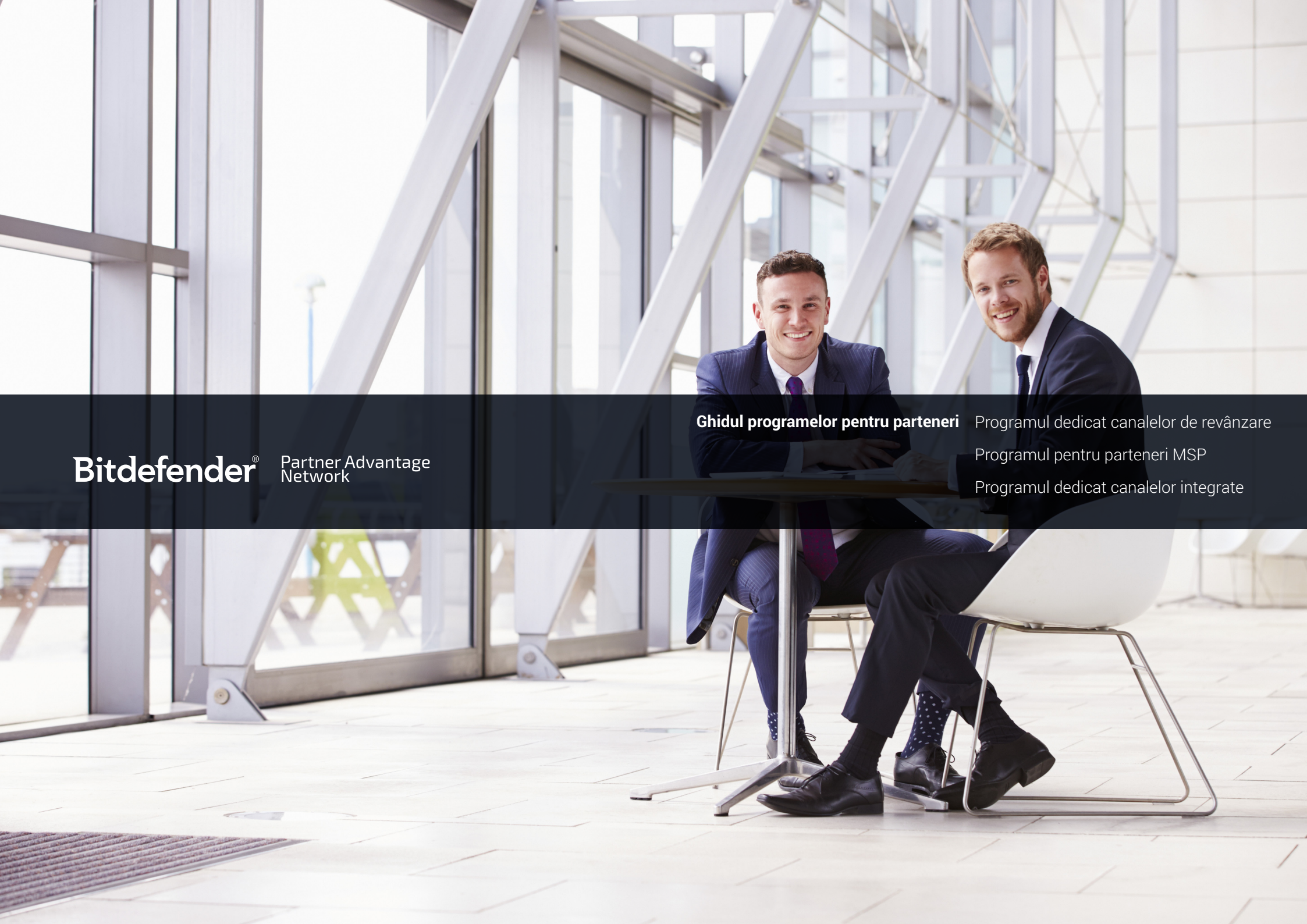


A full-page background image showing two men in dark blue suits and ties sitting at a small, modern, square table. They are in a bright, modern office or lounge area with large windows and a glass wall in the background. The man on the left is smiling and looking towards the camera, while the man on the right is also smiling and looking slightly away from the camera. They are sitting on white, modern-style chairs. The floor is made of light-colored tiles. The overall atmosphere is professional and collaborative.

Bitdefender® Partner Advantage
Network

Ghidul programelor pentru parteneri

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Rezumat

Bun venit la Bitdefender Partner Advantage Network! 03

Programul dedicat canalelor de revânzare 05

Programul pentru parteneri MSP 08

Niveluri de parteneriat 09

Rezumatul beneficiilor și cerințelor 10

Beneficii pentru parteneri 15

Angajamentele partenerilor 24

Noțiuni introductive 27

Avansarea în Bitdefender Partner Advantage Network 28

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Bun venit la Bitdefender Partner Advantage Network!

Nu a fost nicicând un moment mai bun să deveniți membru al Bitdefender Partner Advantage Network! Evoluția Bitdefender i-a surprins chiar și pe cei mai puternici competitori. Reputația noastră crește rapid. Tehnologia noastră a devansat detașat concurența. Parteneriatele noastre sunt mai puternice ca niciodată, iar premiile decernate de auditorii programului pentru canalul de parteneri o demonstrează. Iar acest lucru este doar începutul pentru că Bitdefender are în vedere un viitor și mai luminos.

Ascensiunea noastră ca și companie nu este întâmplătoare. Ea se datorează, în parte, angajamentului continuu, inovației și colaborării strânse cu partenerii noștri. De-a lungul anilor, am dezvoltat o formulă testată și demonstrată a succesului atât pentru noi, cât și pentru partenerii noștri.

Bitdefender este de neclintit în hotărârea sa de a devansa și mai mult concurența în 2019 și nu a fost niciodată un moment mai bun pentru a deveni partener Bitdefender. Acces la tehnologia nr. 1, ușurință în afaceri și protecția veniturilor sunt avantajele care îi așteaptă pe cei care își doresc să reușească.

Dacă aveți aceeași înclinație către excelență și credeți că eforturile susținute vor fi răsplătite din plin, deja aveți în comun cu Bitdefender o parte importantă a filozofiei sale.

În paginile următoare, veți descoperi mai multe despre Bitdefender Partner Advantage Network. Veți afla despre nivelurile programului, beneficiile, cerințele, politicile și resursele care vor fi disponibile pentru a vă ajuta să creșteți alături de noi.

Bitdefender culege acum roadele filozofiei sale. Același lucru îl puteți face și voi.

* Conform acestor organizații independente de testare





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

Programul dedicat canalelor de revânzare

Tehnologia nr. 1. Recomandată și utilizată de experți.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Programul dedicat canalelor de revânzare

Tehnologia nr. 1. Recomandată și utilizată de experți.

Lucrăm împreună. Simplu și direct.

Venituri recurente garantate pe toata durata contractului

Securitate premiată. Excelență dovedită

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

„protecție impecabilă și o extraordinară ușurință în utilizare”

Andreas Clementi,

Director General AV Comparatives

Tehnologie de top. Ușor de implementat

Responsabilii canalelor de distribuție pot beneficia de parteneriatul cu Bitdefender pentru a livra GravityZone, unica soluție de securitate care are capacitatea de a reduce costul total al securizării stațiilor de lucru în mediile fizice, virtualizate și cloud, printr-o administrare extrem de eficientă și prin cel mai înalt nivel de protecție și performanță. Oferta noastră este concepută pentru a asigura o protecție completă și eficientă pentru mediile extinse și/sau complexe. BRAIN (Bitdefender Reflective Artificial Intelligence Networks) analizează miliarde de alerte și asigură detecția și măsurile defensive împotriva noilor amenințări provenind din întreaga lume în numai 3 secunde sau mai puțin. Bitdefender ajută companiile să profite de soluțiile de securitate pentru mediile de virtualizare și cloud, cu o amprentă minimă asupra memoriei și procesorului, fără să necesite actualizări.

