

Il programma per partner di canale WatchGuard**ONE**



ONE POWERFUL PARTNERSHIP™



La redditività al primo posto

I programmi di canale non sono tutti uguali. Hai bisogno di una partnership che sia tanto flessibile da adattarsi al tuo specifico modello di business e alla tua strategia commerciale. Una partnership semplice da capire e facile da utilizzare, che sappia davvero valorizzare la tua attività. Noi di WatchGuard abbiamo creato un programma di canale diverso da tutti gli altri.

WatchGuardONE mette al primo posto la tua redditività, obiettivo che si propone di raggiungere con vendite, marketing e supporto tecnico impareggiabili, oltre al team di gestione del canale più esperto del settore. Ma non siamo solo noi a dirlo. WatchGuard viene costantemente apprezzata anno dopo anno per l'impegno a spingersi oltre i limiti e per la promozione di innovazioni a vantaggio dei partner.

100% del canale, 100% del tempo

Ogni contratto sottoscritto, ogni prodotto venduto e ogni nuovo cliente conquistato è una vittoria per entrambi. L'attenzione di WatchGuard è concentrata sul canale al 100%, come è stato per più di 20 anni. Questo significa che la nostra intera organizzazione è strutturata attorno al tuo successo, compreso il modo in cui progettiamo e sviluppiamo i prodotti, confezioniamo e vendiamo i servizi e rendiamo possibile la tua attività. Benvenuto nella massima serie dello sviluppo del canale.

Un programma di canale davvero basato sul valore

Molti programmi di canale esistenti ruotano intorno ai profitti realizzati per la loro attività. Ci sembra un approccio sbagliato. WatchGuardONE, al contrario, è organizzato attorno al tuo investimento nell'acquisizione di informazioni su WatchGuard, sul settore in cui operiamo e sulle soluzioni che offriamo insieme. Quanto più investi in WatchGuard, tanto più noi investiamo in te. Questo principio fondato sul valore continua a dimostrarsi vantaggioso per gli oltre 10.000 partner di canale di WatchGuard in tutto il mondo.

Supporto dei vari modelli di business dei fornitori di soluzioni IT

Indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda e dalla strategia commerciale, la partnership con WatchGuard valorizza la tua attività. La community del nostro canale include fornitori di soluzioni IT tra i più diversi al mondo, tra cui semplici rivenditori, rivenditori a valore aggiunto, consulenti, integratori di sistemi, MSP (fornitori di servizi gestiti), MSSP (fornitori di servizi di sicurezza gestiti) e vari altri modelli ibridi.



Scegli il tuo percorso, trova il tuo spazio ed espanditi

WatchGuard offre tre livelli di partecipazione: Silver, Gold e Platinum. Ogni livello assicura nuovi grandi vantaggi. Offriamo anche molteplici specializzazioni per famiglie di prodotti e diamo la possibilità di accedere a WatchGuardONE e concentrarsi sulle soluzioni attorno alle quali costruire l'attività.

Requisiti basati sulle conoscenze

Le prestazioni delle vendite non potranno mai cambiare il tuo stato in WatchGuardONE. Abbiamo a cuore la tua competenza nell'intera gamma delle nostre soluzioni e le esigenze dei nostri comuni clienti. Che tu sia un consulente che gestisce solo pochi clienti o un rivenditore che ne cura migliaia, la nostra massima priorità consiste nel garantire a tutti loro la più alta qualità dell'assistenza, a partire dal mettere a tua disposizione le conoscenze e il supporto necessari.

REQUISITI	PLATINUM	GOLD	SILVER
Vendite, marketing e operazioni			
Contratti con i partner di WatchGuardONE	•	•	•
Profilo Partner Finder completo	•	•	•
Inoltro piano aziendale annuale	•	•	
Invito di WatchGuard	•		
Certificazioni e risultati			
Webinar iniziale su WatchGuardONE	•	•	•
Soggetti con certificazione commerciale	3	2	1
Soggetti con certificazione tecnica	3	2	1
Specializzazioni ottenute	Tutte	2	1

