

A photograph of two men in dark blue suits and ties sitting at a small, round, high-top table in a modern office environment. They are both smiling and looking towards the camera. The background features large windows with a complex metal frame structure, suggesting a high-rise or modern building. The floor is light-colored and tiled.

Bitdefender[®] Partner Advantage
Network

Guida ai programmi per i partner

Programma canale rivenditori

Programma partner MSP

Programma canale integrato

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Riepilogo

Ti diamo il benvenuto al Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Programma canale rivenditori 05

Programma partner MSP 08

Livelli di partnership 09

Panoramica dei benefici e requisiti 10

Benefici partner 15

Impegni dei partner 24

Come iniziare 27

Progredire nel Bitdefender Partner Advantage Network 28

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Ti diamo il benvenuto nel Bitdefender Partner Advantage Network!

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

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

Poiché Bitdefender è pronta a spingersi ancora più avanti rispetto alla concorrenza anche nel 2019 e oltre, non c'è mai stato un momento migliore per diventare un partner di Bitdefender. Accesso alle migliori tecnologie, facilità di fare affari e protezione dei ricavi aspettano tutti coloro che intendono avere successo.

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

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

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

** In base a queste organizzazioni di test indipendenti*





Bitdefender®

Partner Advantage Program

Reselling Channel Program

- ✓ #1 ranked technology. Experts' choice
- ✓ Working together. Simple, easy and straightforward
- ✓ Lifetime Recurrent & Protected Revenues



Bitdefender®

Partner Advantage Program

MSP Partner Program

- ✓ Best protection. Technology at its excellence
- ✓ Business comprehensive approach. Working together seamlessly
- ✓ Scaled revenue growth. Dedicated benefits



Bitdefender®

Partner Advantage Program

Integrated Channel Program

Complete suite of benefits

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programma canale rivenditori

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

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 ottiene i premi più ambiti del settore. * Certificata da esperti, la nostra reputazione di eccellenza è stata notata dai media e dal pubblico. Bitdefender ha ricevuto recensioni entusiastiche dai principali media**, che hanno contribuito a elevare il profilo e le potenzialità di vendita dell'azienda. I partner di Bitdefender hanno l'opportunità unica di crescere insieme a un'azienda potente, innovativa e in ascesa, oltre a sfruttare una base globale e in costante crescita di clienti soddisfatti.

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

*Andreas Clementi,
CEO di AV Comparatives*

Tecnologia leader. Di facile utilizzo

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

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

Utenti soddisfatti. Clienti che restano.

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

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

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

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programma canale rivenditori

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce

Sempre informati

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

"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 ad avere successo. Abbiamo un team dedicato di addetti vendite e marketing, oltre a ingegneri tecnici, sempre pronti a coinvolgere i nostri partner e aiutarli a chiudere gli accordi.

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

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

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

Strumenti integrati

I partner di Bitdefender beneficiano di strumenti progettati per aiutarli a ottenere i migliori risultati possibili. 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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programma canale rivenditori

La migliore tecnologia. Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme. Semplice, immediato e veloce.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Ricavi garantiti e ricorrenti a vita.

Pagamento performance

garantito

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

Registrazione Nuove opportunità

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

Programma partner incumbent

Se rinnovi, avrai dei vantaggi! In qualità di partner incumbent, ottieni una protezione aggiuntiva dal 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.

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programma partner MSP

La miglior protezione. Tecnologia alla sua eccellenza

Un approccio aziendale globale. Collaborare facilmente

Aumento dei ricavi scalabile. Benefici dedicati

Programma partner MSP

Miglior protezione. Tecnologia alla sua eccellenza

Le migliori prestazioni e la migliore protezione

Bitdefender conquista costantemente la prima posizione nei principali test indipendenti, dimostrando di offrire la migliore protezione dalle minacce elettroniche con il minor numero di falsi positivi e il minor impatto sulle prestazioni dei sistemi protetti.

Una suite di sicurezza MSP completa e unica

Bitdefender Cloud Security for MSP include tutti i livelli di sicurezza essenziali ma anche Anti-exploit, Apprendimento automatico avanzato configurabile, Sandbox ed EDR, gestiti da una sola console.

Un approccio aziendale globale. Collaborare facilmente

Gestione licenze e fornitura semplificate - paga a consumo

Gestisci la protezione per tutti i clienti da una sola console cloud con fatturazione mensile dinamica. Automatizza le attività e snellisci la gestione usando le integrazioni API con le principali piattaforme RMM/PSA.