„Detecția de top bazată pe semnătură, alături de tehnologia comportamentală bazată pe cloud au fost instrumente esențiale care au ajutat partenerii Direct2Channel să atragă utilizatori finali pe o piață extrem de competitivă.” Carlos Zevallos, Președintele Direct2Channel

Utilizatori mulțumiți. Clienți fideli

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

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

Alex Pelster, Fondator & Director FlexVirtual – Olanda

**Printre cele mai recente premii câștigate de Bitdefender se numără următoarele: Premiul AV Test pentru Cea mai bună performanță (2014, 2015, 2016, 2017) și Premiul AV Test pentru Cea mai bună protecție (2011, 2015, 2017) pentru securitatea stațiilor de lucru; 6 premii pentru Produs avansat în 2017 și Soluție de top la Testul de protecție a stațiilor de lucru împotriva amenințărilor avansate, realizat de AV Comparatives; soluția sa antivirus este singura premiată timp de 7 ani de teste, fără a rata niciun premiu VBSpm; triplu premiu Alegerea editorului de la PC MAG, premiul Produsul Anului 2017, acordat de AV Comparatives.*

***Printre publicațiile care au scris despre Bitdefender se numără următoarele: 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 și Tom's Guide.*

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Programul dedicat canalelor de revânzare

Tehnologia nr. 1. Recomandată și utilizată de experți.

Lucrăm împreună. Simplu și direct.

Venituri recurente garantate pe toata durata contractului

Lucrăm împreună. Simplu și direct

Întotdeauna în cunoștință de cauză

La Bitdefender, ne place să comunicăm. Lucrăm în permanență la îmbunătățirea produselor și instrumentelor noastre și știm că partenerii noștri au nevoie să rămână în control. În plus, credem că este important să ne ascultăm partenerii - avem încredere în ei și apreciem feedbackul lor. De aceea, garantăm că, prin intermediul sistemului nostru de comunicare îmbunătățit, partenerii noștri nu vor pierde nimic și vor găsi întotdeauna un canal deschis către noi.

“Menținerea unei organizații de asistență tehnică de calitate a fost, în general, o sarcină extrem de dificilă cu fiecare furnizor de software cu care am lucrat, dar pot să vă spun fără urmă de dubiu că Serviciile profesionale Bitdefender ne oferă acest lucru în cadrul activității zilnice. Fie că oferă asistență de la distanță clienților noștri sau că lucrează la ore convenabile pentru noi, e imposibil să nu simțim implicarea personală a unei echipe preocupate de companie și de reputația acesteia.” Carlos Zevallos, Președintele Direct2Channel

Asistență completă

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

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

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

„Echipa dedicată a Bitdefender ne oferă un sprijin imens într-un mod profesionist, rapid și adorabil!” Ingo H. Neumann, MD la IQ Sales

Instrumente integrate

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

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

Peter Rudolf, Director General Mightycare Solutions

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Programul dedicat canalelor de revânzare

Tehnologia nr. 1. Recomandată și utilizată de experți.

Lucrăm împreună. Simplu și direct.

Venituri recurente garantate pe toata durata contractului

Venituri recurente garantate pe toata durata contractului

Performanță plătită, garantată

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

Înregistrare oportunitate nouă

Știm că vânzările extraordinare necesită multă muncă și vrem să vă asigurăm că eforturile dumneavoastră vă vor aduce întotdeauna beneficii. În calitate de partener Bitdefender, aveți acces la instrumente extraordinare, cum ar fi Înregistrarea Oportunităților Noi, pentru a vă recompensa pentru identificarea, dezvoltarea și câștigarea de clienți noi de tip companii. Iar pentru a vă ajuta să faceți ca eforturile dumneavoastră să fie și mai bine recompensate, vă oferim și o reducere suplimentară, indiferent de nivelul dvs. de parteneriat. Nu uitați: cu funcția Înregistrarea noilor oportunități, obțineți garantat rezultate maximizate.

Program tip incumbency

Dacă îl obțineți, aveți un avantaj! În calitate de partener tip incumbent, obțineți o marjă de reînnoire suplimentară pentru soluțiile de protecție și recompense mai mari pentru faptul că depuneți mai multe eforturi pentru a menține și consolida relația cu clienții noștri și a asigura reînnoirea licențelor pentru soluțiile Bitdefender.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Programul pentru parteneri MSP

Cea mai bună protecție. Excelență în tehnologie

Funcționalități extinse, la nivelul întregii companii. O colaborare perfectă

Creșterea scalabilă a veniturilor. Beneficii dedicate

Programul pentru parteneri MSP

Cea mai bună protecție. Excelență în tehnologie

Protecție și performanță demonstrate

Bitdefender este constant în fruntea clasamentelor la principalele teste independente pentru că oferă cea mai bună protecție contra amenințărilor cibernetice, cu cel mai mic număr de rezultate fals pozitive și cel mai redus impact asupra performanței sistemelor protejate.

Suită de securitate completă și unificată pentru MSP

Bitdefender Cloud Security for MSP include toate nivelurile esențiale de securitate, dar și Anti-exploit, module de machine learning personalizabile avansate, Sandbox și EDR, administrate dintr-o singură consolă.

Funcționalități extinse, la nivelul întregii companii. O colaborare perfectă

Proceduri simplificate de licențiere și acces – plată în funcție de utilizare (pay as you go)

Administrați protecția pentru toți clienții dintr-o singură consolă găzduită în cloud cu facturare dinamică lunară. Automatizați sarcinile și fluidizați administrarea folosind integrările API cu principalele platforme RMM/PSA.

Acces 24/7 la Portalul dedicat Partenerilor

Portalul Partner Advantage Network reprezintă punctul central de acces la instrumente și resurse valoroase precum vizibilitate asupra facturărilor lunare pe clienți, chei de licență pentru uz intern sau la platforma de marketing în regim self service

Creșterea scalabilă a veniturilor. Beneficii dedicate

Profituri incrementale

Beneficiați de prețuri comune la nivel de MSP în funcție de nivelul de asistență, ceea ce reduce costul per endpoint pentru furnizorii de servicii administrate care administrează serviciile IT pentru un număr mare de organizații mici și mijlocii.

Compania dumneavoastră este protejată:

Furnizăm licențe complete gratuite pentru soluții de securitate la nivel de endpoint, soluții pe care furnizorii de servicii administrate (MSP) le pot instala pentru a-și proteja infrastructura proprie.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Nivele de parteneriat

Bitdefender Partner Advantage Network recompensează o rețea de parteneri de securitate specializați din mai mult de 170 de țări. Fiecare program are trei niveluri: Bronze, Silver și Gold. Beneficiile și cerințele cresc pe măsură ce partenerii noștri câștigă experiență în vânzarea și livrarea de soluții Bitdefender. Indiferent dacă partenerii au o relație comercială directă cu Bitdefender sau una prin intermediul unui distribuitor regional, condițiile comerciale rămân aceleași.

Partener Bronze

Nivelul **BRONZE** reprezintă punctul de intrare al parteneriatului cu Bitdefender pentru toți partenerii noi. În funcție de programul din care fac parte, acesta permite partenerilor să afle mai multe despre soluțiile de securitate Bitdefender și oportunitățile pe care acestea le oferă. Programul dedicat canalelor de revânzare (Reselling Channel Program) le oferă o marjă procentuală de bază, pe lângă funcționalitățile de înregistrare a noilor oportunități. Prin intermediul Programului pentru MSP, aceștia obțin acces la oferte de preț în funcție de nivelul de asistență, vizibilitate asupra datelor de utilizare pe fiecare client și Asistență de nivelul 2. De asemenea, partenerii Bronze au acces la resurse marketing gratuite și newslettere pentru a rămâne la curent cu tendințele pieței și noutățile Bitdefender.