SUPPORTO PER LE VENDITE	PLATINUM	GOLD	SILVER
Team di gestione dell'account assegnato	✓	✓	✓
Training sulle vendite su richiesta e in tempo reale	✓	✓	✓
Certificazioni commerciali per singoli soggetti	✓	✓	✓
Sconti su prodotti e abbonamenti	✓	✓	✓
Deal Registration	✓	✓	✓
Idoneità a Special Bid	✓	✓	✓
Accesso allo strumento di gestione rinnovi	✓	✓	✓
NFR (non destinato alla rivendita), licenze per uso interno e sconti	✓	✓	✓
Programma di incentivi Security Pays	✓	✓	✓
Idoneo per contatti qualificati generati da WatchGuard	✓	✓	✓
Opportunità di rimborsi basati sui volumi di vendita	✓	✓	✓

SUPPORTO PER LE VENDITE

SUPPORTO TECNICO

SUPPORTO TECNICO	PLATINUM	GOLD	SILVER
Certificazioni tecniche per singoli soggetti	✓	✓	✓
Supporto 24x7	✓	✓	✓
Partecipazione al programma beta	✓	✓	✓
Supporto partner prioritario con tempi di risposta predefiniti	✓	✓	✓
Risorse per il supporto tecnico online	✓	✓	✓
Training tecnico (online e di persona gratuito)	✓	✓	✓
Linea di supporto tecnico dedicato Platinum	✓		



SUPPORTO PER IL MARKETING

SUPPORTO PER IL MARKETING	PLATINUM	GOLD	SILVER
Uso dei logo di WatchGuard	✓	✓	✓
Elenco localizzatore partner con profili personalizzati	✓	✓	✓
Accesso a kit per le campagne di marketing	✓	✓	✓
Accesso a strumenti di automazione per il marketing	✓	✓	
Fondi per il marketing cooperativo basati sui volumi	✓	✓	
Accesso ai fondi per lo sviluppo del marketing (MDF)	✓	✓	
Marketing manager in loco assegnato	✓	✓	
Idoneo per il programma di pubblicità digitale	✓		
Supporto per il marketing aziendale	✓		

SUPPORTO COMMERCIALE

SUPPORTO COMMERCIALE	PLATINUM	GOLD	SILVER
Accesso al Partner Portal e al Support Center	✓	✓	✓
Newsletter per i partner	✓	✓	✓
Accesso al Learning Center	✓	✓	✓
Programma iniziale di preparazione a WatchGuardONE	✓	✓	✓
Valutazioni aziendali trimestrali	✓	✓	
Supporto per la gestione degli account prioritari	✓	✓	
Sponsor dirigenziale assegnato	✓		
Esame dirigenziale annuale di WatchGuard	✓		

Forti incentivi per promuovere l'attività

Si ricevono sconti iniziali, rimborsi a posteriori e Deal Registration su livelli, il tutto ti consente di offrire sempre i prezzi più competitivi e vantaggiosi. Puoi fare leva su generosi fondi MDF e cooperativi per sviluppare il tuo marchio, generare contatti qualificati e fidelizzare i clienti esistenti.

Supporto tecnico e di gestione account avanzato

Anno dopo anno WatchGuard si è costruita una reputazione per il supporto completo di canale fornito alla community di partner, con elementi di spicco come la competenza tecnica e la rapidità di risposta del team interno, raggiungibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, nonché la quantità di esperti per le vendite e il marketing che assegniamo al tuo account. Siamo al tuo fianco nella formulazione dei piani, nella ricerca di opportunità, nella conclusione dei contratti e nella soddisfazione delle esigenze dei clienti.

Opzioni di prezzo flessibili

Indipendentemente dal modo in cui fornisci i contratti di assistenza ai clienti, ad esempio ponderati all'inizio o distribuiti in modo uniforme nel corso di un ciclo di fatture periodiche, noi ti offriamo opzioni flessibili per la scelta dei prodotti e servizi che acquisti da WatchGuard. Sono inclusi i prezzi mensili*, le licenze annuali e le licenze triennali.

*I prezzi mensili non sono attualmente disponibili per la linea di prodotti Secure Wi-Fi.