Accesso al portale dedicato ai partner 24 ore su 24

Velocizza la fatturazione, la generazione di lead e gli sforzi di vendita sfruttando questo punto centrale di accesso a strumenti e risorse davvero preziose, tra cui una piattaforma di vendita self-service.

Aumento dei ricavi scalabile. Benefici dedicati

Profitti progressivi

Approfitta dei prezzi gradualmente a livello di MSP che riducono il costo per endpoint agli MSP che gestiscono i servizi IT per un elevato numero di organizzazioni SMB

La tua azienda protetta:

Forniamo licenze complete e gratuite per soluzioni di sicurezza per endpoint che gli MSP possono impiegare per proteggere la propria infrastruttura

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Livelli di partnership

Il Bitdefender Partner Advantage Network ricompensa una rete di partner di sicurezza esperti in più di 170 paesi. Ogni programma ha tre livelli di adesione: Bronze, Silver e Gold. I vantaggi e i requisiti aumentano man mano che i nostri partner acquisiscono esperienza nel vendere e proporre le soluzioni Bitdefender. Che i partner abbiano un rapporto commerciale diretto con Bitdefender o attraverso un distributore locale, le condizioni commerciali non cambiano.

Partner Bronze

Il livello **BRONZE** rappresenta il punto di ingresso per la partnership con Bitdefender per tutti i nuovi partner. In base al programma di cui fanno parte, consente ai partner di saperne di più sulle soluzioni di sicurezza Bitdefender e le opportunità che offrono. Il programma di canale per rivenditori offre loro una percentuale base di margine insieme al margine per le RegISTRAZIONI delle Nuove opportunità. Tramite il Programma MSP hanno accesso ai prezzi basati sui livelli MSP, una visibilità sull'uso per cliente e un supporto di secondo livello. I partner Bronze hanno anche accesso a informazioni marketing e newsletter gratuite per essere sempre aggiornati sulle tendenze di mercato attuali e sulle novità di Bitdefender.

Partner Silver

Il livello **SILVER** è per organizzazioni che hanno raggiunto una certificazione tecnica e commerciale per il Programma a cui sono iscritti e sono pronte a impegnarsi per obiettivi di fatturato annuali. Il programma di canale per rivenditori offre ai nostri partner Silver un margine superiore rispetto ai partner Bronze, dando diritto anche a ricevere potenziali clienti da Bitdefender, oltre al programma dei partner incumbent, fondi di sviluppo marketing e supporto nel rinnovo delle licenze. Anche per il Programma MSP a partire dal livello Silver i benefici dei partner sono più alti, includendo il supporto del proprio Bitdefender Account Manager designato e l'inserimento nella lista del Partner Locator.

Partner Gold

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

I partner Gold sono i più ricompensati anche dal nostro rinnovato Programma MSP, in quanto raggiungono i massimi benefici, tra cui un Technical Account Manager dedicato e l'ingresso nel Partner Advisory Board e nel Programma referenze.

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Benefici e requisiti

Programma canale rivenditori

Programma partner MSP

Programma canale integrato

Panoramica dei benefici e requisiti

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

Partner Bronze

Benefici partner		Programma canale rivenditori	Programma partner MSP	Programma canale integrato
Benefici programma				
Portale partner		✓	✓	✓
Comunicazioni partner		✓	✓	✓
Benefici finanziari				
Nuove attività	Margini	✓		✓
	Registrazione Nuove opportunità	✓		✓
Rinnovo	Margine storico	✓		✓
	Margine non storico	✓		✓
Licenze MSP mensili con prezzi aggregati su vari livelli			✓	✓
Benefici marketing				
Logo stato partnership		✓	✓	✓
Accesso al portale di automazione marketing di canale		✓	✓	✓
Benefici supporto vendite				
Strumenti generazione domanda e risorse vendita		✓		✓
Registrazione Nuove opportunità		✓		✓
Programma partner incumbent - Protezione rinnovo		✓		✓
Visibilità ripartizione utilizzo per cliente			✓	✓
Chiavi licenza NFR		✓	✓	✓

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Partner Bronze

Benefici partner	Programma canale rivenditori	Programma partner MSP	Programma canale integrato
Benefici tecnici			
Accesso alla Knowledge Base	✓	✓	✓
Link per supporto tecnico diretto	✓		✓
Supporto di secondo livello		✓	✓
Benefici formazione e abilitazione			
Corsi di vendita interattivi e tecnici online	✓	✓	✓
Certificazioni professionali	✓	✓	✓