Partener Silver

Nivelul **SILVER** este pentru organizațiile care au obținut certificarea comercială și tehnică pentru Programul în care sunt înscrise și sunt pregătite să-și atingă obiectivele anuale de vânzări. Programul dedicat canalelor de revânzare oferă partenerilor Silver o marjă mai mare decât cea oferită partenerilor Bronze, partenerii Silver fiind totodată îndreptățiți să primească oportunități de la Bitdefender, să participe la programul tip incumbency, să primească fonduri de dezvoltare pentru marketing și să beneficieze de asistență la reînnoirea licențelor. De asemenea, în cadrul Programului pentru MSP, începând cu nivelul de parteneriat Silver, beneficiile sunt mai mari și includ asistență din partea Administratorului de cont Bitdefender și afișare în secțiunea Localiza parteneri.

Partener Gold

GOLD, cel mai înalt nivel de parteneriat, este disponibil pentru partenerii cu experiență extensivă în vânzarea soluțiilor de securitate de la Bitdefender. Partenerii Gold au mai mult personal certificat dedicat atât pentru vânzări, cât și pentru departamentul tehnic pentru soluțiile dedicate companiilor, au acces la instruire la locul de muncă și obiective de venituri mai mari. Aceștia sunt eligibili pentru a primi nivelul maxim de marjă, recomandări de oportunități și asistență din partea Bitdefender. Partenerii Gold lucrează mai îndeaproape cu Account Manager-ul dedicat și Directorul de Marketing din cadrul Bitdefender pentru a dezvolta strategii de vânzări și marketing eficiente. Ei beneficiază de protecția reînnoirii și de asistență completă la încheierea contractelor - aceasta înseamnă partenerul preferat pentru reînnoire în următorii ani pe același cont și pentru o sumă exactă. Se califică pentru mai multe Fonduri de dezvoltare pentru marketing și o marjă suplimentară pentru oportunitățile noi înregistrate în portalul Bitdefender.

Partenerii Gold sunt cei mai bine recompensați și de către noul nostru Program pentru MSP, întrucât aceștia obțin cele mai mari beneficii, inclusiv un Administrator de cont dedicat pe probleme tehnice și înscrierea în Consiliul Consultativ al Partenerilor și Programul de Recomandări Parteneri (Partner Advisory Board and Reference Program).

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii și cerințe

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Rezumat beneficii și cerințe

Beneficiile Partner Advantage Network sunt proiectate special pentru a sprijini fiecare tip de partener în cel mai eficient mod posibil. Tabelele din această secțiune subliniază beneficiile și cerințele specifice ale programului pentru partenerii Bronze, Silver și Gold. Beneficiile și cerințele afișate sunt descrise în detaliu pe parcursul acestui document.

Parteneri Bronze

Beneficii pentru parteneri		Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Beneficiile programului				
Portalul dedicat partenerilor		✓	✓	✓
Comunicarea cu partenerii		✓	✓	✓
Beneficii financiare				
Afacere nouă	Marje	✓		✓
	Înregistrarea de noi oportunități	✓		✓
Reînnoire	Margini tip „incumbency”	✓		✓
	Margini tip „non-incumbency”	✓		✓
Licențiere lunară pentru MSP bazată pe prețuri comune în funcție de nivelul de asistență			✓	✓
Beneficii de marketing				
Siglă cu tipul de parteneriat		✓	✓	✓
Acces la portalul de marketing automatizat la nivel de canal		✓	✓	✓
Beneficii în materie de asistență în vânzări				
Instrumente de generare cereri și resurse de vânzări		✓		✓
Înregistrarea de noi oportunități		✓		✓
Program tip „incumbency” - Protecția reînnoirii		✓		✓
Vizibilitate asupra datelor de utilizare pentru fiecare client			✓	✓

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii și cerințe

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Parteneri Bronze

Beneficii pentru parteneri	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Chei de licență NFR	✓	✓	✓
Beneficii tehnice			
Acces la Baza de cunoștințe	✓	✓	✓
Link direct către serviciul de asistență tehnică	✓		✓
Asistență de nivelul 2		✓	✓
Beneficii de instruire și activare			
Cursuri online interactive tehnice și de vânzări	✓	✓	✓
Certificări profesionale	✓	✓	✓

Angajamentele partenerilor	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Cerințele programului			
Contracte de partener	✓	✓	✓
Profilul companiei	✓	✓	✓
Asigurarea serviciilor de asistență de nivelul 1		✓	✓
Furnizarea de servicii către clienți		✓	✓

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii și cerințe

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Parteneri Silver

Începând cu nivelul Silver, beneficiile partenerilor sunt mult mai mari. Indiferent dacă ne referim la Programul dedicat canalelor de revânzare, Programul pentru parteneri MSP sau Programul dedicat canalelor integrate, partenerii Silver obțin beneficiile oferite partenerilor de nivel Bronze, la care se adaugă următoarele:

Beneficii pentru parteneri	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Beneficiile programului			
Administrare de cont	✓	✓	✓
Beneficii de marketing			
Programul de Fonduri de dezvoltare pentru activități de marketing (MDF)	✓	✓	✓
Beneficii de asistență în vânzări			
Programul de oportunități	✓		✓
Localizare parteneri	✓	✓	✓
Beneficii tehnice			
Instruire la locul de muncă	✓	✓	✓
Programul Beta	✓		✓
Beneficii de instruire și activare			
Webcast-uri de instruire	✓	✓	✓
Demonstrații de produs	✓	✓	✓

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii și cerințe

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Parteneri Silver

Angajamentele partenerilor	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Cerințele programului			
Plan de afaceri	✓	✓	✓
Cerințe financiare			
Obiective anuale de vânzări	✓	✓	✓
Cerințe de formare profesională			
Formare și certificare profesională pentru vânzări	1	1	1/ Tipul programului
Instruire tehnică și certificare	1	1	1/ Tipul programului

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii și cerințe

Programul dedicat canalelor de revânzare

Programul pentru parteneri MSP

Programul dedicat canalelor integrate

Parteneri Gold

Partenerii Gold sunt cel mai bine recompensați de către programele noastre în funcție de performanțele realizate și cerințele îndeplinite. Toate beneficiile Bronze și Silver sunt acordate în vederea atingerii celui mai înalt nivel de parteneriat, adăugându-se următoarele:

Beneficii pentru parteneri	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Beneficiile programului			
Administrare de cont pe probleme tehnice		✓	✓
Programul de recomandări		✓	✓
Consiliul Consultativ al Partenerilor		✓	✓
Comunitatea MSP online		✓	✓
Beneficii de instruire și activare			
Instruire la fața locului	✓		✓
Materiale ușor accesibile de instruire tehnică și de vânzări	✓	✓	✓

Angajamentele partenerilor	Programul dedicat canalelor de revânzare	Programul pentru parteneri MSP	Programul dedicat canalelor integrate
Cerințe financiare			
Obiective anuale de vânzări	✓✓	✓✓	✓✓
Cerințe de formare profesională			
Formare și certificare profesională pentru vânzări	2	2	2/ Tipul programului
Instruire tehnică și certificare	2	2	2/ Tipul programului

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Beneficii pentru parteneri

Beneficiile programului

Bitdefender Partner Advantage Network oferă o gamă largă de beneficii pentru recompensarea partenerilor. Aceste beneficii includ instrumente de vânzări și marketing, bonusuri financiare protejate, Înregistrare oportunitate nouă, program de clienți potențiali, licențe care nu pot fi comercializate (NFR - Not-For-Resale), vizibilitate pentru parteneri pe bitdefender.ro și utilizarea logo-ului de partener Bitdefender pentru un avantaj de marketing sporit. Beneficiile depind de tipul și nivelul de parteneriat din Partner Advantage Network. Descrierea beneficiilor este inclusă mai jos. Întrebați persoana dumneavoastră de contact din cadrul Bitdefender sau distribuitorul regional cu privire la avantajele care se aplică în cazul dumneavoastră.

