

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

GUIDA AL PROGRAMMA PER I PARTNER

RESELLING CHANNEL PROGRAM



Contenuti

TI DIAMO IL BENVENUTO ALLA BITDEFENDER PARTNER ADVANTAGE NETWORK!.....	3
PROGRAMMA CANALE RIVENDITORI	4
LIVELLI DI PARTNERSHIP	7
PANORAMICA DEI VANTAGGI E DEI REQUISITI	9
VANTAGGI PARTNER	9
OBBLIGHI DEI PARTNER	24
COME INIZIARE.....	26
PROGREDIRE NELLA PARTNER ADVANTAGE NETWORK DI BITDEFENDER.....	27

Ti diamo il benvenuto alla Bitdefender Partner Advantage Network!

Ti diamo il benvenuto alla Guida per il Reselling Channel Program della Bitdefender Partner Advantage Network!

Non c'è mai stato un momento migliore per entrare a far parte della Bitdefender Partner Advantage Network. Con oltre 20.000 rivenditori in più di 170 paesi, la nostra comunità globale continua a crescere, prosperare e portare avanti l'innovazione della cybersecurity.

Lo lancio di Bitdefender negli ultimi anni ci ha permesso di distinguerci: la nostra tecnologia è costantemente leader di mercato, le nostre partnership sono più forti che mai e il nostro continuo riconoscimento da parte di esperti del settore e analisti di canale conferma la nostra leadership. Ma ciò che ci entusiasma di più è ciò che ci aspetta.

Il nostro successo non è un caso. È il risultato di un'innovazione incessante, un profondo impegno nei confronti dei nostri partner e una visione condivisa nel fornire soluzioni di sicurezza informatica affidabili ed efficaci. Insieme, abbiamo creato un ecosistema di partner basato sulla crescita reciproca e sul successo duraturo.

Guardando al futuro, il nostro obiettivo rimane quello di responsabilizzare i nostri partner. Grazie all'accesso a una tecnologia pluripremiata, a un'esperienza aziendale semplificata e a una solida protezione dei ricavi, forniamo tutto ciò di cui hai bisogno per avere successo in un mercato competitivo.

Se si apprezza la collaborazione, i risultati e l'eccellenza, si è già allineati con la filosofia di base di Bitdefender.

Nelle pagine che seguono, troverai tutto ciò che serve a navigare nella Bitdefender Partner Advantage Network: dettagli sui livelli del programma, i vantaggi, i requisiti e le numerose risorse disponibili per aiutarti a crescere con noi.

Ora Bitdefender sta raccogliendo i frutti della sua filosofia aziendale, riconosciuta attraverso numerosi premi del programma per i partner, e puoi farlo anche tu, mentre il nostro viaggio continua e ti invitiamo a crescere con noi.

**In base a queste organizzazioni di test indipendenti*



Programma canale rivenditori

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Sicurezza pluripremiata. Un'eccellenza comprovata

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

"Una protezione impeccabile e un'estrema facilità d'uso"

Andreas Clementi

CEO di AV Comparatives

Primo nei test aziendali di AV-Comparatives, molto più di qualsiasi altro fornitore



Ha bloccato il 100% delle minacce con percentuali di FP tra le più basse nel test di protezione nel mondo reale di AV-Comparatives.

[Vedi altro](#)



Primo nel test di protezione avanzata di AV-Comparatives del 2023 Bitdefender è stato il leader indiscusso in questo test incentrato sulle tecniche utilizzate nelle minacce persistenti avanzate, bloccando anche più scenari in fase di pre-esecuzione.

[Vedi altro](#)

Tecnologia leader. Di facile utilizzo

Gli operatori del canale di vendita possono trarre vantaggio dalla collaborazione con Bitdefender per fornire GravityZone, l'esclusiva soluzione di sicurezza progettata per ridurre il costo totale della protezione degli endpoint in ambienti fisici, virtualizzati e cloud. Con una gestione altamente efficiente e una protezione e prestazioni di prim'ordine, GravityZone rende l'implementazione della sicurezza semplice e scalabile.

Basato sul machine learning avanzato e sul rilevamento delle minacce in tempo reale, GravityZone offre una copertura completa con un ingombro minimo di memoria, nessun aggiornamento manuale e un basso utilizzo della CPU, offrendo ai clienti un'esperienza senza interruzioni e ai partner una potente proposta di valore.

"Il rilevamento basato su firme di alto livello, abbinato alla tecnologia comportamentale e basata su cloud, sono stati strumenti essenziali che hanno aiutato i partner di Direct2Channel a conquistare gli utenti finali in un mercato altamente competitivo".

Carlos Zevallos

Presidente di Direct2Channel

AV-TEST Award 2023 per la Migliore protezione. Migliori prestazioni



Dopo aver costantemente ottenuto i migliori valori durante tutte le prove aziendali di AV-TEST nel 2023, Bitdefender ha guadagnato l'AV-TEST Award 2023 per la Migliore protezione e le Migliori prestazioni.

[Vedi altro](#)

Fidelizzazione dei clienti. Costruito sulla fiducia

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

"Gli utenti finali di FlexVirtual sono più che soddisfatti delle soluzioni Bitdefender. I feedback ricevuti finora indicano chiaramente che le soluzioni Bitdefender hanno dato ai clienti la sensazione di aver recuperato le prestazioni che mancavano nelle loro reti. I clienti sono certi di ricevere il massimo livello di sicurezza e prestazioni possibili, e sono disposti a rinnovare ed effettuare l'upgrade ogni anno."

Alex Pelster

Fondatore e direttore di FlexVirtual – Paesi Bassi

Massimi punteggi nei test aziendali di AV-Test da giugno 2022



Bitdefender Endpoint Security ha ottenuto un punteggio perfetto di 6/6 nelle categorie protezione, prestazioni e fruibilità in ognuna delle ultime 8 prove per i prodotti aziendali condotte da AV-TEST.

Bitdefender è stato l'unico prodotto nel test di resistenza ATP a ottenere 105 punti su 105 possibili.

[Vedi altro](#)

Collaborare insieme. Semplice, immediato e veloce

Sempre informati

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

"Garantire un servizio di supporto tecnico di qualità è sempre stata una prospettiva piuttosto impegnativa con ogni fornitore di software con cui abbiamo avuto a che fare, ma posso dire senza dubbio che i servizi professionali di Bitdefender fanno tutto il possibile e vanno spesso oltre le nostre aspettative. Che si tratti di fornire assistenza remota ai nostri clienti o lavorare in orari utili per noi, percepiamo sicuramente il tocco personale di un team che ha a cuore l'azienda e la propria reputazione."

Carlos Zevallos

Presidente di Direct2Channel

Supporto completo

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

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

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

"I responsabili altamente qualificati di Bitdefender ci stanno davvero supportando in modo professionale, veloce e amichevole!"