Strumenti e risorse self-service

Puoi accedere al Partner Portal di WatchGuard per consultare informazioni preziose sulla tua attività, scaricare campagne di marketing plug-and-play, interagire con altri fornitori di servizi, gestire rinnovi, iscriverti a training su richiesta e in tempo reale e automatizzare i processi aziendali delle tue iniziative di vendita e marketing. È davvero una risorsa unica per gestire il tuo rapporto con WatchGuard.

Business Tracker – Ti consente di avere in tempo reale un quadro delle tue vendite WatchGuard, tra cui gli obiettivi di vendita, i risultati raggiunti, i rimborsi e il totale maturato per i fondi cooperativi, e puoi anche vedere nel dettaglio ogni transazione di trimestre in trimestre e di anno in anno.

Gestione dei contatti qualificati – Puoi accettare e gestire i contatti qualificati e convertirli in opportunità insieme a WatchGuard utilizzando un'interfaccia interattiva con funzionalità CRM incorporate. Dati preziosi sulle vendite e la classificazione dei contatti qualificati ti consentono di acquisire maggiori informazioni sui potenziali clienti, ad esempio le pagine web consultate, gli eventi a cui hanno partecipato, le risorse che hanno scaricato e tanto altro.

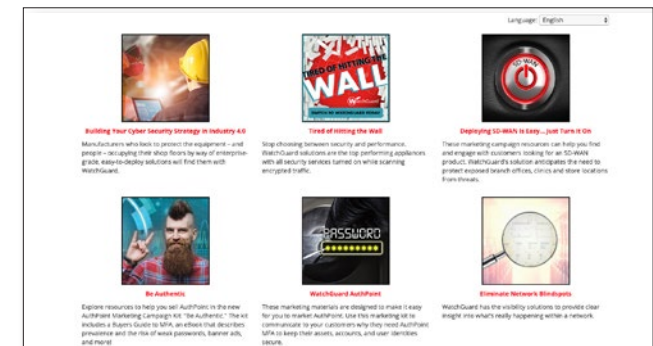
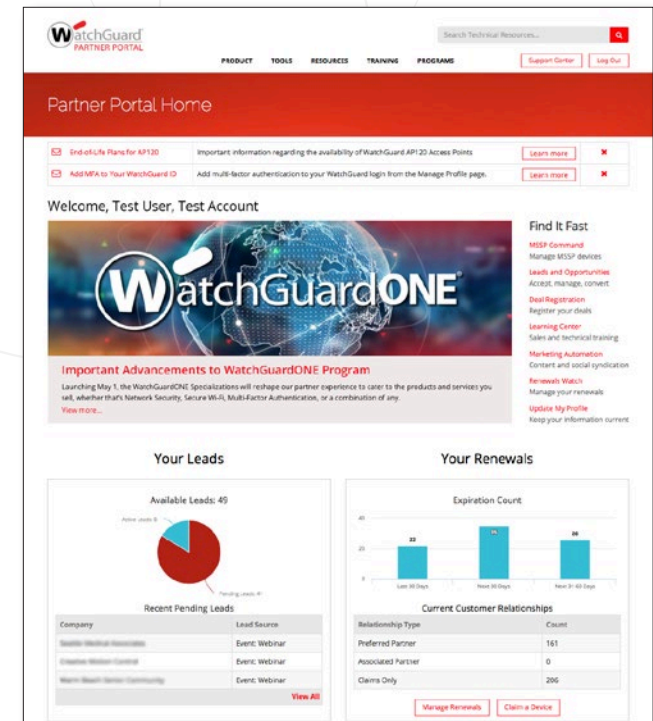
Deal Registration - Premiamo i partner WatchGuardONE che scoprono e registrano nuove opportunità di vendita. Il nostro strumento Deal Registration ti consente di gestire meglio le opportunità con la protezione dei prezzi e ulteriore assistenza commerciale da WatchGuard. Niente di più facile.

Marketing Funds Management - La gestione dei fondi per lo sviluppo marketing (MDF, marketing development funds) e dei fondi per la pubblicità cooperativa (Co-Op) non è mai stata così semplice. Questo strumento consente di avere la massima visibilità sullo stato dei fondi e permette di richiedere progetti di marketing e presentare domande di rimborso in modo rapido. Il tuo marketing manager in loco lavorerà con te per costruire e realizzare i tuoi piani di marketing.