Impegni partner	Programma canale rivenditori	Programma Partner MSP	Programma canale integrato
Requisiti programma			
Accordi con il partner	✓	✓	✓
Profilo azienda	✓	✓	✓
Offrire supporto di primo livello		✓	✓
Fornire servizi ai clienti		✓	✓

Benefici e requisiti

[Programma canale rivenditori](#)

[Programma partner MSP](#)

[Programma canale integrato](#)

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Partner Silver

A partire dal livello Silver, i benefici dei partner sono maggiori. Indipendentemente dal programma di riferimento, tra Programma canale rivenditori, Programma Partner MSP o Programma canale integrato, i partner Silver ottengono i benefici del livello Bronze, aggiungendo quanto segue:

Benefici partner	Programma canale rivenditori	Programma Partner MSP	Programma canale integrato
Benefici programma			
Gestione account	✓	✓	✓
Benefici marketing			
Programma Fondi di Sviluppo Marketing (MDF)	✓	✓	✓
Benefici di supporto alle vendite			
Programma lead	✓		✓
Partner Locator	✓	✓	✓
Benefici tecnici			
Formazione diretta	✓	✓	✓
Programma beta	✓		✓
Benefici di formazione e abilitazione			
Webcast di formazione	✓	✓	✓
Dimostrazioni del prodotto	✓	✓	✓

Benefici e requisiti

Programma canale rivenditori

Programma partner MSP

Programma canale integrato

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Partner Silver

Impegni Partner	Programma canale rivenditori	Programma Partner MSP	Programma canale integrato
Requisiti programma			
Business Plan	✓	✓	✓
Requisiti finanziari			
Obiettivi conseguimento entrate annuali	✓	✓	✓
Requisiti formazione			
Certificazione e formazione professionale vendite	1	1	1/ Tipo di programma
Certificazione e formazione tecnica	1	1	1/ Tipo di programma

Benefici e requisiti

[Programma canale rivenditori](#)

[Programma partner MSP](#)

[Programma canale integrato](#)

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Partner Gold

I partner Gold sono i più ricompensati dai nostri programmi in base alle loro prestazioni e al raggiungimento dei requisiti. Tutti i benefici Bronze e Silver sono concessi al massimo livello di partnership aggiungendo quanto segue:

Benefici partner	Programma canale rivenditori	Programma Partner MSP	Programma canale integrato
Benefici programma			
Gestione account tecnico		✓	✓
Programma referenze		✓	✓
Partner Advisory Board		✓	✓
Community online MSP		✓	✓
Benefici formazione e abilitazione			
Formazione in loco	✓		✓
Materiali per formazione tecnica e accesso alle vendite	✓	✓	✓

Impegni Partner	Programma canale rivenditori	Programma Partner MSP	Programma canale integrato
Requisiti finanziari			
Obiettivi raggiungimento ricavi annuali	✓✓	✓✓	✓✓
Requisiti formazione			
Certificazione e formazione professionale vendite	2	2	2/ Tipo di programma
Certificazione e formazione tecnica	2	2	2/ Tipo di programma

Benefici e requisiti

Programma canale rivenditori

Programma partner MSP

Programma canale integrato

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Vantaggi Partner

Benefici del programma

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

Gestione account

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

Portale dei partner

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

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

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

Comunicazioni con i partner

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

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

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.

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.

Community online MSP

Ci impegniamo costantemente a costruire una rete di partner più forte, consentendo ai partner di registrarsi sul forum online di Bitdefender per acquisire e condividere approfondimenti e best practice in una community per gli utenti MSP.

Account manager tecnico dedicato

L'Account manager tecnico (TAM) fornisce assistenza mirata ai clienti per le organizzazioni con requisiti di supporto unici o complessi. Il TAM è un esperto Bitdefender che ha un'ottima familiarità con l'ambiente, gli obiettivi commerciali e i piani di impiego del proprio cliente, mediando tutti gli aspetti delle interazioni tecniche del cliente con il Dipartimento del supporto aziendale.

Benefici finanziari

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

Margini

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

Margine di Nuova opportunità di registrazione

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

Margini programma partner incumbent

Garantisce una protezione aggiuntiva e maggiori ricompense al rinnovo per aver effettuato maggiori sforzi nel mantenere e rinforzare il rapporto con i nostri clienti. Il partner incumbent ha diritto a un margine maggiore al rinnovo rispetto al partner non incumbent.