Ingo H. Neumann

Direttore generale di IQ Sales

Strumenti integrati

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

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

Peter Rudolf

CEO di Mightycare Solutions

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita

Performance a pagamento garantite

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

Registrazione accordi

Sappiamo che grandi vendite richiedono molto impegno e vogliamo assicurarti che i tuoi sforzi non passeranno inosservati. In qualità di partner Bitdefender, hai accesso a strumenti potenti come Registrazione accordi, un processo semplice e trasparente progettato per premiarti per aver identificato, sviluppato e conquistato nuove opportunità commerciali. Indipendentemente dal tuo livello di partnership, beneficerai di sconti extra che proteggono le tue offerte e massimizzano i tuoi rendimenti.

Programma partner incumbent

Se chiudi l'accordo, avrai dei vantaggi! In qualità di partner storico, ottieni una protezione aggiuntiva dal rinnovo e maggiori ricompense per l'investimento in relazioni a lungo termine con i clienti. Ciò include una compensazione maggiore per il mantenimento e il rinnovo delle licenze delle soluzioni di Bitdefender, riconoscendo il ruolo fondamentale che svolgi nel successo continuo dei clienti.

Livelli di partnership

La Bitdefender Partner Advantage Network premia una rete di partner esperti nella rivendita di sicurezza in oltre 170 paesi con oltre 20.000 rivenditori in tutto il mondo. L'attuale Reselling Channel Program ha quattro livelli di iscrizione: Bronze, Silver, Gold e Platinum. I vantaggi e i requisiti aumentano man mano che i nostri partner acquisiscono esperienza nel vendere e proporre le soluzioni Bitdefender. Che i partner abbiano un rapporto commerciale diretto con Bitdefender o attraverso un distributore locale, le condizioni commerciali non cambiano.

Partner Bronze

Il livello **BRONZE** rappresenta il punto di ingresso nella Bitdefender Partner Advantage Network. È progettato per consentire ai nuovi partner di familiarizzare con le soluzioni di sicurezza di Bitdefender e le opportunità che offrono.

Nel Reselling Channel Program, i partner Bronze ricevono un margine base con un margine aggiuntivo per la registrazione degli accordi. I partner Bronze beneficiano anche di strumenti di marketing gratuiti e newsletter regolari per restare aggiornati sulle tendenze del mercato e sugli sviluppi di Bitdefender.

Partner Silver

Il livello **SILVER** è progettato per organizzazioni che hanno ottenuto la certificazione sia commerciale che tecnica per il programma a cui sono iscritte e si impegnano a raggiungere gli obiettivi di fatturato annuali.

I partner Silver beneficiano di margini più elevati rispetto ai Bronze, hanno diritto a ricevere lead da Bitdefender, partecipano all'Incumbency Program, accedono ai Marketing Development Funds (MDF) e ricevono supporto per i rinnovi delle licenze. Ricevono anche il supporto di un Account Manager dedicato di Bitdefender e vengono inclusi nell'elenco del Partner Locator.



Partner Gold

Il livello **GOLD** è dedicato ai partner con una comprovata e vasta esperienza nella vendita delle soluzioni Bitdefender. I partner Gold hanno più persone certificate dedicate sia nelle vendite che in ruoli tecnici, partecipano a corsi di formazione pratica e si impegnano a raggiungere obiettivi di fatturato più elevati.

Ricevono margini più elevati, lead qualificati e un supporto migliorato da Bitdefender. I partner Gold collaborano a stretto contatto con un Account Manager e un Marketing Manager dedicati di Bitdefender per sviluppare piani marketing e vendite più efficaci. Beneficiano della protezione dei rinnovi e del supporto nella chiusura delle trattative.

I partner Gold hanno anche diritto a maggiori Marketing Development Funds e un margine extra per le registrazioni degli accordi nel portale di Bitdefender.

Partner Platinum

Il livello **PLATINUM** è un livello esclusivo disponibile solo per una manciata selezionata di partner con le migliori prestazioni a livello globale. Si tratta di un livello riservato a coloro che hanno dimostrato impegno, prestazioni e allineamento con la visione strategica di Bitdefender.

I partner Platinum ricevono tutto ciò che è stato indicato nei livelli precedenti, oltre a maggiori vantaggi di tipo finanziario, margini più competitivi e un supporto aziendale premium. Ottengono accesso prioritario alle risorse di pianificazione aziendale, approfondimenti aziendali avanzati, accesso anticipato alle nuove tecnologie e una stretta partnership con la leadership di Bitdefender.

I partner Platinum hanno anche la possibilità di partecipare a iniziative di marketing esclusive, campagne in co-branding e ricevono una maggiore protezione dal rinnovo e un supporto completo nella chiusura degli accordi.

Panoramica dei vantaggi e dei requisiti

La Partner Advantage Network offre benefici su misura per supportare efficacemente ogni livello di partner. Le tabelle in questa sezione illustrano i vantaggi e i requisiti specifici del programma per i partner **Bronze, Silver, Gold e Platinum**. Ogni livello si basa sul precedente: i partner **Silver** ricevono tutti i vantaggi **Bronze** e altri ancora, mentre i partner **Gold** sono tra i più premiati in base alle loro prestazioni e impegno. I partner **Platinum**, i nostri alleati di alto livello, ricevono tutti i vantaggi dei livelli inferiori insieme a vantaggi esclusivi e premium.

Vantaggi Partner

PANORAMICA DEI VANTAGGI

		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Benefici del programma	Gestione account	⊗	☑	☑	☑
	Accesso al Portale per i partner 24/7	☑	☑	☑	☑
	Comunicazioni personalizzate per i partner	☑	☑	☑	☑
	Partner Advisory Board (*solo su invito)	⊗	⊗	☑	☑
	Assegnazione di un architetto di soluzioni tecniche	☑	☑	☑	☑
	Rassegna trimestrale dell'attività (*solo su invito)	⊗	⊗	☑	☑
	Programma di reference (*solo su invito)	⊗	⊗	☑	☑
Benefici finanziari	Margine di base	☑	☑	☑	☑
	Margine di registrazione dei deal	☑	☑	☑	☑
	Margine di incumbency al rinnovo	☑	☑	☑	☑
Benefici marketing	Accesso al Portale marketing per i partner	☑	☑	☑	☑
	Diploma e logo stato della partnership	☑	☑	☑	☑
	Fondi di sviluppo marketing (MDF)	⊗	☑	☑	☑
	Assegnazione di risorse di marketing di canale	⊗	⊗	☑	☑
	Risorse e contenuti di marketing	☑	☑	☑	☑
	Premio per i partner (*solo su invito)	⊗	⊗	⊗	☑