Administrare cont

Bitdefender alocă un Administrator de cont al canalului de distribuție, care lucrează împreună cu partenerii Gold și Silver și oferă un mecanism de contact pentru a gestiona solicitările care au legătură cu vânzările. Administratorul de cont al canalului de distribuție ajută partenerii să elaboreze planuri de vânzări și marketing eficiente, asigură suport pentru vânzări și acționează ca punct de contact pentru echipele Bitdefender.

Portal parteneri

PAN, portalul online pentru parteneri al Bitdefender, va oferi un cadru de lucru cu Bitdefender, servind ca punct central de acces la instrumente și resurse valoroase, inclusiv:

- Informații privind programul pentru parteneri - nivel de parteneriat, obiectiv atins, certificări obținute, siglă parteneriat și diplomă
- Materiale de marketing – materiale informative comune, campanii de marketing, fișe tehnice, date comparabile, prezentări etc.
- Instrumente de facilitare a vânzărilor - înregistrarea noilor oportunități, program de clienți potențiali, serii de licență NFR, promoții exclusive, webinarii, demonstrații, studii de caz și referințe
- Asistență tehnică și informații despre produse
- Resurse de formare profesională online tehnică și pentru vânzări

Portalul PAN este unica dumneavoastră poartă de acces către Bitdefender. Vă invităm să vizitați portalul PAN Bitdefender în mod frecvent pentru a primi cele mai recente informații despre clienții potențiali alocați, oportunitățile noi înregistrate, reînnoiri, oferte de programe, lansări de produse și anunțuri de scoatere de pe piață, instrumente de vânzări și marketing și promoții regionale. Conținutul portalului este personalizat în funcție de nivelul de parteneriat și regiune și vă permite să solicitați mai multe resurse de la persoanele corespunzătoare.

Comunicări parteneri

Buletinele de știri Bitdefender pentru parteneri comunică cu regularitate și la timp informații relevante precum:

- Informații privind produsele și instruirea
- Noutăți și evenimente
- Studii de caz client/partener
- Programul Partner Advantage Network și actualizări ale portalului
- White Papers

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Programul de recomandări

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

Consiliul Consultativ al Partenerilor

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

Comunitatea MSP online

Dorim să construim o rețea de parteneri mai puternică, care să permită partenerilor să se înregistreze pe forumul online al Bitdefender pentru a obține și împărtăși informații și bune practici într-o comunitate de utilizatori MSP dedicată.

Administrator de cont dedicat pe probleme tehnice

Administratorul de cont pe probleme tehnice (TAM, Technical Account Manager) oferă asistență centrată pe clienți organizațiilor cu cerințe de asistență unice sau complexe. TAM este un expert Bitdefender familiarizat cu mediul clientului, obiectivele companiei și planurile de instalare, care mediază toate aspectele interacțiunilor tehnice cu clientul cu departamentul de asistență Enterprise.

Beneficii financiare

Bitdefender are în vedere succesul financiar al partenerilor săi și oferă marje diferite (în funcție de nivelul de parteneriat, fondurile de marketing și promoțiile de produse) către partenerii care înregistrează performanțe bune și au potențial pentru rezultate și mai bune. De asemenea, Bitdefender menține o relație strânsă cu distribuitorii care implementează structura programului de parteneriat, care ar putea crește profitabilitatea resellerilor Bitdefender. Partenerii Silver și Gold pot colabora cu administratorii de cont ai canalului de distribuție în vederea optimizării vânzărilor. Mai multe informații despre aceste beneficii pot fi furnizate de către distribuitorul local sau Administratorul de cont al canalului de distribuție din cadrul Bitdefender.

Margine

Marja alocată partenerilor depinde de statutul lor în cadrul Partner Advantage Network. Un nivel de parteneriat superior asigură partenerilor o marjă mai mare. Nivelul marjei este specificat în Condițiile Partner Advantage Network și se calculează ca procentaj decontat de Bitdefender din Prețul pentru utilizatorii finali, care este fie MSRP, fie NSP aprobat de Bitdefender.

Marjă înregistrare oportunitate nouă

Bitdefender oferă facilitatea de înregistrare oportunitate nouă pentru a recompensa eforturile de vânzări ale partenerilor săi. Prin înregistrarea fiecărei noi oportunități peste suma minimă cerută, partenerii obțin o marjă suplimentară pentru acea oportunitate, pe baza codului de identificare al oportunității, menționat pe comanda și factura aferente oportunității respective. În plus, partenerii Bitdefender sunt asigurați că toate tranzacțiile sunt garantate, indiferent de valoarea lor.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Marje program tip „incumbency”

Garantează că beneficiați de protecție suplimentară și de beneficii mai importante la reînnoire, datorită faptului că ați investit mai mult efort în menținerea și consolidarea relației cu clienții noștri. Partenerul tip incumbent are dreptul la o marjă crescută la reînnoire, spre deosebire de partenerul tip non-incumbent.

Licențiere lunară pentru MSP bazată pe prețuri comune în funcție de nivelul de asistență

Obțineți acces la licențe lunare pentru produsele Bitdefender MSP și vă creșteți profiturile datorită ofertelor de preț adaptate în funcție de numărul total al endpoint-urilor pe care le protejați pentru toți clienții. Nivelurile de preț se calculează nu pentru fiecare client, ci pentru toți clienții.

Beneficii marketing

Bitdefender consideră că strategia cea mai eficientă de creștere a cererii pentru soluțiile sale de securitate combină eforturile globale de marketing și de generare de clienți potențiali ale Bitdefender cu expertiza locală practică și de marketing a partenerilor săi. În calitatea lor de punct de contact principal cu piața, partenerii Bitdefender înțeleg cel mai bine nevoile clienților lor și ale potențialilor clienți. Pentru a-și ajuta partenerii în eforturile lor de marketing și vânzări, Bitdefender pune la dispoziție o varietate de instrumente și asistență de marketing, inclusiv finanțarea activităților de marketing aprobate.

Promovare parteneriat (sigla)

Membrii Bitdefender Partner Advantage Network pot profita de avantajele asocierii cu marca Bitdefender, întărindu-și astfel poziția pe piață. Utilizarea corectă a mărcii Bitdefender permite partenerilor să-și demonstreze angajamentul de a livra produse de calitate și de a obține satisfacția clienților împreună cu Bitdefender. Acest instrument major poate ajuta la conștientizarea și crearea de preferințe pe piață în favoarea soluțiilor și produselor partenerului.

Bitdefender Partner Advantage Network oferă promovare comună partenerilor Bronze, Silver și Gold. Fiecare nivel de parteneriat avansat are câte un logo disponibil.

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



Toate siglele Partener Bitdefender sunt destinate exclusiv utilizării pe materialele informative autorizate ale partenerilor, pe site-ul web, în cadrul activităților online de generare a cererii, în e-mail-uri, în materialele de vânzări, pe cărțile de vizită, în foile cu antet și în semnături. Partenerii trebuie să respecte condițiile de utilizare a siglei Bitdefender Partner Advantage Network publicate în portalul PAN.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Materiale informative comune

Materiale informative comune - conținând sigla Partenerului și logo-ul tipului de parteneriat corespunzător - asigură clienții potențiali de faptul că soluțiile și serviciile oferite de partener respectă metodologia și cele mai bune practici și că partenerul este autorizat să vândă soluțiile Bitdefender și deține cunoștințele necesare despre acestea. Bitdefender oferă partenerilor Silver și Gold materiale informative personalizate pentru adăugarea logo-ului de Partener Bitdefender și le acordă permisiunea de a distribui materialele informative comune clienților potențiali și existenți. Procesul de co-branding va avea loc în Portalul de automatizare a activităților de marketing dedicat canalelor.

