

Para poder optar, los partners deben cumplir los siguientes requisitos:

- ↳ Incluir las actividades planificadas para los MDF en su plan de negocio
- ↳ Enviar con antelación la propuesta para su **aprobación por parte de Bitdefender** y obtener un **ID de MDF válido**
- ↳ Emplear únicamente materiales previamente aprobados y seguir las pautas de uso y de la marca Bitdefender
- ↳ Enviar un informe final como comprobante de la realización de la actividad para validarla y poner en marcha el reembolso

Tenga en cuenta que **las promociones de precios y los gastos generales** (por ejemplo, por viajes, alojamiento, entretenimiento, etc.) no pueden optar al reembolso. Solo son reembolsables las actividades previamente aprobadas con un ID de MDF válido. Los partners tienen a su disposición a los gestores de cuenta de canal de Bitdefender para ayudarles a planificar y llevar a cabo estas iniciativas conjuntas.

Recurso de marketing de canal asignado

Los partners Gold y Platinum se benefician del acceso a un **recurso de marketing de canal** especializado, que se les asigna según su región. Este especialista les brinda apoyo estratégico de marketing, les ayuda a armonizar las campañas locales con las iniciativas de Bitdefender y colabora en la realización de actividades de marketing conjuntas para impulsar la demanda y la visibilidad. Tiene la información de contacto de su gestor de marketing de canal en el panel de control del portal PAN.

Premios de marketing para partners

Bitdefender premia el rendimiento excepcional en cuanto al marketing mediante los **premios regionales de marketing para partners, a los que solo se puede acceder por invitación**. Estos reconocimientos se otorgan a los partners que hayan demostrado su excelencia en la realización de campañas, la



generación de oportunidades de negocio, el compromiso con la marca y el impacto general en el marketing. Los premios varían según la región y reconocen a quienes impulsan activamente la visibilidad y la demanda de soluciones Bitdefender mediante iniciativas de marketing destacadas.

Recursos y materiales de marketing

Los partners tienen acceso a una amplia gama de materiales de marketing a través del portal PAN, entre los que se incluyen el **paquete de inicio**, el **repositorio de archivos** y el **portal de la marca**. Se trata de recursos listos para usar, contenidos de marca compartida y directrices de marca para impulsar estrategias de marketing eficaces y uniformes.

Ventajas de apoyo a las ventas

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

Herramientas de recursos de ventas y generación de demanda

Para ayudar a posicionar de manera eficaz las soluciones Bitdefender, este dota a sus partners de materiales de apoyo al marketing, hojas de producto, documentos técnicos, presentaciones de ventas y estudios y noticias relevantes del sector, todo ello accesible en el portal PAN. Asimismo, el portal incluye vídeos tutoriales de demostración para orientar a los partners en el uso eficiente de la plataforma y aprovechar al máximo las herramientas comerciales disponibles.

Los partners tienen acceso a contenidos de posicionamiento competitivo, como los **argumentarios de ventas**, y pueden usar el **simulador de precios**, disponible en la herramienta de cotización, para estimar rápidamente los precios y crear ofertas. Bitdefender garantiza que toda la información sobre productos y facilitación de ventas está disponible en el portal y que brinda el apoyo necesario para promover eficazmente las ventas.

Los clientes también pueden recibir ayuda para realizar sus propias evaluaciones mediante instalaciones piloto y pruebas de concepto (PoC). Todos los recursos y herramientas de posicionamiento son confidenciales y están sujetos a los términos y condiciones expuestos en el acuerdo del programa de la Partner Advantage Network.

Business Leads Program

Para impulsar la demanda de las soluciones de seguridad de Bitdefender y generar oportunidades de negocio, Bitdefender pone en marcha periódicamente iniciativas de marketing y ventas, como seminarios web, demostraciones de productos, campañas de correo electrónico y asistencia a ferias. Estos programas de generación de oportunidades de negocio se llevan a cabo **regionalmente** y los gestores de cuenta de canal distribuyen las oportunidades resultantes entre los **partners Silver, Gold y Platinum** que puedan optar a ellas. Dicha distribución se basa en la cobertura geográfica y en la adecuación entre las necesidades del cliente y la experiencia, especialización y dedicación del partner al mercado vertical.

