

Programa para el Canal de Partners WatchGuard**ONE**



ONE POWERFUL PARTNERSHIP™



Rentabilidad al Máximo

No todos los programas para canales se crean de la misma manera. Necesita una sociedad que ofrezca la flexibilidad para adaptarse a su modelo de negocios único y a su estrategia de orientación al mercado. Necesita una sociedad que sea fácil de comprender y de aprovechar. Necesita una sociedad que verdaderamente valore a su empresa. En WatchGuard, hemos creado un programa para canales distinto de todos los demás.

WatchGuardONE está enfocado en garantizarle la rentabilidad, y lo logra al ofrecerle ventas, marketing y soporte técnico sin precedentes, y el equipo de administración más experto en canales de la industria; pero no se quede solo con lo que decimos. WatchGuard recibe reconocimientos en forma constante año tras año por traspasar los límites y liderar la innovación en habilitación de partners.

100 % Enfocado en los Canales el 100 % del Tiempo

Cada negocio que se concreta, cada producto que se vende y cada cliente nuevo que se capta es una victoria para ambos. WatchGuard está cien por ciento enfocado en los canales, como lo ha estado durante más de 20 años. Esto significa que la estructura de toda nuestra organización gira en torno al logro de su éxito, incluida la forma en que diseñamos y desarrollamos los productos, empaquetamos y vendemos servicios y facilitamos su negocio. Le damos la bienvenida a las grandes ligas en el desarrollo de canales.

Un Verdadero Programa para Canales Basado en Valor

La estructura de muchos programas para canales gira en torno a los ingresos que usted obtiene para su empresa. Pensamos que ese no es el enfoque apropiado. En cambio, la estructura de WatchGuardONE gira en torno a la inversión que usted hace en el aprendizaje de WatchGuard, esta industria y las soluciones que ofrecemos juntos. Cuanto más invierte en nosotros, más invertimos en usted. Este principio basado en valores sigue dando sus frutos para más de 10.000 partners de canal de WatchGuard en todo el mundo.

Apoyando los Diversos Modelos de Negocio de Proveedores de Soluciones de TI

Sin importar el tamaño de su empresa ni su estrategia para llegar al mercado, la sociedad con WatchGuard valora sus negocios. Nuestra comunidad de canales incluye algunos de los más diversos proveedores de soluciones de TI del mundo, entre los que se incluyen revendedores, Revendedores de Valor Agregado (VAR), consultores, integradores de sistemas, Proveedores de Servicios Administrados (MSP), Proveedores de Servicios de Seguridad Administrada (MSSP) y los diversos modelos híbridos que existen en medio.



Elija su Ruta, Aterrice y Ábrase Camino

Ofrecemos tres niveles de participación: Silver, Gold y Platinum. Cada nivel permite acceder a más beneficios generales. También ofrecemos múltiples especializaciones en familias de productos, que le permiten ingresar a WatchGuardONE y concentrarse en las soluciones en base a las cuales desea construir su empresa.

Requisitos Basados en el Conocimiento

El rendimiento en las ventas nunca modificará su estado en WatchGuardONE. Nos interesa su experiencia en todo nuestro portafolio de soluciones y las necesidades de nuestros clientes en común. Sin importar que usted sea un consultor que administra unos pocos clientes o un gran revendedor con miles de clientes, nuestra máxima prioridad es garantizar la más alta calidad de servicio para ellos, y para lograrlo, primero, debemos brindarle a usted el conocimiento y el soporte que necesita.

REQUISITOS	PLATINUM	GOLD	SILVER
Ventas, Marketing y Operaciones			
Acuerdos de partners de WatchGuardONE	•	•	•
Perfil de buscador de partners completado	•	•	•
Envío de plan de negocios anual	•	•	
Invitación de WatchGuard	•		
Certificaciones y Logros			
Onboardng Webinar de WatchGuardONE	•	•	•
Personas con certificación para ventas	3	2	1
Personas con certificación técnica	3	2	1
Especializaciones logradas	Todas	2	1

SOPORTE DE VENTAS	PLATINUM	GOLD	SILVER
Asignación de equipo de administración de cuentas	✓	✓	✓
Entrenamientos a pedido y presencial de ventas	✓	✓	✓
Certificaciones de ventas para personas	✓	✓	✓
Descuentos en suscripciones y productos	✓	✓	✓
Registro de negocios	✓	✓	✓
Elegibilidad para oferta especial	✓	✓	✓
Acceso a la herramienta de administración de renovaciones	✓	✓	✓
Descuentos y licencias para uso interno, no aptos para reventa (NFR)	✓	✓	✓
Programa de incentivo Security Pays	✓	✓	✓
Elegible para asignación de clientes potenciales de WatchGuard	✓	✓	
Oportunidad de rebaja basada en volumen	✓	✓	