Benefici supporto vendite	Generazione della domanda e risorse di vendita	✓	✓	✓	✓
	Programma Business Leads	✗	✓	✓	✓
	Programma NFR License Keys	✓	✓	✓	✓
	Visibilità nel Partner Locator	✗	✓	✓	✓
Benefici tecnici	Programma beta per i partner (*solo su invito)	✗	✓	✓	✓
	Supporto tecnico standard dedicato	✓	✓	✓	✓
	Supporto aziendale premium	✗	✗	✗	✓
	Accesso alla Knowledge Base	✓	✓	✓	✓
	Link di contatto per l'assistenza tecnica	✓	✓	✓	✓
Vantaggi per crescita e formazione	Certificazioni professionali e badge digitali	✓	✓	✓	✓
	Programma di formazione Masterclass	✓	✓	✓	✓
	Formazione personalizzata su richiesta con assistenza pratica	✗	✓	✓	✓
	Dimostrazioni del prodotto	✗	✓	✓	✓
	Corsi online autogestiti	✓	✓	✓	✓
Obblighi dei partner		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Requisiti del programma	• Accordi con il partner	✓	✓	✓	✓
	• Profilo aziendale	✓	✓	✓	✓
	• Business plan	✗	✓	✓	✓
Requisiti dei guadagni	• Obiettivi raggiungimento ricavi annuali	✗	✓	✓	✓
	• Nuovo business (%) sul totale	✗	✗	✗	✓
Requisiti formazione	• Formazione e certificazione professionale vendite	✗	✓	✓	✓
	• Formazione e certificazione professionale tecnica	✗	✓	✓	✓

Benefici del programma

La Bitdefender Partner Advantage Network offre una vasta gamma di vantaggi progettati per premiare e supportare i nostri partner. Questi benefici includono strumenti vendite e marketing, incentivi finanziari protetti, registrazione degli accordi, programmi di lead, formazione e certificazioni competitive, formazione pratica, licenze Not-For-Resale (NFR), visibilità dei partner su bitdefender.com, e il diritto di usare il logo Bitdefender Partner per migliorare le attività di marketing.

I vantaggi variano a seconda del livello di partner nella Partner Advantage Network. I vantaggi e i requisiti elencati nelle tabelle precedenti sono descritti in modo più dettagliato in questo documento, che funge da guida completa per i nostri partner rivenditori. Per informazioni specifiche sui vantaggi che si applicano al tuo caso, contatta il tuo rappresentante Bitdefender o il tuo distributore regionale.

Gestione account

Bitdefender assegna un Channel Account Manager per collaborare con i partner Platinum, Gold e Silver, e fornisce un meccanismo di contatto per gestire le richieste relative alle vendite in corso. Il Channel Account Manager può aiutare il partner a sviluppare vendite e piani marketing efficaci, fornendo supporto alle vendite e diventando di fatto un punto di contatto principale con i team Bitdefender. I partner Platinum beneficiano di una collaborazione strategica ancora più stretta, con un supporto migliorato su misura per il loro ruolo ad alto impatto nell'ecosistema.

I dettagli di contatto dell'Account Manager assegnato sono disponibili nella dashboard dei partner all'interno del portale PAN.

Portale dei partner

Il portale online per i partner di Bitdefender, [il portale PAN](#), fornisce un framework completo per lavorare con Bitdefender e funge da hub centrale per l'accesso a strumenti e risorse preziose. È il tuo punto di riferimento per trovare tutto ciò di cui hai bisogno per far crescere la tua attività con Bitdefender.

Attraverso il PAN, i partner possono accedere a:

- ↳ Informazioni sul programma dei partner: livello di partnership, obiettivi raggiunti, certificazioni, logo del partner e diploma
- ↳ Materiali di marketing: contenuti in co-branding, campagne pronte all'uso, schede tecniche, confronti, presentazioni a molto altro
- ↳ Strumenti di supporto alle vendite: registrazione accordi, programma per lead, rinnovi, codici di licenza NFR, promozioni esclusive, webinar, demo, case study e referenze



↳ Supporto tecnico e accesso alle risorse online di vendita e formazione tecnica

Inoltre, il PAN consente l'accesso Single Sign-On (SSO) a diversi strumenti come la piattaforma di e-Learning di Bitdefender e la piattaforma di marketing per i partner, permettendo una navigazione senza interruzioni tra i sistemi e la gestione centralizzata della formazione e delle campagne.

Ti invitiamo a visitare regolarmente il portale PAN di Bitdefender per ricevere tutte le ultime informazioni su lead, registrazione di accordi, rinnovi, aggiornamenti del programma, notizie su prodotti e risorse di vendita e marketing specifiche per regione. I contenuti del portale sono personalizzati in base al livello di partner e all'area geografica, con facile accesso al supporto e ai materiali aggiuntivi.

Comunicazioni con i partner

Attraverso il portale PAN, i partner hanno accesso alle informazioni più recenti e pertinenti su programmi, soluzioni e aggiornamenti di Bitdefender. Le comunicazioni chiave sono inviate all'indirizzo e-mail utilizzato per registrare l'account PAN.

Se hai annullato l'iscrizione o hai smesso di ricevere e-mail, puoi facilmente iscriverti nuovamente dalla dashboard del portale PAN.

I partner ricevono aggiornamenti periodici su:

- ↳ Novità su prodotti e soluzioni
- ↳ Risorse per la formazione e certificazioni
- ↳ Modifiche al programma e al portale
- ↳ Campagne e materiali di marketing
- ↳ Eventi e webinar
- ↳ Storie di successo di clienti e partner
- ↳ Approfondimenti di settore e white paper

Partner Advisory Board

L'adesione al Bitdefender Enterprise Advisory Board è solo su invito. Si tratta di un forum in cui i nostri partner più strategici possono condividere ed esplorare strategie di crescita, discutere delle sfide, influenzare lo sviluppo dei prodotti e interagire direttamente con i team dei prodotti Bitdefender.

Assegnazione di un architetto di soluzioni tecniche

Come parte del Partner Advantage Network, hai accesso al team di Solution Architect di Bitdefender per una guida personalizzata ed esperta nella progettazione, implementazione e ottimizzazione di soluzioni avanzate di cybersecurity. I nostri specialisti lavorano a stretto contatto con te per garantire che ogni soluzione sia in linea con i requisiti di sicurezza, gli obiettivi aziendali e gli ambienti tecnici dei tuoi clienti.

Per accedere a questa risorsa, contatta il tuo Account Manager designato per i passaggi successivi.

Riunioni Quarterly Business Review

Come parte del programma, i partner hanno anche accesso alle riunioni Bitdefender Quarterly Business Review, in cui vengono discussi gli obiettivi strategici, gli indicatori di performance, le opportunità imminenti e i piani aziendali congiunti. Queste sessioni aiutano a rafforzare la collaborazione e a promuovere una crescita continua.

Programma referenze

Bitdefender ricompensa i partner che portano opportunità commerciali e investono nella nostra partnership. Il Programma referenze aiuta i partner a condividere le proprie storie di successo tramite case study oppure opportunità di presentazioni di Bitdefender, elevando il profilo della tua attività.