Las oportunidades de negocio asignadas pueden **verse directamente en el panel de control del partner en el portal PAN**, donde se puede acceder a los detalles y actualizar el estado de cada oportunidad de negocio. Se espera que los partners actualicen dicho estado **en un plazo de 48 horas** a partir de su asignación pues, de no ser así, podría reasignarse la oportunidad a otro partner. Una alta tasa de conversión o seguimiento de clientes potenciales aumenta las probabilidades de recibir más oportunidad de negocio en futuras ocasiones.

Bitdefender puede marcar algunos clientes potenciales como **“oportunidades de negocio destacadas”** en función del potencial de ventas y la urgencia.

Programa de claves de Licencia NPV

Bitdefender ofrece varios tipos de licencias **no aptas para la venta (NPV)** a los **partners Bronze, Silver, Gold y Platinum** que cumplan los requisitos, y las ventajas aumentan según el nivel del partner. Las licencias NFR son intransferibles y no pueden venderse, compartirse ni proporcionarse en modo alguno a los clientes. Van destinadas al uso interno, con fines de demostración o para evaluaciones breves de clientes, según el tipo de NFR de que se trate. El tipo principal y más importante es la **NFR de uso interno**, que permite a los partners implementar productos Bitdefender en sus propios entornos para adquirir experiencia práctica. Otros tipos de NFR incluyen **NFR de marketing**, empleadas para presentar las soluciones de Bitdefender en eventos y **NFR de evaluación**, que se pueden destinar a evaluaciones breves por parte de los clientes y pruebas de concepto.

Los partners pueden solicitar licencias NFR directamente a través del **portal PAN**, en la sección de **Herramientas**, desde donde se les concede acceso automático. Los partners de nivel superior se benefician de un acceso más amplio y de opciones de NFR ampliadas.

Las licencias NFR pueden solicitarse con una **clave única** que cubra varios endpoints o con **varias claves**, dependiendo de la estructura interna y de las necesidades de uso del partner. Las renovaciones o solicitudes de nuevos productos pueden presentarse una vez que caduque la licencia original, transcurridos doce meses, y están sujetas a aprobación.

Si un partner pierde su estatus en la Partner Advantage Network o infringe las condiciones de uso de las licencias NFR, se revocarán todos sus derechos respecto a estas. Bitdefender recomienda encarecidamente a sus partners que completen la **formación técnica** pertinente antes de instalar o utilizar productos NFR.

Todo uso de NFR se encuentra sujeto a los **términos y condiciones** expuestos en el **acuerdo del programa de la Partner Advantage Network de Bitdefender**. La mayoría de las licencias NFR se proporcionan gratuitamente a través de la sección de Herramientas del portal PAN, aunque algunos tipos concretos pueden ofrecerse a un precio reducido y pueden adquirirse a través del sistema de pedidos, según el uso previsto y el nivel del partner.



Visibilidad en el localizador de partners

Bitdefender ofrece a sus partners **Platinum, Gold y Silver** en activo su inclusión en el listado público del **Buscador de partners de Bitdefender** en www.bitdefender.com. El Buscador de partners, que permite realizar búsquedas por nivel de partner y ubicación geográfica, ayuda a generar visibilidad y oportunidades de negocio, pues permite a los clientes finales encontrar resellers autorizados de Bitdefender en su región.

Los partners en activo y certificados tienen prioridad en el listado y su categoría de visualización viene determinada por la información proporcionada en el portal PAN. Este beneficio respalda la confianza y el reconocimiento del cliente, al tiempo que fortalece el valor de la colaboración certificada con Bitdefender.

Beneficios Técnicos

Bitdefender ofrece un amplio abanico de ventajas técnicas a sus partners, cuyo acceso y ámbito de aplicación dependen del nivel del partner dentro de la Partner Advantage Network. Los partners de nivel superior reciben recursos y soporte ampliados para brindar un mejor servicio a sus clientes y administrar más eficazmente las implementaciones.

Programa de versiones beta

Bitdefender se compromete a ofrecer soluciones de seguridad innovadoras y eficaces. A medida que evolucionan las tecnologías y las amenazas, Bitdefender continúa desarrollando y mejorando proactivamente su cartera de soluciones. Para garantizar que las nuevas características y productos satisfagan los estándares más exigentes, Bitdefender lleva a cabo campañas beta antes de los lanzamientos oficiales y recopila valiosos comentarios de partners y clientes seleccionados.