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

Bitdefender oferă partenerilor Silver și Gold fonduri de dezvoltare pentru activități de marketing în vederea prospectării și generării de clienți potențiali. Fondurile de marketing pentru dezvoltare sunt oferite partenerilor care se angajează să investească resurse și venituri în activități care au legătură cu Bitdefender, în următoarele condiții: Bitdefender este de acord să cheltuiască o anumită sumă de bani pentru activități de marketing (fonduri comerciale comune pentru marketing etc.), exceptând promoțiile de preț, însă excluzând cheltuielile, cum ar fi cele de transport, cazare, masă sau divertisment, cu condiția ca: (i) toate materialele de marketing și promoțiile să fie aprobate în prealabil de Bitdefender și însoțite de codul MDF; (ii) Partenerul respectă toate orientările Bitdefender și își îndeplinește obligațiile de plată și Planul de afaceri prezentat; (iii) Partenerul prezintă raportul de marketing cu dovezile activităților efectuate.

Acestea sunt supuse aprobării înainte de întreprinderea oricărei acțiuni. După transmiterea documentelor doveditoare, rambursarea pentru activitatea în cauză nu se va efectua fără codul de preaprobare.

Partenerii trebuie să planifice aceste acțiuni ca parte integrantă din planul de afaceri, să le propună pentru a fi aprobate de Bitdefender și să asigure executarea corespunzătoare în Portalul de automatizare a activităților de marketing dedicat canalelor.

Pentru a sprijini generarea de instrucțiuni, educarea clienților și pentru a ajuta partenerii să încheie contracte, Bitdefender oferă asistență partenerilor Silver și Gold prin intermediul unor activități promoționale comune, cum ar fi: prezentări comerciale, comunicări (newslettere, webinarii, conferințe telefonice), sesiuni de instruire pentru clienți și seminarii. Account Managerii canalului de distribuție Bitdefender vor ajuta partenerii autorizați la planificarea și executarea activităților comune aprobate.

Acces la Portalul de automatizare a activităților de marketing dedicat canalelor

Bitdefender oferă partenerilor Gold și Silver din zonele principale de interes asistență continuă în materie de marketing, oferindu-le acces la Portalul de automatizare a activităților de marketing dedicat canalelor printr-o singură autentificare (SSO) în portalul PAN. Acest beneficiu extraordinar, al cărui scop principal este acela de a genera noi clienți și de a-i stimula pe cei deja existenți, le permite partenerilor noștri selectați să acceseze un pachet puternic de instrumente de marketing, inclusiv marketing prin e-mail, automatizarea platformelor de socializare, transfer de conținut, stimularea potențialilor clienți, active co-branded, procedură online pentru solicitările de Fonduri de dezvoltare pentru marketing (MDF) și multe altele.

Beneficii suport vânzări

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

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Instrumente de Generare Cerere și Resurse Vânzări

Pentru a ajuta la poziționarea eficientă a soluțiilor sale, Bitdefender pune la dispoziția partenerilor săi materiale de marketing, fișe tehnice, white papers, prezentări de vânzări, noutăți și studii din industrie, accesibile în portalul PAN. Bitdefender intenționează să ofere toate informațiile necesare în vederea poziționării produselor în portalul PAN și să asigure argumente pentru prezentările de vânzări. Cu toate acestea, clientul poate fi sprijinit în vederea efectuării de comparații pe cont propriu ca parte integrantă a instalărilor pilot și validărilor de concept. Instrumentele de poziționare sunt confidențiale și fac obiectul termenilor și condițiilor contractului de program al Partner Advantage Network.

Înregistrare oportunitate nouă

Oferim o facilitare rapidă și ușoară de înregistrare a noilor oportunități în Portalul PAN pentru a ne recompensa partenerii pentru identificarea, dezvoltarea și încheierea de tranzacții.

Asigurați-vă că înregistrați fiecare oportunitate eligibilă pentru a profita de toate beneficiile:

- Dreptul imediat la marja aferentă nivelului de parteneriat
- În cazul în care oportunitatea respectivă corespunde parțial unei alte înregistrări, cererea este marcată pentru revizuire ulterioară de către administratorii de cont ai canalului de distribuție.
- Sistemul notifică automat partenerul cu privire la starea cererii (aprobată/respinsă).
- În cazul în care un proiect este aprobat în condiții speciale, se va transmite un e-mail direct clientului conținând detaliile de preț menționate - partenerul care a înregistrat tranzacția în sistem va fi păstrat în toate comunicările.
- După ce oportunitatea este înregistrată cu succes, se va genera un cod unic. Ulterior, partenerii vor utiliza acest cod unic pentru a beneficia de marja la care au dreptul atunci la lansarea comenzilor.

Informațiile solicitate în vederea înregistrării unei oportunități:

- Denumirea companiei, adresa principală și numărul de telefon principal
- Numele persoanei de contact principale și informațiile de contact (telefon, e-mail)
- Produse selectate
- Data preconizată a finalizării (estimată)
- Numărul de utilizatori (la client)

Criteriile de calificare pentru înregistrarea oportunităților:

- Tranzacția trebuie să provină de la partenerul activ (clienții potențiali oferți de Bitdefender nu pot fi înregistrați deoarece nu există nicio oportunitate similară activă în sistemul CRM al Bitdefender pentru respectivul client potențial.)
- Clientul a definit un interval de timp pentru achiziție de maxim 90 de zile.
- Activitatea de urmărire este convenită de către ambele părți
- Partenerul furnizează informațiile de contact necesare
- O tranzacție înregistrată pentru fiecare oportunitate
- Oportunitatea trebuie finalizată în cel mult 2 zile de la aprobarea sa de către Bitdefender, iar comanda poate fi lansată în termen de 90 de zile de la aprobare (este posibilă prelungirea până la 30 de zile, cu acordul Bitdefender).

Înregistrarea noilor oportunități nu oferă protecție împotriva solicitării de oferte de la alți parteneri de către clienți sau în cazul în care clientul emite o cerere de ofertă.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Oportunitatea înregistrată va fi revizuită în vederea aprobării de către Bitdefender în termen de maxim 72 de ore. Odată aprobată, partenerii Bitdefender sunt încredințați că tranzacția respectivă este asigurată. Numai tranzacțiile cu valori peste un anumit prag se vor califica pentru marja suplimentară de înregistrare de noi oportunități. Valoarea exactă a pragului vă va fi comunicată de către reprezentantul de vânzări Bitdefender.

Program tip incumbency - Protecția reînnoirii

Partenerul tip incumbent (reseller autorizat cu o Oportunitate de reînnoire validă și deschisă care a plasat cea mai recentă comandă - achiziție nouă SAU reînnoire - pentru cheile clientului din Oportunitatea de reînnoire) obține protecție suplimentară pentru reînnoire și recompense mai mari pentru că a investit un efort mai mare pentru menținerea și consolidarea relației cu clienții noștri și pentru garantarea reînnoirii licențelor pentru soluțiile Bitdefender. Partenerul tip incumbent are dreptul la o marjă crescută la reînnoire, spre deosebire de partenerul tip non-incumbent.

De asemenea, Bitdefender va ajuta partenerul tip incumbent să finalizeze tranzacția informând utilizatorul final înainte de expirarea licenței pe care urmează să o reînnoiască într-un anumit interval de timp. Utilizatorul final va fi informat cu privire la detaliile resellerului Bitdefender care i-a oferit soluția inițial, dacă resellerul este încă activ, menținând acest reseller în toate comunicările pentru contul respectiv. Criteriile de calificare pentru protecția reînnoirii: i) să fie un partener activ; ii) să completeze Detaliile corecte ale utilizatorului final la momentul lansării oricărui tip de comandă; iii) să respecte toate obligațiile contractuale către Bitdefender. Cu excepția cazului în care se prevede altfel, Bitdefender nu poate interveni în decizia utilizatorului final privind opțiunea acestuia de reînnoire.