Benefici finanziari

Bitdefender si impegna per il successo finanziario dei suoi partner offrendo margini competitivi, basati sul livello di partnership, sui contributi di marketing e sui programmi promozionali. I distributori lavorano a stretto contatto con Bitdefender per implementare una struttura di programma che supporti la redditività dei rivenditori. **I partner Silver, Gold e Platinum** possono collaborare con il loro Channel Account Manager per ottimizzare ulteriormente le strategie di vendita. Per ulteriori informazioni, i partner possono contattare il proprio distributore locale o il Channel Account Manager di Bitdefender.

Margini

I margini dei partner si basano sullo stato del partner all'interno della Bitdefender Partner Advantage Network. I livelli più alti vengono premiati con livelli di margine più elevati. Tali margini sono definiti nelle condizioni del Partner Advantage Network e calcolati come sconto sul prezzo per l'utente finale (MSRP o NSP approvato da Bitdefender).

Margine di registrazione dei deal

Bitdefender premia i partner che registrano in modo proattivo nuove opportunità di vendita attraverso la **registrazione degli accordi**. Registrando ogni opportunità idonea al di sopra del valore minimo richiesto, i partner ricevono un margine aggiuntivo specifico per quell'accordo. Il margine viene applicato direttamente all'ordine e alla fattura associati all'ID dell'accordo approvato. Questo meccanismo aiuta a garantire che i partner siano riconosciuti e premiati per i loro sforzi di sviluppo aziendale.



Programma di registrazione degli accordi

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

Assicurati di registrare ogni opportunità idonea nel portale PAN per sfruttare appieno tutti i vantaggi disponibili:

- ↳ Diritto immediato al margine associato al proprio livello di partnership
- ↳ Invio e monitoraggio semplificati dell'intero ciclo di vita dell'accordo
- ↳ Se l'opportunità corrisponde parzialmente a un record esistente, viene contrassegnata per la revisione da un Channel Account Manager
- ↳ Il sistema ti avvisa automaticamente dello stato di invio: in attesa di approvazione, approvato, rifiutato o scaduto
- ↳ Dopo l'approvazione, viene generato un ID dell'accordo univoco, che deve essere utilizzato come riferimento quando si effettua l'ordine per accedere al margine approvato

Informazioni necessarie per registrare un nuovo accordo

Dettagli del cliente finale:

- ↳ Nome azienda
- ↳ Indirizzo completo (paese, stato/provincia se richiesto, città, codice postale)
- ↳ Nome completo del contatto
- ↳ Numero di telefono di contatto
- ↳ E-mail del contatto
- ↳ Settore
- ↳ Numero di dipendenti

Dettagli dell'accordo:

- ↳ Data di chiusura attesa
- ↳ Valore dell'accordo previsto
- ↳ Numero di utenti previsto
- ↳ Durata del contratto (12, 24 o 36 mesi)
- ↳ Categorie di prodotti selezionate (dal menu a discesa)

Criteri per l'idoneità per la registrazione dell'accordo

- ↳ L'accordo deve essere originato dal partner attivo (i lead forniti da Bitdefender non sono idonei)
- ↳ Non può esistere alcuna opportunità simile nel CRM di Bitdefender per lo stesso cliente
- ↳ Il cliente deve avere un periodo di acquisto definito di massimo 90 giorni
- ↳ Le attività di follow-up devono essere concordate da entrambe le parti

- ↳ È consentito un solo accordo registrato per opportunità
- ↳ L'opportunità deve essere chiusa almeno 2 giorni dopo l'approvazione
- ↳ L'ordine deve essere effettuato entro 90 giorni dall'approvazione (con eventuale proroga di 30 giorni, previa approvazione)

Nota:

- ↳ la registrazione dell'accordo non garantisce l'esclusività né impedisce al cliente di sollecitare offerte da altri partner o di emettere richieste di offerta.
- ↳ Solo gli accordi che superano una determinata soglia di valore sono idonei per un margine aggiuntivo. Questa soglia sarà comunicata dai tuoi responsabili vendite di Bitdefender.
- ↳ Le opportunità registrate vengono esaminate entro 72 ore dall'invio.

Margini programma partner incumbent

L'Incumbency Program offre una maggiore protezione e ricompense finanziarie al momento del rinnovo. I partner che hanno originariamente concluso un accordo e mantengono il rapporto con il cliente hanno diritto a un margine più elevato al momento del rinnovo rispetto ai partner non storici, riconoscendo il loro continuo investimento e lo sviluppo dell'account.

Incumbency Program - Protezione rinnovo

Il partner storico (rivenditore autorizzato con un lead di rinnovo aperto valido che ha effettuato l'ultimo ordine, un nuovo acquisto o un rinnovo, per le chiavi del cliente contenute nel lead di rinnovo) ottiene una protezione aggiuntiva del rinnovo e più ricompense per aver investito maggiori sforzi nel mantenere e rinforzare i rapporti con i nostri clienti, assicurando il rinnovo delle licenze per le soluzioni Bitdefender. Il partner storico ha diritto a un margine maggiore al rinnovo rispetto al partner non storico.

Bitdefender supporterà anche i partner storici nella chiusura dei rinnovi avvisando l'utente finale prima della scadenza della licenza. Il cliente sarà informato che il rinnovo è necessario entro un determinato periodo di tempo e gli saranno forniti i dettagli di contatto del rivenditore Bitdefender che ha originariamente fornito la soluzione, se tale rivenditore è ancora attivo. Questo partner sarà incluso in tutte le comunicazioni relative al rinnovo per il rispettivo account.

Criteri per l'idoneità alla protezione del rinnovo: i) essere un partner attivo; ii) fornire determinati dettagli dell'utente finale quando si effettua un qualsiasi tipo di ordine; iii) rispettare tutti gli obblighi contrattuali nei confronti di Bitdefender. Fatto salvo quanto diversamente previsto, Bitdefender non può interferire con la decisione dell'utente finale in merito alla sua opzione di rinnovo.



Benefici marketing

Secondo Bitdefender il modo più efficace di indirizzare la domanda per le proprie soluzioni di sicurezza è tramite una combinazione di sforzi di marketing globale e generazione di lead, supportati dall'esperienza del mercato locale dei suoi partner. In qualità di principale punto di contatto con clienti e potenziali clienti, i partner Bitdefender sono ben posizionati per comprendere le esigenze del mercato. Per supportare le loro iniziative di vendita e marketing, Bitdefender fornisce una varietà di strumenti, risorse e finanziamenti per le attività di marketing approvate.