Los partners Platinum tienen acceso directo al programa beta de Bitdefender, mientras que **los partners Gold y Silver** solo pueden participar **por invitación**. Este acceso exclusivo permite a los partners evaluar los productos en su fase preliminar, influir en el desarrollo de futuros productos y prepararse de cara a los próximos lanzamientos. Los partners participantes en el programa obtienen de forma anticipada valiosa información sobre nuevas tecnologías, lo que les ayuda a permanecer en vanguardia en cuanto al posicionamiento de las soluciones Bitdefender para sus clientes.

Soporte técnico estándar especializado

Bitdefender ofrece a los **partners Bronze, Silver, Gold y Platinum** acceso a soporte técnico estándar especializado para garantizar una experiencia fiable y ágil en la gestión de entornos de clientes. Esta ventaja incluye un seguimiento de los casos abiertos, información clara sobre los progresos en la resolución del caso y asistencia para determinar y aplicar las alternativas adecuadas en caso necesario.

El servicio de soporte técnico colabora estrechamente con los partners para analizar problemas complejos, confirmar la eficacia de la resolución y garantizar que todos los casos se resuelven totalmente. Este nivel de soporte técnico permite a los partners de todos los niveles ofrecer un servicio de alta calidad y mantener la satisfacción del cliente al implementar o administrar soluciones Bitdefender.

Programa de soporte empresarial

Disponible únicamente para **partners escogidos Platinum del máximo nivel**, el **programa de soporte empresarial de Bitdefender** brinda asistencia de alto nivel y gran agilidad, adaptada a cuentas estratégicas y necesidades empresariales complejas. Esta ventaja premium garantiza un **rápido acceso a recursos dedicados**, orientación personalizada y atención prioritaria de las consultas técnicas.

Los partners inscritos en el programa se benefician de la **colaboración directa con los equipos sénior de Bitdefender**, una resolución acelerada de los problemas y un soporte técnico proactivo pensado para agilizar el ciclo de ventas, optimizar el rendimiento de nuestra colaboración y maximizar el impacto en los clientes. El programa de soporte

empresarial refleja la voluntad de Bitdefender de dotar a sus partners más estratégicos de la atención, la agilidad y el apoyo necesarios para promover resultados empresariales excepcionales.

Acceso a la base de conocimientos

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

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

Enlace de contacto de asistencia técnica

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

Ventajas de formación y crecimiento

El compromiso de Bitdefender es crear una red de partners independiente, capacitada y de éxito. Para lograr este objetivo estratégico, es crucial una formación continua. A través de la **Partner Advantage Network**, Bitdefender ofrece materiales de capacitación técnica y comercial de fácil acceso que permiten a los partners posicionar, vender e implementar eficazmente las soluciones de seguridad de Bitdefender.

Se recomienda encarecidamente a todos los partners autorizados que aprovechen estos recursos para aumentar sus conocimientos y el éxito de su negocio.

A continuación, se expone un resumen de los métodos de formación disponibles en los programas para partners de Bitdefender. Los contenidos se actualizan periódicamente y no dejan de añadirse nuevos cursos. Permanezca al tanto de las novedades en la **plataforma de e-learning para partners**.



Todos los cursos de formación de partners de Bitdefender son gratuitos.

Certificaciones profesionales y sellos digitales

Bitdefender ofrece a todos los **partners Bronze, Silver, Gold y Platinum** la oportunidad de exhibir sus conocimientos sobre seguridad informática mediante **certificaciones y sellos digitales verificados profesionalmente**. Estas credenciales están pensadas para resaltar las habilidades técnicas de los partners, aumentar su credibilidad profesional y demostrar su compromiso con la excelencia al proporcionar las soluciones Bitdefender.

Los partners que logren superar las certificaciones, como por ejemplo la de **profesional de soluciones técnicas (TSP) de Bitdefender**, recibirán un **sello verificado digitalmente**, que podrá exhibir en plataformas como LinkedIn, sitios web y firmas de correo electrónico. Cada sello es identificable de forma única y verificable a través de la página oficial de verificación de Bitdefender.

Tras superar el examen, los partners reciben automáticamente un certificado oficial y un sello digital a través de la **plataforma de e-learning para partners**.

Este programa permite a los partners diferenciarse en el mercado, generar confianza entre sus clientes y reforzar sus perfiles profesionales y comerciales con logros visibles y demostrados.