Program de clienți potențiali

Pentru a spori cererea pentru soluțiile de securitate Bitdefender și a genera clienți potențiali, Bitdefender desfășoară în mod regulat programe de vânzări și marketing, precum webinarii, demonstrații de produs, campanii prin e-mail și prezentări comerciale. Bitdefender creează și desfășoară programe de clienți potențiali la nivel regional, iar Administratorii de cont ai canalului de distribuție distribuie clienții potențiali generați partenerilor eligibili, în funcție de poziția geografică și de corespondența dintre cerințele unui client și punctul de interes al pieței verticale a unui partener, aptitudinile și experiența acestuia.

Partenerii vor avea posibilitatea de a actualiza statutul tuturor clienților potențiali alocați prin intermediul portalului PAN timp de maxim 48 de ore. În caz contrar, aceștia vor fi alocați unui alt partener. O rată de vânzări mai bună pentru clienții potențiali alocați va atrage și mai mulți clienți potențiali. Bitdefender va califica anumiți clienți potențiali drept „clienți potențiali importanți” în baza vânzărilor posibile aferente oportunității respective.

Programul de oportunități Alegerea clientului

Programul de oportunități Alegerea clientului oferă partenerilor noștri de afaceri din zonele centrale de interes șansa de a-și crește vizibilitatea și vânzările prin includerea mărcii lor ca referință pentru clienți pe site-urile noastre web. Acest Program de oportunități permite clienților finali care intenționează să cumpere soluții Business Security și Advanced Business Security de pe site-urile web Bitdefender să redirecționeze și să adreseze intenția lor de cumpărare către un partener recomandat afișat pe pagina web.

Pentru a putea fi desemnat drept **partener recomandat** în paginile web de achiziționare a produselor, trebuie îndeplinite mai multe criterii: raportarea performanței de valorificare a oportunităților standard în baza unui SLA de 24 de ore, respectarea cerințelor de certificare în funcție de nivelul de parteneriat și atingerea obiectivelor, utilizarea Portalului PAN și performanța generală în raport cu Bitdefender.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Pentru menținerea statutului de partener recomandat și a vizibilității online, partenerii vor fi evaluați pe baza unui set strict de indicator cheie de performanță: **intervalul de timp de contact** (oportunitățile trebuie procesate într-un interval de **24 de ore**) și **rata de conversie**.

Serii de licență NFR

Produsele NFR (Not-for-Resale) sunt acelea pe care Bitdefender le oferă partenerilor eligibili pentru rețeaua lor internă, nu sunt transferabile și nu pot fi revândute sau încredințate clienților. Partenerii Bronze sunt eligibili pentru a primi seria de licență NFR după plasarea celei de-a doua comenzi; nivelurile de parteneriat Silver și Gold asigură automat o licență NFR. Cererea trebuie să fie transmisă prin intermediul Portalului dedicat Partenerilor. Partenerii au dreptul de a solicita o licență NFR pentru un singur produs pe an, la alegere. La expirarea licenței, se poate lansa o cerere de reînnoire sau pentru un alt produs. Cu toate acestea, dacă se pierde statutul de membru al Partner Advantage Network, sau dacă partenerul nu respectă restricțiile prevăzute în condițiile de utilizare a licențelor NFR, toate drepturile de utilizare vor înceta automat. Bitdefender își încurajează partenerii Bronze, Silver și Gold să efectueze o pregătire tehnică înainte de a încerca să instaleze produsele NFR.

Localizare parteneri

Bitdefender oferă liste publice ale partenerilor activi Silver and Gold în secțiunea Localizare parteneri Bitdefender de pe site-ul www.bitdefender.ro. Oferind posibilitatea de căutare în funcție de tipul de partener și zona geografică, directorul Localizare parteneri poate genera oportunități pentru parteneri permițând clienților finali să localizeze resellerii calificați Bitdefender din zona lor. Partenerii activi certificați vor fi afișați cu prioritate în secțiunea de Localizare Parteneri, iar categoria acestora va fi stabilită în funcție de informațiile lor din portal.

Vizibilitate asupra datelor de utilizare pe fiecare client

Portalul Bitdefender Partner Advantage Network este acum îmbunătățit pentru o colaborare perfectă. În Portalul PAN Bitdefender, puteți accesa raportul lunar de utilizare și simplifica facturarea prin detalierea numărului de dispozitive protejate cu fiecare produs MSP, pentru fiecare client.

Beneficii tehnice

Beneficiile tehnice următoare sunt disponibile tuturor partenerilor BitDefender:

Training dedicat partenerilor

Pentru a asigura un proces de pre-calificare ușor de gestionat și clar, Serviciile profesionale Bitdefender vă vor ajuta să vizionați gratuit cinci demonstrații directe de funcționare a produselor și de evidențiere a conceptelor! Instruirea practică a partenerului este menită să ofere partenerilor Silver și Gold Bitdefender din întreaga lume un cadru de lucru anterior vânzării, ușor de gestionat și adaptabil oricărui tip de client, pentru maximizarea veniturilor. Inginerii noștri vă vor ghida, asista și pregăti pe întreg parcursul procesului de vânzări:

- Identificarea oportunității din perspectivă tehnică
- Pre-calificarea oportunității și încurajarea vânzărilor tehnice
- Rularea unei demonstrații de operare sau a unei demonstrări a conceptului, în funcție de necesități
- Asistarea clientului cu privire la posibilele întrebări tehnice în timpul perioadei de testare

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Acces la baza de cunoștințe tehnice

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

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

Asistență tehnică directă

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

Programul Beta

Bitdefender este dedicată oferirii de soluții inovatoare, eficiente de securitate. Deoarece tehnologiile și amenințările evoluează, Bitdefender își dezvoltă în continuare în mod activ portofoliul de soluții. Pentru a se asigura că sunt permanent disponibile soluțiile noi obținute și modificările caracteristicilor și că acestea sunt de calitate internațională, Bitdefender oferă campanii beta înainte de lansarea oficială a produselor sale, pentru solicitarea reacțiilor clienților și partenerilor. Partenerii Gold și Silver au ocazia de a se înscrie în programul beta Bitdefender, pentru a-și face cunoscută opinia cu privire la dezvoltarea soluțiilor Bitdefender. De asemenea, accesul la feedback și informațiile anterioare lansării oficiale oferă partenerilor oportunitatea unică de a valida produsele înainte de lansare, pentru influențarea direcției dezvoltării a acestora de către Bitdefender și pentru a se pregăti mai bine pentru comercializarea viitoarelor soluții. Partenerii pot regăsi pe Bitdefender PAN detalii privind Programul beta al Bitdefender, inclusiv informații privind cerințele și modalitatea de înscriere.

Asistență de nivelul 2

Oferirea de asistență de nivelul 2 înseamnă urmărirea solicitărilor prin răspunderea la întrebări, raportarea stării unei probleme în curs de soluționare, actualizarea nivelurilor preconizate sau obținerea de informații cu privire la o problemă în curs de soluționare. De asemenea, înseamnă încercarea de a asigura căi alternative de remediere a unei probleme. În situația în care un program nu funcționează în conformitate cu documentația, aceasta înseamnă raportarea problemei organizației de asigurare a calității care se ocupă de partea în cauză și escalarea solicitărilor de asistență nesoluționate către Nivelul 3, precum și colaborarea îndeaproape cu personalul de nivelul 3 pentru a analiza, înțelege și rezolva problemele dificile. Asistența de nivelul 2 include și verificarea dacă o problemă în curs de rezolvare poate fi marcată ca fiind „soluționată” atunci când clientului i-a fost furnizată deja o modalitate de rezolvare. Pentru acele probleme nerezolvate de serviciile de asistență de nivelul 2, problema avansează la serviciile de asistență de nivelul 3.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

SMB Start pentru produsele GravityZone – asigurat de un partener certificat*¹

Serviciul SMB Start presupune instalarea produsului GravityZone pe stațiile de lucru ale clientului. Acest serviciu este ideal pentru clienții care ar beneficia de asistență specializată din partea unor experți pe tot parcursul procesului de implementare.