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Licenze MSP mensili con prezzi aggregati su vari livelli

Ottieni accesso a licenze mensili per i prodotti MSP di Bitdefender e aumenta i profitti con prezzi su livelli basati sul numero totale di endpoint protetti tra tutti i clienti. I livelli non sono calcolati per cliente, ma aggregati tramite tutti i propri clienti.

Benefici marketing

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

Logo partnership

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

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

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



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

Accesso al co-branding

Il branding collaterale, con il logo del Partner e il logo della partnership appropriata, assicura ai potenziali clienti che le soluzioni e i servizi forniti da un partner rispettano le metodologie e le migliori pratiche di Bitdefender, e che il partner è autorizzato a vendere, conoscendole molto bene, le soluzioni Bitdefender. Bitdefender fornisce ai partner Silver e Gold materiali collaterali personalizzati per ospitare l'aggiunta del logo Partner di Bitdefender, e l'autorizzazione a distribuire collaterali co-branding a potenziali clienti e clienti attuali. Il processo di co-branding avverrà nel Channel Marketing Automation Portal.

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programma Fondi di sviluppo marketing (MDF)

Bitdefender offre fondi di sviluppo marketing per i partner Silver e Gold per la ricerca e la generazione di potenziali clienti. I fondi di sviluppo marketing vengono offerti ai partner che si impegnano a investire risorse e ricavi in attività legate a Bitdefender nelle seguenti condizioni: Bitdefender accetta di spendere una determinata somma per attività di marketing (fondi di cooperazione commerciale, ecc.), ad eccezione di promozioni del prezzo, ma escluse spese, come viaggi, alloggio, pasti, spese d'intrattenimento, a condizione che: (i) tutti i materiali e le promozioni di marketing siano approvati in anticipo da Bitdefender essendo accompagnati dall'ID MDF; (ii) il Partner rispetti tutte le linee guida di Bitdefender, e rispetti i suoi obblighi di pagamento e il business plan inviato, (iii) il Partner invii il piano marketing con le prove delle attività svolte.

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

Un partner deve pianificare queste azioni come parte del business plan per poi proporle, ottenere l'approvazione di Bitdefender e assicurarne la corretta esecuzione nel Channel Marketing Automation Portal.

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

Accesso al Channel Marketing Automation Portal

Bitdefender offre ai partner Silver e Gold delle regioni coinvolte un supporto marketing costante dandogli la possibilità di accedere al Channel Marketing Automation Portal tramite SSO con il Portale del PAN. Questo fantastico beneficio, con lo scopo principale di generare lead e coltivare quelli attuali, consente ai nostri partner selezionati di accedere a un utile set di strumenti marketing, tra cui e-mail marketing, automazione dei social media, diffusione di contenuti, cura dei lead, risorse in co-branding, elaborazione online per le richieste MDF e molti altri.

Benefici supporto vendite

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

Strumenti di generazione della domanda e risorse di vendita

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

Registrazione Nuove opportunità

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

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

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

Informazioni richieste per registrare un'opportunità:

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

Criteri per avere diritto alla registrazione delle opportunità:

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

La Registrazione Nuove opportunità non protegge da richieste di sollecito da parte di altri partner o se il cliente invia una richiesta di offerta. L'opportunità registrata sarà analizzata da Bitdefender per l'approvazione entro un massimo di 72 ore. Una volta approvato, i partner Bitdefender hanno la garanzia che il rispettivo accordo venga concluso. Solo i potenziali clienti con valori superiori a una certa soglia saranno idonei per il margine aggiuntivo della registrazione di nuove opportunità. L'ammontare esatto della soglia ti sarà comunicato dal responsabile vendite di Bitdefender.

Programma partner incumbent - Protezione rinnovo

Il partner incumbent (rivenditore autorizzato con un lead di rinnovo aperto valido che ha effettuato l'ultimo ordine, un nuovo acquisto OPPURE 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 incumbent ha diritto a un margine maggiore al rinnovo rispetto al partner non incumbent.

Bitdefender aiuterà anche il partner incumbent a chiudere l'accordo informando l'utente finale prima della scadenza della licenza da rinnovare in un determinato periodo di tempo. L'utente finale sarà informato dei dettagli del rivenditore Bitdefender che gli ha fornito la soluzione, se

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

il rivenditore è ancora attivo, mantenendolo in tutte le comunicazioni per il contatto specifico. Criteri per essere idonei 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 qualcosa che dimostri il contrario, Bitdefender non può interferire con la decisione dell'utente finale relativa alla sua opzione per il rinnovo.