Programa de formación Masterclass

Bitdefender se compromete a impulsar el éxito de sus partners por vía de la formación continua y del desarrollo profesional. Los **partners Bronze, Silver, Gold y Platinum** están invitados a participar en **sesiones de formación interactivas en directo** pensadas para fortalecer tanto su capacidad técnica como sus conocimientos sobre el negocio. Gracias a nuestras **Masterclass**, los partners pueden contactar directamente con los expertos de Bitdefender en sesiones de preguntas y respuestas en vivo, además de recibir orientación detallada y presenciar demostraciones prácticas de los principales productos y estrategias de seguridad. La formación está disponible en varios **idiomas y regiones**, incluyendo español, inglés, rumano, francés, alemán e italiano, lo que garantiza su relevancia y accesibilidad en toda nuestra red mundial de partners.

El calendario de sesiones se **planifica y publica online**, lo que permite a los partners programar su asistencia a las sesiones que más favorezcan su crecimiento. Los temas de formación incluyen la incorporación de productos de GravityZone y MDR, la incorporación de productos para MSP, mejores prácticas, casos de uso, gestión de riesgos y cumplimiento normativo, resolución de problemas y fundamentos de la seguridad informática.

Todas las sesiones son **gratuitas** y están pensadas para ayudar a los partners a profundizar en sus conocimientos, mejorar la prestación de servicios y aumentar el impacto en los clientes utilizando las tecnologías de Bitdefender.

Clases privadas bajo demanda y formación práctica

Bitdefender ofrece a los partners **Silver, Gold y Platinum** acceso a **sesiones de formación privadas bajo demanda** pensadas para brindar el mismo detalle y calidad que la formación presencial sobre el producto, pero evitando los desplazamientos. Estas clases interactivas las imparten en directo los expertos en formación de Bitdefender, lo que garantiza un aprendizaje práctico y de alta calidad, adaptado a grupos reducidos de participantes.

Las sesiones funcionan como un aula virtual y se centran en las aplicaciones en el mundo real y en una comprensión detallada de los productos. Bitdefender no subcontrata estas sesiones: toda la formación corre a cargo de profesionales certificados de Bitdefender para ofrecer uniformidad, precisión y conocimientos avanzados.

Con el fin de conocer los criterios de solicitud y pedir una sesión privada, se recomienda a los partners que se pongan en contacto con su **gestor de cuenta designado**.

Demos de productos

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

Cursos online adaptados a su propio ritmo

Bitdefender ofrece a todos los miembros de la **Partner Advantage Network** acceso a una amplia gama de **cursos online adaptados a su propio ritmo**, disponibles en la **plataforma de e-learning para partners**. Estos cursos están diseñados para ayudar a los partners a desarrollar amplios conocimientos técnicos, reforzar sus habilidades para las ventas y el marketing y mantener su competitividad en el dinámico panorama de la seguridad informática. Los partners pueden aprender a su propio ritmo, acceder en cualquier momento al contenido actualizado del curso y comprobar sus conocimientos completando evaluaciones online. Al superar estos cursos, se emiten automáticamente los certificados correspondientes a través de la plataforma.



Compromisos del partner

La **Partner Advantage Network de Bitdefender** está pensada para fomentar un ecosistema de partners de alto rendimiento, con amplios conocimientos y orientado al crecimiento. La estructura del programa garantiza que los **partners Bronze, Silver, Gold y Platinum** dispongan de las herramientas, los conocimientos y el apoyo necesarios para promocionar, vender e implementar eficazmente las soluciones Bitdefender.

Para que puedan mantener su nivel actual o ascender dentro del programa, los partners deben cumplir una serie de requisitos establecidos para cada nivel. Entre ellos se incluyen las adecuadas **certificaciones técnicas y comerciales**, el **rendimiento en cuanto a ingresos**, la **planificación del negocio** y el **compromiso** continuo.

Se espera que todos los partners mantengan **actualizada la información de su perfil empresarial** en el portal PAN, además de contar con las certificaciones correspondientes a su nivel de partner. Los **partners Silver, Gold y Platinum** deben presentar y mantener un **plan de negocio anual** como parte de su compromiso con el crecimiento a largo plazo. En cuanto a los **partners Platinum**, existen expectativas adicionales respecto a la proporción de nuevos negocios generados dentro de su actividad total con Bitdefender.