Accesso al Portale marketing per i partner

Bitdefender fornisce ai partner **Bronze, Silver, Gold e Platinum** delle regioni di interesse l'accesso al **Partner Marketing Portal (PMP)** tramite **Single Sign-On (SSO)** attraverso il portale PAN. Per accedervi, accedi al portale PAN, vai alla [sezione Marketing](#) e clicca su **“Accedi ora”** per il reindirizzamento. Questa piattaforma offre un supporto di marketing continuo progettato per generare e coltivare i lead. I partner possono lanciare facilmente campagne "Marketing-in-a-Box" utilizzando risorse in co-branding e localizzate, gestire le comunicazioni tramite la piattaforma di e-mail integrata e sfruttare strumenti come l'automazione dei social media, i flussi di lavoro di lead nurturing e un processo online per le richieste MDR.

Diploma e logo stato della partnership

I membri della Bitdefender Partner Advantage Network possono sfruttare l'uso del marchio Bitdefender per migliorare la visibilità e la forza del proprio marketing. L'uso corretto del marchio Bitdefender dimostra l'impegno di un partner a fornire soluzioni di cybersecurity affidabili e di alta qualità in collaborazione con Bitdefender.

Ogni livello di partner - **Bronze, Silver, Gold e Platinum**, ha un corrispondente **logo di stato e diploma di partnership ufficiale** disponibile nel portale PAN, che riflette il livello e l'impegno del partner all'interno del programma.

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



Programma Fondi di sviluppo marketing (MDF)

Bitdefender supporta i partner **Silver, Gold e Platinum** con i **Marketing Development Funds (MDF)** per promuovere la generazione di lead, la formazione dei clienti e l'accelerazione degli accordi. Questi fondi sono disponibili per attività di marketing congiunte approvate, che devono essere in linea con il marchio e gli obiettivi aziendali di Bitdefender.

Le richieste relative agli MDF vengono inviate e gestite tramite il **Partner Marketing Portal (PMP)**, accessibile tramite SSO dal portale PAN. Le attività possono includere fiere, webinar, campagne e-mail, briefing con i clienti e altre attività di generazione della domanda.

Per poter essere idonei, i partner devono:

- ↳ Includere le attività MDF pianificate nel proprio business plan
- ↳ Inviare le proposte in anticipo per **l'approvazione di Bitdefender** e ottenere un **ID MDF valido**
- ↳ Utilizzare solo materiali pre-approvati e seguire le linee guida di utilizzo e branding di Bitdefender
- ↳ Inviare un rapporto finale con la prova dell'esecuzione per la convalida dell'attività e attivare il rimborso

Su prega di notare che le **promozioni sui prezzi e le spese generali** (ad esempio, viaggio, alloggio, intrattenimento) non sono idonee. Sono rimborsabili solo le attività pre-approvate con un ID MDF valido. I Channel Marketing Manager di Bitdefender sono disponibili per supportare i partner nella pianificazione ed esecuzione di tali iniziative congiunte.

Assegnazione di risorse di marketing di canale

I partner **Gold e Platinum** beneficiano dell'accesso a una **Channel Marketing Resource**, assegnata in base alla propria regione. Questo specialista fornisce supporto di marketing strategico, aiuta ad allineare le campagne locali con le iniziative di Bitdefender e assiste nell'esecuzione di attività di marketing congiunte per aumentare la domanda e la visibilità.

Le informazioni di contatto del proprio Channel Marketing Manager assegnato sono prontamente disponibili nella propria dashboard del portale PAN.

Marketing Partner Award

Bitdefender premia le eccezionali prestazioni di marketing attraverso i **Marketing Partner Award regionali solo su invito**. Questi riconoscimenti vengono offerti ai partner che dimostrano eccellenza nell'esecuzione delle campagne, generazione di lead, coinvolgimento del marchio e impatto marketing



globale. I riconoscimenti variano in base alla regione e celebrano chi promuove attivamente la visibilità e la domanda di soluzioni Bitdefender attraverso ottime iniziative di marketing.

Risorse e contenuti di marketing

I Partner hanno accesso a una vasta gamma di materiali marketing tramite il portale PAN, tra cui lo **Starter Pack**, **Repository di file** e **Brand Portal**. Queste risorse offrono materiali pronti all'uso, contenuti co-brandizzabili e linee guida del marchio per supportare iniziative di marketing efficaci e coerenti.

Benefici supporto vendite

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

Strumenti di generazione della domanda e risorse di vendita

Per aiutare a posizionare efficacemente le soluzioni Bitdefender, Bitdefender equipaggia i suoi partner con risorse marketing, schede prodotto, white paper, presentazioni vendite, notizie e studi del settore, accessibili tramite il portale PAN. Il portale include anche video dimostrativi per guidare i partner nell'utilizzo efficiente della piattaforma e nello sfruttamento degli strumenti di vendita disponibili al massimo delle loro potenzialità.

I partner hanno accesso a contenuti di posizionamento competitivo come **battle card** e possono usare il **Simulatore di prezzi**, disponibile nello strumento di quotazione, per stimare rapidamente i prezzi e creare offerte. Bitdefender garantisce che tutte le informazioni sui prodotti e sull'abilitazione alle vendite siano prontamente disponibili nel portale e offre il supporto necessario per efficaci presentazioni vendite.

I clienti possono anche essere supportati nell'effettuare le proprie valutazioni attraverso installazioni pilota e Proof of Concept (POC). Tutte le risorse e gli strumenti di posizionamento sono riservati e soggetti ai Termini e alle Condizioni delineati nell'Accordo del Partner Advantage Network Program.

Programma Business Leads

Per stimolare la domanda di soluzioni di sicurezza Bitdefender e generare lead di vendita, Bitdefender organizza regolarmente iniziative di vendita e marketing come webinar, demo di prodotti, campagne e-mail e partecipazioni a fiere del settore. Questi programmi di generazione di lead vengono eseguiti su **base regionale** e i lead risultanti vengono distribuiti ai **partner Silver, Gold e Platinum idonei** dai Channel Account Manager. La distribuzione si basa sulla copertura geografica e su un'adeguata corrispondenza tra le esigenze del cliente e l'attenzione al mercato verticale, la competenza e l'esperienza del partner.

I lead assegnati sono **visibili direttamente nella dashboard del portale PAN del partner**, dove i partner possono visualizzare i dettagli e aggiornare lo stato di ciascun lead.

I partner sono tenuti ad aggiornare lo stato del lead **entro 48 ore** dall'assegnazione. In caso contrario, il lead può essere riassegnato a un altro partner. Un forte tasso di conversione o di follow-up dei lead aumenta la probabilità di ricevere ulteriori lead nei round futuri.

Alcuni lead possono essere contrassegnati come **"hot lead"** da Bitdefender in base al potenziale di vendita e all'urgenza dell'opportunità.