Serviciul este limitat la o durată maximă de 2 ore și la instalarea pe un număr maxim de 5 stații de lucru.

În timpul furnizării acestui serviciu, partenerul Bitdefender certificat va realiza următoarele:

- Instalarea și configurarea consolei de administrare GravityZone,
- Crearea pachetelor,
- Instalarea unui releu
- Instalarea a maxim 5 stații de lucru

Beneficii de formare și instruire profesională

Bitdefender este dedicată dezvoltării unei rețele de parteneri independenți, informați și de succes. Instruirea și informarea permanentă sunt componente esențiale în atingerea acestui obiectiv strategic. Partner Advantage Network oferă materiale comerciale ușor accesibile și de instruire care permit partenerilor să vândă și să implementeze cu ușurință soluțiile de securitate Bitdefender. Bitdefender încurajează toți partenerii autorizați să profite de aceste beneficii pentru a spori oportunitățile de succes.

Mai jos este o prezentare a metodelor de oferire a cursurilor de vânzare și tehnice oferite în prezent de Bitdefender partenerilor săi. Bitdefender actualizează permanent cursurile existente și dezvoltă altele noi. Prin urmare, urmăriți platforma noastră pentru a vedea noutățile. Toate cursurile de instruire Bitdefender sunt GRATUITE.

Cursuri online interactive de formare profesională tehnică și în vânzări

Este disponibilă o bibliotecă extinsă a cursurilor audio-video interactive online și a tutorialelor video, bazate pe cursurile online. Sunt disponibile limbi și domenii diferite (cursuri de vânzări, tehnice și de asistență). Aceste cursuri autonome pregătesc profesioniștii atât pentru instruirea ulterioară aprofundată, cât și pentru anumite examene de certificare Bitdefender.

Instruire continuă

Prin programe dedicate exclusiv necesităților partenerilor Gold, cursurile la fața locului oferă îndrumare directă și experiență practică axate pe cerințele postului, pregătind partenerii pentru provocările din viața cotidiană. Instruirea la fața locului este și cea mai flexibilă. Aceasta poate fi oferită în spațiul dedicat al unei organizații, la un birou Bitdefender sau în orice altă locație convenabilă. În calitate de Partener Gold, veți avea acces la sesiuni de instruire în direct, oferite de instructori Bitdefender și axate pe necesitățile organizației dumneavoastră. Obiectivul nostru este acela de a instrui membrii echipei dumneavoastră, astfel încât aceștia să devină experți în produsele noastre. Așadar, contactați Managerul de cont pentru a afla mai multe despre criteriile de eligibilitate pentru participarea la cursurile în direct. Această secțiune este supusă unor condiții speciale care sunt disponibile pe Portalul PAN, în secțiunea "Instruire și certificări".

Pregătire webcast

În cadrul Bitdefender, sesiunile de instruire de la distanță cu privire la produse sunt echivalente cu instruirea referitoare la produs la fața locului, însă cu eliminarea cheltuielilor de deplasare, deoarece sunt oferite prin intermediul unor seminarii online interactive, partenerilor

¹ Disponibil numai pentru anumite zone. Contactați administratorul de cont pentru mai multe detalii.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Gold și Silver. Aceste seminarii online sunt găzduite live de către membrii grupului de instruire Bitdefender, care acționează ca și coordonatori virtuali de cursuri dedicate unor grupuri mici de participanți de la distanță. Pentru a menține o calitate superioară a cursurilor, Bitdefender nu subcontractează cursurile de la distanță - fiecare sesiune de instruire este coordonată de către un angajat Bitdefender expert. Contactați Managerul de cont dedicat pentru a afla detalii privind eligibilitatea pentru înscrierea la seminariile online în direct.

Demonstrații de produs

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

Certificări profesionale

Grupul de instruire Bitdefender oferă membrilor Partner Advantage Network acces la programe de formare și certificări de clasă mondială. Aceste programe ne sprijină partenerii în maximizarea potențialului de vânzări și de marketing, extinderea avantajului competitiv și obținerea de cunoștințe în gestionarea problemelor de securitate ale clienților. Treceți testele online și obțineți diplomele imediat.

Materiale comerciale ușor accesibile și Materiale de instruire tehnică

Bitdefender dezvoltă și publică regulat instrumente de instruire tehnice și comerciale pe portalul Partner Advantage Network. Aceste instrumente permit partenerilor Gold să dezvolte și să își actualizeze avantajele competitive. Buletinele informative din canalul Bitdefender informează partenerii Gold în momentul în care sunt disponibile noi materiale de instruire. De asemenea, putem transmite materialele noastre de instruire, inclusiv înregistrările video și cele demonstrative, pentru a susține și mai eficient activitatea comercială a partenerilor Gold.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Angajamentele partenerilor

Cerințele Bitdefender Partner Advantage Network sunt structurate pentru a susține o comunitate de parteneri experimentați, informați și ambițioși, cu performanțe superioare în vânzarea și implementarea soluțiilor Bitdefender.

Cerințele pe care trebuie să le îndeplinească partenerii pentru a-și menține poziția sau pentru a atinge un nivel superior în Partner Advantage Network sunt următoarele:

Partenerii trebuie să îndeplinească cerințele de bază pentru a-și menține nivelul de partener: informațiile curente de profil, nivelul corespunzător de vânzări și certificarea tehnică, pentru soluțiile dedicate companiilor, pentru nivelul corespunzător de parteneriat, atingerea obiectivului minim și, pentru nivelurile Silver și Gold, un plan de afaceri sustenabil.

Bitdefender va revizui trimestrial statutul partenerului și reperele de conformitate conform cerințelor programului, furnizând informațiile necesare pentru verificarea și ajustarea nivelului partenerului. Pentru menținerea statutului în cadrul Partner Advantage Network, partenerii trebuie să își atingă propriile obiective de vânzare a produselor Bitdefender, să aibă persoane certificate în conformitate cu nivelul partenerului, să realizeze și să mențină actualizat planul de afaceri și trebuie să păstreze informații corecte privind profilul companiei pe PAN.

Cu toate acestea, Bitdefender are dreptul de a anula contul partenerului, dacă acesta:

- Nu-și îndeplinește obiectivele de vânzări și cerințele de certificare.
- Vinde în afara teritoriului desemnat
- Derulează activități comerciale în conformitate cu practicile comerciale Bitdefender.
- Promovează sau afișează online prețuri mai mici decât cele de pe site-ul Bitdefender.
- Intră în insolvență sau emite o notificare scrisă privind intrarea în incapacitate de plată.
- Nu are continuitate în activitate sau nu își derulează activitatea în mod normal.
- Nu respectă condițiile de utilizare a mărcilor comerciale Bitdefender sau recomandările privind denumirile comerciale.

Cerințe de program

Contractele partenerului

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

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Asistență de nivelul 1

Furnizorii de servicii administrate ar trebui să asigure prima linie de asistență pentru clienții lor. Bitdefender nu oferă asistență clienților furnizorilor de servicii administrate, dar oferă asistență tehnică partenerilor MSP.

Furnizarea de servicii către clienți

Partenerii vor trebui să ofere și să facă dovada că oferă clienților servicii administrate și nu doar să revândă licențele.

Profilul companiei

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

Plan de afaceri

Faptul că lucrăm împreună la planificarea strategică este esențial pentru succesul parteneriatului nostru. Pentru a facilita acest proces, Bitdefender oferă partenerilor săi nu numai modele de planuri de afaceri simplificate, ci îi ajută și la stabilirea unor obiective realiste și identificarea unor oportunități cheie pentru a obține venituri. Modelele de planuri de afaceri sunt disponibile în portalul PAN, iar Administratorul de cont pentru canalul de distribuție (Channel Account Manager) poate ajuta toți partenerii eligibili să le completeze și să le depună în cele mai bune condiții.