Bitdefender realiza **revisiones trimestrales** del cumplimiento del compromiso de los partners para garantizar que se ajustan a los requisitos del programa. Estas evaluaciones ayudan a determinar si los partners mantienen su nivel actual o si precisan una reclasificación en función de su rendimiento.

Bitdefender se reserva el derecho de cancelar una cuenta de partner en los siguientes casos:

- ↳ Incumplimiento de los objetivos de ventas y los requisitos de certificación
- ↳ Ventas no autorizadas fuera del territorio asignado
- ↳ Conducta comercial incompatible con las políticas y estándares de Bitdefender
- ↳ Publicidad o comunicación de precios inferiores a los publicados en bitdefender.com
- ↳ Incumplimiento de las normas de uso de la marca y el nombre comercial de Bitdefender
- ↳ Insolvencia o admisión por escrito de su incapacidad para hacer frente a sus deudas
- ↳ Cese de las operaciones empresariales normales o de la actividad comercial

Cumpliendo con estos compromisos, los partners refuerzan su sintonía con la misión de Bitdefender y contribuyen a proporcionar soluciones de seguridad informática fiables y de primer nivel a clientes de todo el mundo.

Requisitos del programa

Acuerdos de partners

Los partners aceptados en la Partner Advantage Network de Bitdefender deben trabajar conforme a los términos y condiciones del acuerdo marco del programa de partners aceptado por las partes durante el proceso de solicitud de inscripción. El acuerdo establece los términos, condiciones y expectativas de operación que deben seguir tanto el partner como Bitdefender. Los partners deben mantener el acuerdo en vigencia con Bitdefender para conservar la pertenencia a la Partner Advantage Network.

Perfil de la empresa

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

finales en el Buscador de partners.

Mención de Bitdefender como proveedor en su web

A partir del **nivel Silver**, los partners están obligados a mencionar a **Bitdefender** como proveedor en su sitio web oficial. Esto demuestra un compromiso activo con nuestra colaboración y aumenta la visibilidad de las soluciones Bitdefender.

Plan de negocio anual

A partir del **nivel Silver**, los partners deben crear y mantener un **plan de negocio de Bitdefender**, desarrollado en colaboración con su **gestor de cuenta de canal**. Dicho plan recoge las estrategias de ventas, los clientes objetivo, las iniciativas de marketing, los objetivos de ingresos y los compromisos principales de los partners.

Se espera que los **partners Gold y Platinum** adopten un enfoque más estratégico, con **revisiones y actualizaciones periódicas** de su plan de negocio para garantizar la armonización y el crecimiento continuos. En el **portal PAN** hay disponibles plantillas y herramientas para el envío del plan, con características integradas de seguimiento y actualización con el fin de facilitar la continua planificación y comunicación.

Requisitos económicos

Los **partners Silver, Gold y Platinum** han de establecer y cumplir unos **compromisos de ingresos anuales**, definidos de común acuerdo con su **gestor de cuenta de canal de Bitdefender**. Estos objetivos suelen distribuirse uniformemente entre los trimestres, salvo que se acuerde hacerlo de otro modo. Los compromisos pueden variar según el tipo de partner y la región geográfica.

Además de cumplir los objetivos de ingresos, los **partners Platinum** adoptan el compromiso adicional de generar una parte significativa de sus ingresos a partir de **nuevas oportunidades comerciales**.

Los niveles y márgenes de los partners se revisan anualmente según su rendimiento real. Los partners que superen sus objetivos podrán solicitar una actualización a un nivel superior, siempre y cuando cumplan también todos los requisitos de certificación. Por otra parte, Bitdefender se reserva el derecho a **bajar de categoría a los partners** que no alcancen sus compromisos de ingresos.

Requisitos de formación

Conocer bien los productos es esencial para que los partners de Bitdefender vendan, implementen y apoyen eficazmente las soluciones. Todos los partners deben satisfacer los **requisitos mínimos de formación y certificación** correspondientes a su nivel como partner. Las certificaciones para las soluciones de **consumidor doméstico** y **proveedor de servicios** son opcionales, mientras que las de



soluciones empresariales son obligatorias.