Programma potenziali clienti

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

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

Programma lead di scelta dei clienti

Il **Programma lead di scelta dei clienti** offre ai nostri partner commerciali di fiducia delle regioni coinvolte la possibilità di aumentare la loro visibilità e le vendite includendo il loro marchio come riferimento per i clienti sui nostri siti web. Questo Programma lead consente ai clienti finali che desiderano acquistare Business Security & Advanced Business Security dai siti web di Bitdefender di reindirizzare e guidare la propria intenzione di acquisto tramite un partner consigliato mostrato sulla pagina web.

Per essere nominati **partner consigliato** sulle pagine web di acquisto, dovranno essere soddisfatti alcuni requisiti: performance di chiusura lead misurate per uno SLA di 24 ore, i requisiti di certificazione in base al livello di partnership e al raggiungimento degli obiettivi, l'utilizzo del Portale PAN e le performance generali con Bitdefender.

Per mantenere lo stato e la visibilità online di partner consigliato, i partner saranno misurati con una serie rigorosa di IEP: **lasso di tempo di contatto** (i lead devono essere elaborati in un lasso di tempo di **24 ore**) e il **tasso di conversione**.

Codici di licenza NFR

I prodotti NFR (Not-for-Resale) sono quelli che Bitdefender offre a partner idonei per la loro rete interna, non sono trasferibili e non possono essere rivenduti o dati ai clienti. I partner Bronze sono idonei per ricevere un codice NFR dopo aver piazzato un secondo ordine. I partner Silver e Gold sono idonei automaticamente per un codice NFR. La richiesta deve essere fatta tramite il Portale dei partner. I partner hanno il diritto di richiedere una licenza NFR per un solo prodotto di propria scelta, per anno. Una volta scaduta la licenza, può essere fatta una richiesta di rinnovo o per un altro prodotto. Tuttavia, se lo stato di iscrizione nel Partner Advantage Network viene perduto, o se il partner non è conforme ai termini di utilizzo limitato dei prodotti NFR, tutti i diritti d'uso terminano automaticamente. Bitdefender incoraggia i Partner Bronze, Silver e Gold a completare la formazione tecnica prima di tentare di installare i prodotti NFR.

Partner Locator

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Visibilità uso per cliente

Ora il Bitdefender Partner Advantage Network Portal è ora migliorato per collaborare senza problemi. Nel Bitdefender PAN Portal, ora puoi accedere al rapporto di utilizzo delle licenze mensile, semplificare la fatturazione con una ripartizione del numero di dispositivi protetti con ogni prodotto MSP, per cliente.

Benefici tecnici

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

Formazione diretta

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

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

Accedere alla Knowledge Base

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

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

Link diretto supporto tecnico

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Programmi Beta

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

Supporto di secondo livello

Offrire un supporto di secondo livello significa seguire il cliente, rispondendo alle domande, segnalando lo stato di un problema in corso, aggiornando le previsioni oppure ottenendo maggiori informazioni su un problema attuale. Significa anche tentare di offrire soluzioni per risolvere il problema. In situazioni in cui un programma non funziona come indicato, occorre segnalare il problema all'organizzazione di controllo della qualità della parte applicabile e inoltrare richieste di supporto al terzo livello, collaborando con il personale del terzo livello per analizzare, comprendere e risolvere i problemi più complessi. Il supporto di secondo livello include anche la verifica che un problema in corso sia stato "chiuso" fornendo una soluzione soddisfacente al cliente. Per quei problemi non risolti dal supporto di secondo livello, il problema passa al supporto di terzo livello.

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

Il servizio SMB Start comporta l'installazione del prodotto GravityZone sugli endpoint del cliente. Questo servizio è ideale per i clienti che possono trarre beneficio da una guida esperta durante la fase di implementazione.

Il servizio è limitato a una durata massima di 2 ore e l'installazione a un massimo di 5 endpoint.

Durante la fornitura del servizio, il partner Bitdefender certificato:

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

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Benefici formazione e attivazione

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

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

Vendite interattive e corsi tecnici online

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

Formazione in loco

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

Webcast di formazione

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

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.