Partenerii Silver și Gold trebuie să elaboreze și să utilizeze un plan de afaceri Bitdefender transmis și revizuit împreună cu Administratorul de cont al canalului de distribuție din cadrul Bitdefender. Planul de afaceri va conține și documenta strategiile de vânzări specifice partenerilor și metodele de execuție din zonele de generare a clienților potențiali și marketing și va evidenția profilurile clienților urmăriți, obiectivele de venituri și angajamentele partenerilor. De asemenea, acesta oferă un format obiectiv pentru măsurarea succesului partenerilor. Modelele de plan de afaceri pentru parteneri sunt situate în portalul PAN, iar transmiterea se va face online, cu posibilitatea de face actualizări trimestriale și de a verifica fiecare acțiune la finalizare pentru o mai bună comunicare între părți. Mai mult, partenerii Silver și Gold trebuie să-și reînnoiască și să-și actualizeze planul de afaceri Bitdefender împreună cu Administratorul de cont al canalului de distribuție.

Cerințe financiare

Partenerii Gold și Silver trebuie să stabilească și să-și îndeplinească angajamentele de venit anuale convenite cu Administratorul de cont al canalului de distribuție din cadrul Bitdefender. Angajamentele privind veniturile anuale se vor împărți în mod egal pe fiecare trimestru, cu excepția cazului în care s-au convenit cu partenerul alte angajamente. Obiectivele de venituri variază în funcție de tipul și locația geografică ale partenerului. După depășirea obiectivului, un partener poate face upgrade la următorul nivel, la cererea sa și trebuie să obțină certificările necesare. La sfârșitul fiecărui an, Bitdefender va revizui toate veniturile atinse de fiecare partener și va actualiza nivelurile de parteneriat și marjele pentru toți partenerii. Dacă angajamentele de venit anuale nu sunt respectate, Bitdefender are dreptul de a trece partenerii Gold și Silver la un nivel inferior.

Ghidul programelor pentru parteneri

- Programul dedicat canalelor de revânzare
- Programul pentru parteneri MSP
- Programul dedicat canalelor integrate

Cerințe de formare profesională

Cunoașterea produsului este esențială pentru ca partenerii să vândă, să implementeze și să ofere asistență pentru produsele Bitdefender în mod eficient. Fiecare partener trebuie să obțină nivelul necesar de certificări, care sunt obligatorii pentru soluții destinate companiilor. Programele de instruire și certificările pentru utilizatorii individuali și furnizorii de servicii sunt opționale.

Pentru a se asigura că partenerii sunt echipați cu toate lucrurile de care au nevoie pentru a vinde și implementa produsele Bitdefender, aceștia trebuie să îndeplinească condițiile minime de instruire corespunzătoare nivelului lor de parteneriat. Cursurile de instruire necesare și procesele de certificare sunt disponibile gratuit în portalul PAN Bitdefender. Fiecare partener Gold și Silver trebuie să obțină un anumit număr de certificări, conform nivelului lor de la înregistrarea în program pentru a se califica pentru una dintre opțiunile de membru. Numai atunci când cerințele de instruire sunt îndeplinite, partenerul poate face upgrade la nivelul Silver sau Gold, cu condiția ca și cerințele financiare să fie îndeplinite.

Introducere

În calitate de nou Partener Bitdefender, veți primi aprobarea pentru nivelul Bronze. Nivelul de parteneriat poate beneficia de upgrade numai atunci când îndepliniți cerințele financiare și de certificare pentru nivelul Silver sau Gold. Pentru a înțelege cât mai repede beneficiile parteneriatului cu Bitdefender, vă recomandăm să urmați câțiva pași importanți. Astfel, vă veți familiariza rapid cu resursele care vă sunt puse la dispoziție și acest lucru vă va ajuta să asimilați cunoștințele despre produs și poziționare de care aveți nevoie pentru a construi o bază solidă pentru succes.

1. **Înscrieți-vă** în Bitdefender Partner Advantage Network. Este suficient să accesați www.bitdefender.ro/partners, să completați profilul scurt al companiei dvs. și faceți clic pe butonul Înregistrare.

2. **Activați** accesul dvs. la Bitdefender Partner Advantage Network folosind datele de autentificare primite pentru accesarea portalului PAN. Bitdefender Partner Advantage Network are un centru de resurse online exclusiv, unde puteți vizualiza o gamă largă de informații, inclusiv: vânzări importante, marketing, clienți potențiali, reînnoiri, înregistrare oportunitate nouă, fonduri de dezvoltare pentru marketing, cursuri și certificări, promoții speciale și informații tehnice (bazate pe nivelul de partener autorizat) și multe altele.

3. **Finalizați** instruirea de vânzări și produs pentru nivelul Silver sau Gold pe care doriți să-l atingeți. Cu cât dobândiți aceste cunoștințe mai curând, cu atât mai repede puteți începe să vindeți produsele Bitdefender și să culegeți roadele. Certificările sunt obligatorii înainte de upgrade-ul la următorul nivel de partener (Silver sau Gold).

4. **Realizați** propriul plan de parteneriat Bitdefender. Partenerii Silver și Gold beneficiază de ajutor din partea Bitdefender la accesarea și actualizarea modelului de plan de afaceri, vizualizarea obiectivelor, construirea unui plan pentru atingerea succesului în cazul clienților prospectați în cel mai eficient mod, maximizarea potențialul de generare de venituri și utilizarea unei metode consecutive de măsurare a succesului.

5. **Începeți să vindeți!** Utilizați instrumentele disponibile pe Bitdefender Partner Advantage Network și relațiile cu Bitdefender și rețeaua sa pentru a descoperi noi oportunități și a încheia contracte. Succesul vostru este și succesul nostru.

Tehnologia nr. 1.
Recomandată și
utilizată de experți.

Lucrăm împreună.
Simplu și direct.

Venituri recurente
garantate pe toata
durata contractului

Evoluția în cadrul Bitdefender Partner Advantage Network

Bitdefender Partner Network Advantage Program oferă membrilor săi o modalitate clară de avansare la nivele superioare de suport, recompensare și recunoaștere. Bitdefender încurajează partenerii care doresc să candideze pentru un nivel superior de parteneriat să depună solicitări de evaluare a statutului partenerului. Solicitățile pot fi depuse oricând în perioada de 12 luni de valabilitate a statutului dumneavoastră în cadrul programului de parteneriat sau dacă dumneavoastră considerați că aveți dreptul la un nivel mai ridicat.

Partenerii trebuie să prezinte dovada că respectă cerințele Bitdefender Partner Advantage Network pentru nivelul superior de parteneriat timp de două trimestre consecutive, în afara obiectivelor de venit și a certificărilor necesare, care constituie o parte obligatorie a procesului de upgrade.

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

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

Este atât de ușor!

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

Întrebări?

Contactați-ne la adresa partnerprogram@bitdefender.com

Modificări ale programului și rezervarea drepturilor

Acest ghid are exclusiv scop de informare. Condițiile de livrare și ofertele respectă politicile și orientările aflate în vigoare la momentul respectiv. Toate informațiile prezentate în acest ghid au fost exacte la momentul publicării, însă pot fi supuse modificărilor fără notificare prealabilă. Partenerii sunt încurajați să consulte portalul online Bitdefender Partner Advantage Network pentru a obține cea mai recentă versiune a orientărilor privind acest program. Compania Bitdefender își rezervă dreptul de a administra și modifica la propria discreție programele la care se face referire în cuprinsul manualului și nu este responsabilă pentru referirea la anumiți termeni din acest manual care au fost modificați ulterior de către Bitdefender.

Lucrăm cu cei mai buni