Programma NFR License Keys

Bitdefender offre diversi tipi di licenze **Not-For-Resale (NFR)** ai partner **Bronze, Silver, Gold e Platinum idonei**, con vantaggi che aumentano in base al livello di partnership. Le licenze NFR non sono trasferibili e non possono essere rivendute, condivise o fornite ai clienti. Sono destinate all'uso interno, a scopo dimostrativo o a valutazioni a breve termine dei clienti a seconda del tipo di NFR emesso. Il tipo principale e più importante è l'**NFR per uso interno**, che consente ai partner di distribuire i prodotti Bitdefender nei propri ambienti per acquisire esperienza pratica. Altri tipi di NFR includono **NFR di marketing**, utilizzati per mostrare le soluzioni Bitdefender in occasione di eventi, e **NFR di prova**, che possono essere utilizzati per supportare le valutazioni dei clienti a breve termine e impegni proof-of-concept.

I Partner possono richiedere le licenze NFR direttamente tramite il **Portale PAN**, nella sezione **Toolbox** a cui viene concesso l'accesso automatico. I Partner di livello superiore beneficiano di un accesso più ampio e di opzioni NFR estese.

Le licenze NFR possono essere richieste come **chiave singola** che copre più endpoint o come **chiavi multiple**, a seconda della struttura interna del partner e le esigenze di utilizzo. Le richieste di nuovi prodotti o i rinnovi possono essere inviati una volta scaduta la licenza originale dopo 12 mesi, previa approvazione.

Se un partner perde il proprio status nel Partner Advantage Network o viola le condizioni di utilizzo delle NFR, tutti i diritti NFR vengono revocati. Bitdefender incoraggia vivamente i partner a completare una **formazione tecnica** prima di installare o utilizzare i prodotti NFR.

L'utilizzo di tutti gli NFR è soggetto ai **Termini e alle condizioni** delineati nel **Bitdefender Partner Advantage Network Program Agreement**. La maggior parte delle licenze NFR sono fornite gratuitamente tramite il Toolbox del portale PAN, mentre alcuni tipi possono essere offerti a un prezzo scontato, disponibile per l'acquisto tramite il sistema di ordinazione a seconda dell'uso previsto e del livello di partner.



Visibilità nel Partner Locator

Bitdefender offre ai partner **Platinum, Gold e Silver** un elenco pubblico nel **Bitdefender Partner Locator** su www.bitdefender.com. Ricercabile per livello di partner e posizione geografica. Il Partner Locator aiuta a generare visibilità e potenziali lead consentendo ai clienti finali di trovare rivenditori qualificati Bitdefender nella loro regione.

I partner attivi e certificati hanno la priorità nell'elenco e la loro categoria di visualizzazione è determinata dalle informazioni fornite nel portale PAN. Questo vantaggio supporta la fiducia e il riconoscimento dei clienti, rafforzando al contempo il valore della partnership certificata con Bitdefender.

Benefici tecnici

Bitdefender offre una serie di vantaggi tecnici ai suoi partner, con accesso e portata a seconda del livello del partner all'interno del Partner Advantage Network. I partner di livello superiore ricevono supporto e risorse estesi per servire meglio i propri clienti e gestire le distribuzioni in modo efficace.

Programmi Beta

Bitdefender si impegna a fornire soluzioni di sicurezza innovative ed efficaci. Poiché le tecnologie e le minacce si evolvono, Bitdefender continua a sviluppare e migliorare in modo proattivo il proprio portfolio di soluzioni. Per garantire che le nuove funzionalità e i nuovi prodotti soddisfino gli standard più elevati, Bitdefender esegue campagne beta prima del rilascio ufficiale, raccogliendo preziosi feedback da partner e clienti selezionati.

Ai **partner Platinum** viene offerto l'accesso diretto al programma Beta di Bitdefender, mentre i **partner Gold e Silver** possono partecipare **solo su invito**. Questo accesso esclusivo consente ai partner di valutare i prodotti prima dell'uscita, influenzare lo sviluppo futuro dei prodotti e prepararsi per i lanci imminenti. I partner partecipanti ottengono informazioni tempestive sulle nuove tecnologie, aiutandoli a rimanere all'avanguardia nel posizionamento delle soluzioni Bitdefender per i loro clienti.

Supporto tecnico standard dedicato

Bitdefender fornisce ai partner **Bronze, Silver, Gold e Platinum** l'accesso a un supporto tecnico standard dedicato per garantire un'esperienza affidabile e reattiva nella gestione degli ambienti dei clienti. Questo vantaggio include un follow-up tempestivo sui casi aperti, aggiornamenti sullo stato di avanzamento della risoluzione e assistenza nell'identificazione e nell'applicazione di soluzioni alternative adeguate, in caso di necessità.

Il team del supporto collabora strettamente con i partner per analizzare problemi complessi, confermare l'efficacia della risoluzione e garantire che ogni caso sia affrontato completamente. Questo livello di supporto consente ai partner di ogni livello di fornire un servizio di alta qualità e mantenere la soddisfazione del cliente durante l'implementazione o la gestione delle soluzioni Bitdefender.

Business Support Program

Disponibile esclusivamente ai **partner Platinum selezionati di alto livello**, il **Bitdefender Business Support Program** offre un'assistenza elevata e altamente reattiva, su misura per gli account strategici e le complesse esigenze aziendali. Questo vantaggio premium garantisce **accesso rapido a risorse dedicate**, una guida personalizzata e la

gestione prioritaria delle richieste tecniche.

I partner iscritti al programma beneficiano della **collaborazione diretta con i team senior di Bitdefender**, della risoluzione accelerata dei problemi e del supporto proattivo progettato per semplificare i cicli di vendita, ottimizzare le prestazioni della partnership e massimizzare l'impatto sui clienti. Il Business Support Program riflette l'impegno di Bitdefender nel fornire ai suoi partner più strategici l'attenzione, l'agilità e il supporto necessari per ottenere risultati aziendali eccezionali.

Accedere alla Knowledge Base

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

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

Link di contatto per l'assistenza tecnica

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

Vantaggi per crescita e formazione

Bitdefender si impegna a costruire una rete di partner indipendente, competente e di successo. La formazione e l'aggiornamento continuo sono essenziali per raggiungere questo obiettivo strategico. Attraverso il **Partner Advantage Network**, Bitdefender offre materiali di vendita e formazione tecnica



facilmente accessibili che consentono ai partner di posizionare, vendere e implementare le soluzioni di sicurezza Bitdefender con efficacia.

Tutti i partner autorizzati sono fortemente incoraggiati a sfruttare tali risorse per migliorare le proprie competenze e aumentare il loro successo aziendale.

Di seguito riportiamo una panoramica dei metodi di consegna disponibili per i programmi di formazione per i partner di Bitdefender. I contenuti vengono aggiornati regolarmente e vengono aggiunti nuovi corsi su base continuativa, quindi continua a seguirci per gli aggiornamenti nella **Partner E-learning Platform**.

Tutti i corsi di formazione dei partner di Bitdefender sono forniti gratuitamente.