Los recursos de formación y certificación están disponibles **gratuitamente** a través del **portal PAN de Bitdefender**. Los **partners Silver, Gold y Platinum** han de obtener el número de certificaciones requeridas para su nivel, las cuales deben completarse para que el partner pueda obtener o mantener su nivel. La actualización a uno superior solo es posible una vez satisfechos los **requisitos de formación y económicos**.

Primeros pasos

Como nuevo partner de Bitdefender, se le aprobará inicialmente el paso al nivel **Bronze**. Una vez satisfechos los requisitos de **certificación y económicos** descritos en el programa, su nivel de partner ascenderá a **Silver, Gold o Platinum**, según su rendimiento y su conformidad con los criterios del programa.

Para empezar a hacer realidad todas las ventajas de ser partner de Bitdefender lo antes posible, le recomendamos que siga los pasos básicos que se exponen a continuación. Le ayudarán a navegar por los recursos disponibles, desarrollar conocimientos fundamentales y comenzar a obtener resultados.

Registrarse en la Partner Advantage Network de Bitdefender

Visite www.bitdefender.com/partners, rellene un breve perfil de su empresa y haga clic en el botón **UNIRSE**.

Activar su cuenta del portal PAN

Utilice las credenciales proporcionadas para acceder a la **Partner Advantage Network de Bitdefender**, un centro de recursos online especializado donde hallará todo lo que precisa: herramientas de ventas y marketing, registro de negociaciones, renovaciones, MDF, formación y certificaciones, promociones, documentación técnica, etc., según su nivel de partner.

Completar su formación y certificaciones

Para poder optar al nivel **Silver, Gold o Platinum**, debe completar la formación técnica y de ventas requerida según el nivel que pretenda obtener. Cuanto antes consiga sus certificaciones, antes podrá disfrutar de las ventajas de un nivel de partner superior.

Crear su plan de negocio de Bitdefender

Los **partners Silver, Gold y Platinum** han de mantener un plan de negocio. Bitdefender les brindará apoyo con plantillas, herramientas de seguimiento de objetivos y la orientación de su gestor de cuenta de canal para ayudarles a crear un plan que impulse el crecimiento, refuerce la captación de clientes y contribuya al éxito a largo plazo.

Empezar a vender

Emplee las herramientas y recursos disponibles en la **Partner Advantage Network** y colabore estrechamente con el equipo de Bitdefender para descubrir nuevas oportunidades, acelerar la firma de acuerdos y hacer crecer su negocio. En todas y cada una de las fases, su éxito es nuestro éxito.

Progreso en la Partner Advantage Network de Bitdefender

El Programa Partner Advantage Network de Bitdefender ofrece una vía de crecimiento clara hacia mayores niveles de soporte, retribución y reconocimiento para sus miembros. Bitdefender anima a los partners que lo deseen a solicitar un nivel de partner superior enviando su petición de evaluación de estado de partner. Las solicitudes se pueden enviar en cualquier momento durante los 12 meses de validez de su estado en el programa de partners, o si cree que es merecedor de un nivel superior. Los partners tienen que probar el cumplimiento con los requerimientos de Bitdefender Partner Advantage Network para dos trimestres seguidos, aparte de cumplir los objetivos de ventas y de las certificaciones requeridas, que representan una parte obligatoria para el pasaje a una categoría superior.

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

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

¡Es así de fácil!

Para cursar su solicitud, haga clic en el botón “**Inscribirse**” en: www.bitdefender.com/es-es/partners y rellene el pequeño formulario.

¿Preguntas?

Contacte con nosotros en partnerprogram@bitdefender.com

Cambios del programa y reserva de derechos

Esta guía se proporciona a título meramente informativo. Nuestra respuesta y ofertas están sujetas a las normas y políticas de Bitdefender vigentes en ese momento. Toda la información presente en esta guía era exacta en el momento de su impresión, pero está sujeta a cambios sin previo aviso.

Se recomienda a los partners remitirse al portal online de Bitdefender, **Bitdefender Partner Advantage Network**, para acceder a la versión más actualizada de las normas del programa. Bitdefender se reserva el derecho de administrar o modificar los programas referenciados aquí a su discreción, y no es responsable de lo que pudiera derivarse por la confianza de los miembros del programa en términos específicos de esta guía que hubieran sido modificados posteriormente por Bitdefender.

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

PROGRAMA DE CANAL DE RESELLERS

GUÍA DE PROGRAMAS DE PARTNERS