Certificazioni professionali

Il gruppo di formazione di Bitdefender offre ai membri del Partner Advantage Network la possibilità di accedere a programmi di formazione e certificazioni di livello mondiale. Questi programmi aiutano i nostri partner a massimizzare il potenziale commerciale e marketing, aumentare

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

il vantaggio sui propri competitor e promuovere una maggiore conoscenza tecnica nella gestione dei problemi di sicurezza dei clienti. Supera i test online e ottieni subito il tuo attestato.

Materiali di formazione tecnica e vendite facilmente accessibili

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Obblighi dei partner

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

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

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

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

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

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

Requisiti del programma

Accordi con il partner

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Supporto di primo livello

I Fornitori di servizi gestiti dovrebbero offrire la prima linea di supporto ai propri clienti. Bitdefender non offre supporto alle organizzazioni clienti MSP, ma fornisce supporto tecnico ai partner MSP.

Fornire servizi ai clienti

I partner dovranno fornire servizi gestiti ai clienti e non solo rivendere le licenze, dimostrando di essere in grado di farlo.

Profilo aziendale

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

Business plan

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

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

Requisiti finanziari

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

Guida ai programmi per i partner

- Programma canale rivenditori
- Programma partner MSP
- Programma canale integrato

Requisiti formazione

La conoscenza del prodotto è fondamentale per consentire ai partner di Bitdefender di vendere, impiegare e supportare con efficacia i prodotti Bitdefender. Ogni partner deve acquisire il necessario livello di certificazioni, che sono obbligatorie per le soluzioni aziendali. Le formazioni e le certificazioni per i fornitori Consumer and Service sono opzionali.

Per assicurarsi che i partner siano dotati di tutto il necessario per vendere e implementare i prodotti Bitdefender, devono soddisfare i requisiti di formazione minimi del proprio livello di partnership. I corsi di formazione e i processi di certificazione richiesti sono disponibili sul PAN di Bitdefender, a titolo gratuito. Ogni partner Silver e Gold deve ottenere il numero indicato di certificazioni, in base al proprio livello di ingresso del programma e risultare idoneo per una determinata associazione. Solo una volta soddisfatti i requisiti della formazione, il partner può essere portato al livello Silver e Gold, fintanto che i requisiti finanziari vengono ovviamente soddisfatti.

Come iniziare

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

1. **Iscriviti** al Partner Advantage Network di Bitdefender. Basta visitare www.bitdefender.com/partners, creare un breve profilo per la tua azienda e cliccare sul pulsante ISCRIVITI.
2. **Attiva** il tuo accesso al Partner Advantage Network di Bitdefender utilizzando le credenziali che ti sono state assegnate al portale PAN. Il Partner Advantage Network di Bitdefender ha un centro risorse online esclusivo, dove potrai visualizzare una vasta gamma di informazioni, tra cui: vendite chiave, marketing, lead, rinnovi, registrazione nuove opportunità, fondi di sviluppo marketing, formazioni e certificazioni, promozioni speciali, informazioni tecniche (basate sul livello di partner autorizzato) e molto altro.
3. **Completa** la tua formazione vendite e sul prodotto per il livello Silver e Gold che vuoi ottenere. Prima ottieni le conoscenze, prima puoi iniziare a vendere i prodotti Bitdefender, guadagnandone le ricompense. Le certificazioni sono obbligatorie prima di poter passare al livello successivo di partner (Silver o Gold).
4. **Crea** il tuo business plan di Bitdefender. I partner Silver e Gold riceveranno l'aiuto di Bitdefender per accedere e aggiornare il modello del business plan, visualizzare gli obiettivi, creare un piano per ottenere il successo con potenziali clienti in modo più efficace possibile, massimizzando il potenziale di ottenimento delle rendite e utilizzando un metodo consistente per misurare il loro successo.
5. **Inizia** a vendere! Sfrutta gli strumenti del Partner Advantage Network di Bitdefender e i rapporti che hai formato con Bitdefender e il suo sistema, per svelare nuove opportunità e chiudere nuovi accordi. Il tuo successo è il nostro successo.

La migliore tecnologia.
Scelta dagli esperti.

Lavorare insieme.
Semplice, immediato e
veloce.

Ricavi garantiti e
ricorrenti a vita.

Progredire nel Partner Advantage Network di Bitdefender

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

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

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

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

È molto semplice!

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

Domande?

Contattaci all'indirizzo partnerprogram@bitdefender.com

Modifiche al programma e riserva dei diritti

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

Lavoriamo con i migliori