Certificazioni professionali e badge digitali

Bitdefender offre a tutti i **partner Bronze, Silver, Gold e Platinum** l'opportunità di mostrare la propria esperienza in materia di cybersecurity attraverso **certificazioni e badge digitali verificati professionalmente**. Queste credenziali sono progettate per riconoscere le competenze tecniche dei partner, migliorarne la credibilità professionale e dimostrarne l'impegno per l'eccellenza nella fornitura di soluzioni Bitdefender.

I partner che completano le certificazioni con successo, come **Bitdefender Technical Solutions Professional (TSP)**, ricevono un **badge verificato digitalmente**, che può essere condiviso sulle varie piattaforme, tra cui LinkedIn, siti web e firme e-mail. Ogni badge è identificabile in modo univoco e verificabile tramite la pagina di verifica ufficiale di Bitdefender.

Dopo aver superato l'esame, i partner ricevono un badge digitale e un certificato ufficiale attraverso la **Partner E-learning Platform**.

Questo programma consente ai partner di distinguersi sul mercato, conquistare la fiducia dei clienti e rafforzare i loro profili professionali e aziendali con risultati visibili e verificati.

Programma di formazione Masterclass

Bitdefender si impegna a supportare il successo dei partner attraverso apprendimento e sviluppo professionale continui. Tutti i **partner Bronze, Silver, Gold e Platinum** sono invitati a partecipare a **sessioni di formazione interattive dal vivo** progettate per rafforzare sia le capacità tecniche che le conoscenze aziendali.

Attraverso la nostra [serie di corsi di formazione Masterclass](#), i partner ottengono accesso diretto agli esperti di Bitdefender per domande e risposte in tempo reale, indicazioni approfondite e dimostrazioni pratiche dei prodotti e delle strategie di sicurezza principali. La formazione è disponibile in più **lingue e regioni**, incluso inglese, rumeno, spagnolo, francese, tedesco e italiano, garantendo pertinenza e accessibilità in tutta la nostra rete globale di partner.

Il calendario delle sessioni è **pianificato e pubblicato online**, consentendo ai partner di programmare e partecipare alle sessioni che meglio supportano la loro crescita. Gli argomenti della formazione includono l'onboarding dei prodotti per GravityZone e MDR, l'onboarding dei prodotti per gli MSP, le best practice, i casi d'uso, la gestione dei rischi e la conformità, la risoluzione dei problemi e le basi della sicurezza informatica.

Tutte le sessioni sono **gratuite** e studiate per aiutare i partner ad approfondire le proprie competenze, migliorare la fornitura di soluzioni e aumentare l'impatto sui clienti utilizzando le tecnologie Bitdefender.

Formazione personalizzata su richiesta con esercitazioni pratiche

Bitdefender offre ai **partner Silver, Gold e Platinum** l'accesso a **sessioni di formazione private e on-demand** progettate per offrire la stessa profondità e qualità di quelle condotte di persona, senza la necessità di viaggiare. Queste lezioni interattive sono tenute dal vivo dagli esperti di formazione interna di Bitdefender e garantiscono un'esperienza di apprendimento pratica e di alta qualità, su misura per piccoli gruppi di partecipanti.

Ogni sessione funziona come un'aula virtuale, concentrandosi sull'applicazione nel mondo reale e sulla comprensione approfondita del prodotto. Bitdefender non esternalizza queste sessioni. Tutti i corsi di formazione sono tenuti da professionisti certificati di Bitdefender per garantirne coerenza, precisione e competenza.

Per maggiori dettagli sull'idoneità e per richiedere una sessione privata, i partner sono invitati a contattare il proprio **Account Manager dedicato**.

Dimostrazioni del prodotto

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

Corsi online autogestiti

Bitdefender offre a tutti i membri della **Partner Advantage Network** l'accesso a una vasta gamma di **corsi online autogestiti** tramite la **piattaforma di e-learning per i partner**. Questi corsi sono progettati per aiutare i partner a sviluppare competenze tecniche, rafforzare le abilità di vendita e marketing e restare competitivi nel panorama dinamico della cybersecurity. I partner possono apprendere al proprio ritmo e accedere ai contenuti aggiornati dei corsi in qualsiasi momento, nonché convalidare le proprie conoscenze completando valutazioni online. Una volta completate con successo, i certificati vengono emessi automaticamente tramite la piattaforma.



Obblighi dei partner

La **Bitdefender Partner Advantage Network** è progettata per coltivare un ecosistema di partner ad alto rendimento, competente e orientato alla crescita. La struttura del programma garantisce che i **partner Bronze, Silver, Gold e Platinum** siano dotati degli strumenti, delle competenze e del supporto necessari per promuovere, vendere e implementare efficacemente le soluzioni Bitdefender.

Per mantenere il loro livello attuale o avanzare all'interno del programma, i partner devono soddisfare una serie definita di requisiti su misura per ogni livello. Questi includono **certificazioni tecniche e di vendita** appropriate, **performance dei ricavi**, **pianificazione aziendale** e coinvolgimento **continuo**.

Tutti i partner sono tenuti a tenere **aggiornate le informazioni del proprio profilo aziendale** nel portale PAN e a mantenere le certificazioni allineate al proprio livello di partnership. **I partner Silver, Gold e Platinum** sono tenuti a presentare e mantenere un **business plan annuale** come parte del proprio impegno per la crescita a lungo termine. **I partner Platinum** hanno ulteriori aspettative riguardo alla percentuale di nuovi affari generati all'interno della loro attività totale di Bitdefender.

Bitdefender conduce **revisioni trimestrali** della conformità dei partner per garantire il loro allineamento con i requisiti del programma. Tali valutazioni aiutano a determinare se i partner possano mantenere il proprio stato attuale o debbano essere riclassificati in base alle performance.

Bitdefender si riserva il diritto di annullare un account partner alle seguenti condizioni:

- ↳ Mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita e dei requisiti di certificazione
- ↳ Vendite non autorizzate al di fuori del territorio assegnato
- ↳ Condotta aziendale non coerente con le policy e gli standard di Bitdefender
- ↳ Pubblicità o esposizione di prezzi inferiori ai prezzi pubblici indicati su bitdefender.com
- ↳ Mancata conformità con le linee guida sull'uso del marchio e del nome commerciale di Bitdefender
- ↳ Insolvenza o ammissione scritta di incapacità di pagare i debiti
- ↳ Cessazione delle normali attività commerciali o aziendali

Rispettando questi impegni, i partner rafforzano il proprio allineamento con la missione di Bitdefender e aiutano a fornire soluzioni di cybersecurity e di livello mondiale ai clienti di tutto il mondo.