Renewals Watch - I rinnovi dei clienti sono una parte fondamentale della tua attività. Il nostro strumento Renewals Watch assicura la visibilità e la flessibilità necessarie per poter soddisfare le mutevoli esigenze di sicurezza dei clienti e offrire il rinnovo delle licenze più adatto a loro.

Kit per campagne di marketing - Lo strumento ufficiale per ottenere risorse di marketing e vendite di grande impatto, necessarie per creare programmi di marketing di successo. Sono campagne di marketing creative incentrate sulle soluzioni, affrontano le tendenze del settore e i settori di mercato verticali attraverso campagne vivaci che contengono una serie di risorse diverse, che si prestano facilmente al co-branding. In genere i kit includono pubblicità web, e-book, infografiche e poster, modelli di e-mail, testi per il web e altro ancora.

Strumenti di automazione per il marketing - Assicurati un maggior numero di contatti qualificati più in fretta attraverso l'automazione dei canali di marketing, con contenuti coinvolgenti che si rivolgono direttamente ai tuoi clienti. La nostra piattaforma Marketing Automation include Content Syndication, Social Media Syndication e Collateral Brander per semplificare le tue attività di marketing con WatchGuard.



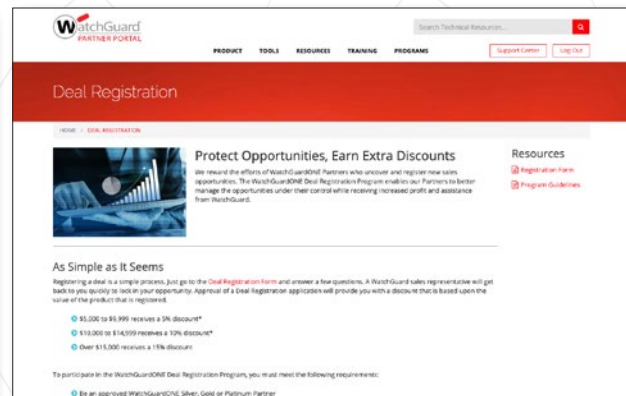
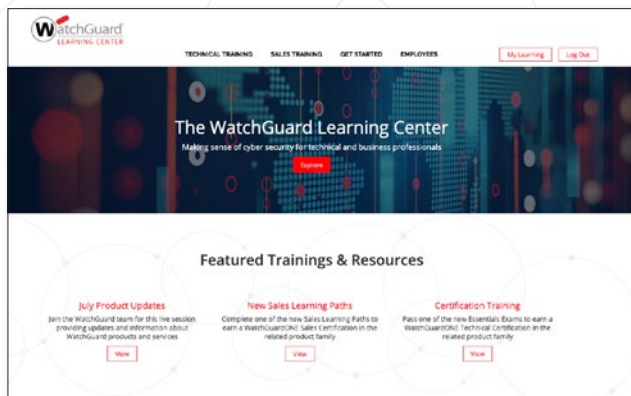
Centro Risorse – Puoi cercare e filtrare rapidamente tutte le nostre risorse di vendita e marketing disponibili. Hai accesso immediato a migliaia di brochure, schede tecniche, white paper, immagini, video e tante altre risorse per i partner, tra cui la possibilità di filtrare per lingua, tipo di risorsa, dimensioni del foglio e famiglia di prodotti. Facciamo il possibile perché tu possa trovare, scaricare e condividere le risorse per te più utili quando necessario.

Learning Center - Un ambiente di apprendimento web accessibile ovunque e in qualsiasi momento ti consente di accedere a percorsi formativi personalizzati per raggiungere prontezza nelle vendite, a strumenti per favorire l'attività dei partner di canale e a corsi di formazione tecnica. Guarda e impara.

MSSP Command – Gestione e visibilità complete degli abbonamenti mensili grazie a MSSP Command. È possibile sospendere e attivare i servizi mensilmente per singolo dispositivo, vedere i fondi disponibili e la spesa prevista del mese successivo e gestire avvisi e notifiche per avere la certezza di essere sempre informati sulle esigenze di abbonamento dei clienti.