Requisiti del programma

Accordi con il partner

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

Profilo aziendale

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

Inserimento di Bitdefender come fornitore sul web

A partire dal **livello Silver**, i partner devono indicare pubblicamente **Bitdefender** come fornitore sul loro sito web ufficiale. Ciò dimostra un impegno attivo nella partnership e aumenta la visibilità per le soluzioni Bitdefender.

Business plan annuale

A partire dal **livello Silver**, i partner sono tenuti a creare e mantenere un **Business Plan di Bitdefender**, sviluppato in collaborazione con il loro **Channel Account Manager**. Tale piano delinea le strategie di vendita, le iniziative di marketing, i clienti target, gli obiettivi di fatturato e gli impegni chiave dei partner.

I partner Gold e Platinum sono tenuti ad adottare un approccio più strategico, con **revisioni e aggiornamenti regolari** del proprio business plan per garantire un allineamento e una crescita continui. I modelli e gli strumenti di invio sono disponibili nel **portale PAN**, con funzionalità di monitoraggio e aggiornamento integrate per supportare la pianificazione e la comunicazione continue.

Requisiti finanziari

I partner Silver, Gold e Platinum devono stabilire e rispettare **gli impegni di fatturato annuali**, definiti in accordo con il loro **Channel Account Manager di Bitdefender**. Questi obiettivi sono in genere distribuiti uniformemente in ogni trimestre, se non diversamente concordato. Gli impegni possono variare in base al tipo di partner e all'area geografica.

Oltre a raggiungere gli obiettivi di fatturato, **i partner Platinum** hanno un ulteriore impegno a generare una parte significativa dei loro ricavi da **nuove opportunità commerciali**.

I livelli di partnership e i margini vengono rivisti annualmente, in base alle prestazioni effettive. I partner che superano i propri obiettivi possono richiedere un upgrade a un livello superiore, a condizione di aver soddisfatto tutti i requisiti di certificazione. Al contrario, Bitdefender si riserva il diritto di **declassare i partner** che non rispettano gli impegni di fatturato concordati.



Requisiti formazione

Per i partner Bitdefender, la conoscenza dei prodotti è essenziale per vendere, implementare e supportare le soluzioni Bitdefender. Tutti i partner sono tenuti a soddisfare i **requisiti minimi di certificazione e formazione** associati al proprio livello di partnership. Le certificazioni per le soluzioni **Consumer** e **Service Provider** sono opzionali, mentre quelle per le **soluzioni Business** sono obbligatorie.

Sono disponibili risorse **gratuite** per la certificazione e la formazione tramite il **Portale PAN di Bitdefender**. I partner **Silver, Gold e Platinum** devono ottenere il numero specifico di certificazioni richiesto per il proprio livello. Tali certificazioni devono essere completate affinché un partner ne abbia l'idoneità o mantenga il suo status. Un upgrade a un livello superiore è possibile solo una volta che **entrambi i requisiti finanziari e di formazione** sono soddisfatti.

Come iniziare

In qualità di nuovo partner di Bitdefender, inizialmente riceverai un'approvazione per il livello **Bronze**. Una volta ottenuta la **certificazione** e i **requisiti finanziari** indicati nel programma, la tua partnership può ottenere l'upgrade a **Silver, Gold o Platinum**, in base alle performance e all'allineamento con i criteri del programma.

Per iniziare a sfruttare appieno i vantaggi della partnership con Bitdefender il più rapidamente possibile, ti consigliamo di seguire questi passaggi essenziali. Ti aiuteranno a navigare tra le risorse disponibili, a creare conoscenze di base e a iniziare a ottenere risultati.

Registrarsi alla Bitdefender Partner Advantage Network

Visita www.bitdefender.com/partners, inserisci un breve profilo della tua azienda e clicca sul pulsante **ISCRIVITI**.

Attivare il proprio account del portale PAN

Usa le credenziali fornite per accedere alla **Bitdefender Partner Advantage Network**, un hub di risorse online dedicato dove troverai tutto ciò di cui hai bisogno: strumenti di vendita e marketing, registrazione degli accordi, rinnovi, MDF, formazione e certificazioni, promozioni, documentazione tecnica e altro ancora, il tutto su misura per il tuo livello di partnership.

Completare la formazione e le certificazioni

Per essere idonei allo status **Silver, Gold o Platinum**, è necessario completare la formazione tecnica e di vendita richiesta per il proprio livello target. Prima completi le certificazioni, prima puoi sbloccare i vantaggi di una partnership di livello superiore.

Creare il proprio business plan di Bitdefender

I partner **Silver, Gold e Platinum** sono tenuti a mantenere un business plan. Bitdefender ti supporterà con modelli, strumenti di monitoraggio degli obiettivi e indicazioni dal tuo Channel Account Manager per aiutarti a creare un piano che guidi la crescita, rafforzi l'acquisizione di clienti e supporti il successo a lungo termine.

Iniziare a vendere

Usa gli strumenti e le risorse disponibili attraverso la **Partner Advantage Network** e collabora a stretto contatto con il team di Bitdefender per scoprire nuove opportunità, accelerare la chiusura degli accordi e far crescere la tua attività. In ogni fase, il tuo successo è il nostro successo.

Progredire nella Partner Advantage Network di Bitdefender

Il Programma della Partner Network Advantage di Bitdefender offre un chiaro percorso di crescita verso livelli superiori di supporto, ricompense e riconoscimento dei membri. Bitdefender incoraggia i partner che desiderano un livello superiore di partnership a richiedere una valutazione dello stato di partner.

Le richieste possono essere presentate in qualsiasi momento durante il periodo di validità di 12 mesi dello stato del programma dei partner, o se ritieni di avere il diritto a un livello superiore. I partner devono fornire prove della propria conformità ai requisiti della Partner Advantage Network di Bitdefender per il livello più elevato di partnership per due trimestri consecutivi, oltre agli obiettivi di fatturato e le certificazioni richieste, che sono una parte obbligatoria dell'aumento di livello.

È tutto pronto per condividere il successo con un vero leader del mercato?

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

È molto semplice!

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

Domande?

Contattaci all'indirizzo: partnerprogram@bitdefender.com

Modifiche al programma e riserva dei diritti

Questa guida è fornita solo per scopi informativi. La nostra fornitura e le nostre offerte sono soggette alle policy e alle linee guida attuali di Bitdefender. Tutte le informazioni in questa guida sono accurate al momento della stampa, ma sono soggette a modifica senza preavviso.

I partner sono incoraggiati a fare riferimento al portale online di Bitdefender, la **Bitdefender Partner Advantage Network**, per la versione più aggiornata delle linee guida del programma. Bitdefender si riserva il diritto di amministrare e modificare i programmi a cui si fa riferimento nel presente documento a sua discrezione e non è responsabile per l'affidamento dei membri del programma su termini specifici di questa guida che sono stati successivamente modificati da Bitdefender.

Bitdefender[®] PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

RESELLING CHANNEL PROGRAM

GUIDA AL PROGRAMMA PER I PARTNER