Profile Builder - Il Partner Finder è una potente risorsa grazie alla quale puoi utilizzare al meglio watchguard.com per promuovere il tuo giro di affari. A disposizione di tutti i partner di WatchGuardONE, questo strumento consente ai clienti di trovare la tua attività in base al nome e alla località. Utilizza lo strumento Profile Builder, disponibile nel Partner Portal, per personalizzare il tuo profilo Partner Finder, includendo immagini, descrizioni, aree di competenza, recapiti e altre informazioni.

Support Center – Ti fornisce tutto il supporto necessario, in qualsiasi momento. Puoi accedere alla knowledge base tecnica, inoltrare richieste di supporto e seguirne l'avanzamento, attivare prodotti, scaricare aggiornamenti di software e firmware e interagire nei nostri forum con altri professionisti con interessi tecnici per condividere esperienze imparare dagli altri.



Cosa dicono i nostri partner

"Il motivo per cui ho scelto di diventare partner di WatchGuard più di 10 anni fa è semplice: diversamente dalle altre aziende del settore, loro valorizzano i partner di canale. Il livello di supporto che ricevo da WatchGuard, tra cui il team di gestione dell'account, i training tecnici e commerciali, gli strumenti di sviluppo del canale e varie altre cose, è davvero rivoluzionario per la mia attività."

Don Gulling, CEO, Verteks Consulting

"L'impegno profuso da WatchGuard per training e certificazione è notevole. Il programma per partner di canale WatchGuardONE porta vantaggi al rivenditore, al cliente e a WatchGuard."

Rory Sanchez, CEO, True Digital

"I nostri clienti non vogliono un partner concentrato unicamente sulle vendite. Hanno bisogno di un esperto che comprenda davvero le difficoltà della loro attività. È sempre una sfida, quando si lavora nel programma di canale di un fornitore, cercare di trovare un equilibrio tra vendite e training. In fin dei conti, questi programmi ruotano tutti attorno al volume. Il discorso è diverso per WatchGuardONE. È stato fissato un nuovo standard che ci consente di operare con competenza ed essere la risorsa di riferimento per i nostri clienti. E soprattutto, più training completiamo, più WatchGuard premia i nostri sforzi."

Lesleigh Watson, COO, BlackPoint IT

Puoi fare di meglio. Noi possiamo aiutarti.

Se hai già aggiunto un prodotto per la sicurezza informatica al tuo portafoglio o se stai facendo il primo passo, noi siamo al tuo fianco per agevolare la transizione e renderla il più possibile redditizia. Da oltre 20 anni aiutiamo con successo i fornitori di soluzioni IT. Contattaci oggi stesso per informazioni su come fare di più per la tua attività, migliorare il lavoro dei dipendenti e rispondere alle esigenze dei clienti.

Primi passi con WatchGuard

1. Crea un account gratuito completando il modulo Diventa un partner: www.watchguard.com/join
2. Il tuo team di gestione dell'account ti contatterà per organizzare un incontro di persona o telefonico
3. Inizia subito a ottenere tutti i vantaggi mentre ti dedichi allo stato del programma

Intensifica l'attività in modo rapido e redditizio

I nostri programmi di riconoscimento dello stato e di preparazione a WatchGuardONE ti aprono le porte alla strada verso il successo. Riceverai fino a 90 giorni di stato del programma man mano che completi i requisiti e inizi a vendere e implementare le soluzioni WatchGuard. I nostri team tecnici e di gestione dell'account, altamente qualificati, ti aiuteranno a compiere con successo i primi passi per diventare partner WatchGuardONE.

Continua a esplorare questa partnership potente

C'è tanto da scoprire sul modo in cui la tua attività può migliorare grazie ai prodotti, i programmi e l'ecosistema di integrazioni tecnologiche che ti offriamo. Per maggiori informazioni, visita <http://www.watchguard.com/partners>.



Sede internazionale Stati Uniti

Tel: +1.206.613.6600
E-mail: sales@watchguard.com

Sede europea Paesi Bassi

Tel: +31(0)70.711.20.85
E-mail: sales-benelux@watchguard.com

Sede APAC & SEA Singapore

Tel: +65.3163.3992
E-mail: inquiry.sea@watchguard.com