SOPORTE DE VENTAS

SOPORTE TÉCNICO

SOPORTE TÉCNICO	PLATINUM	GOLD	SILVER
Certificaciones técnicas para personas	✓	✓	✓
Soporte las 24 horas del día, los 7 días de la semana	✓	✓	✓
Participación en programas Beta	✓	✓	✓
Soporte para partners prioritarios con tiempos de respuesta específicos	✓	✓	✓
Recursos del soporte técnico en línea	✓	✓	✓
Entrenamiento técnico (presencial y en línea sin costo)	✓	✓	✓
Línea de soporte técnico dedicado para Platinum	✓		



SOPORTE DE MARKETING

SOPORTE DE MARKETING	PLATINUM	GOLD	SILVER
Uso de logotipos de WatchGuard	✓	✓	✓
Listado de localización de partners con perfiles personalizados	✓	✓	✓
Acceso a kits para campañas de marketing	✓	✓	✓
Acceso a herramientas de automatización de marketing	✓	✓	
Fondos de marketing cooperativo basados en volumen	✓	✓	
Acceso a fondos de desarrollo de marketing (MDF)	✓	✓	
Gerente de Field Marketing asignado	✓	✓	
Elegible para el Programa de Publicidad Digital	✓		
Soporte de Marketing Corporativo	✓		

SOPORTE EMPRESARIAL

SOPORTE EMPRESARIAL	PLATINUM	GOLD	SILVER
Acceso al Portal de Partners y al Centro de Soporte	✓	✓	✓
Boletín informativo de partners	✓	✓	✓
Acceso al Centro de Aprendizaje	✓	✓	✓
Programa de incorporación y preparación de WatchGuardONE	✓	✓	✓
Revisiones trimestrales de negocios	✓	✓	
Soporte de administración de cuentas prioritarias	✓	✓	
Patrocinador ejecutivo asignado	✓		
Revisión anual de ejecutivos de WatchGuard	✓		

Los Beneficios Aumentan en Forma Continua

Todos los partners de WatchGuardONE obtienen poderosos recursos técnicos, de ventas y de marketing, junto con una amplia gama de beneficios que impulsan el crecimiento de su empresa.

Grandes Incentivos para Impulsar los Negocios

Obtendrá descuentos iniciales, rebajas finales y un registro de ventas escalonado que le permitirán ofrecer siempre los niveles de precio más competitivos y rentables. Explote los amplios fondos de marketing de MDF y cooperativos para crear su marca, generar clientes potenciales y fidelizar a los clientes existentes.

Soporte Técnico y de Cuentas Especializado

Año tras año WatchGuard obtiene reconocimientos por el soporte general de canales que ofrece a la comunidad de partners, incluido el conocimiento técnico y la capacidad de respuesta de nuestro equipo interno las 24 horas del día, los 7 días de la semana, que se extiende al personal de ventas y marketing que asignamos a su cuenta. Trabajamos junto a usted para crear planes, descubrir oportunidades, cerrar ventas y mantener a sus clientes contentos.

Opciones Flexibles de Precios

Sin importar el acuerdo de servicio que ofrezca a sus clientes, ya sea que establezca un valor ponderado inicial o un valor distribuido de manera uniforme a lo largo de un ciclo de facturación recurrente, le brindamos flexibilidad para que elija la manera en que desea comprar los productos y servicios de WatchGuard. Esto incluye precios mensuales*, licencias por un año y licencias por tres años.

*Los precios mensuales no están disponibles actualmente para la línea de productos de Secure Wi-Fi.



Herramientas y Recursos de Autoservicio

Acceda al Portal de Partners de WatchGuard para obtener un insight de su empresa, descargar campañas de marketing plug-and-play, interactuar con otros proveedores de soluciones, administrar renovaciones, inscribirse en entrenamientos a pedido y presenciales, y automatizar los procesos de negocios en sus iniciativas de ventas y de marketing. En verdad ofrecemos un punto único de compra para la administración de su relación con WatchGuard.

El Seguimiento Empresarial – Comprenda en tiempo casi real sus ventas de WatchGuard, incluidos los objetivos de venta, los logros de ventas, las rebajas y la acumulación de fondos cooperativos, y la granularidad para ver cada transacción sobre una base trimestral y anual.

Administración de Clientes Potenciales – Acepte, administre y convierta clientes potenciales en oportunidades junto con WatchGuard mediante el uso de una interfaz interactiva con funcionalidad de CRM integrada. Obtenga una mejor comprensión de los posibles clientes a través de insights de ventas y valoración de clientes potenciales, incluidas las páginas web que visitaron, eventos a los que concurrieron, recursos que descargaron y mucho más.

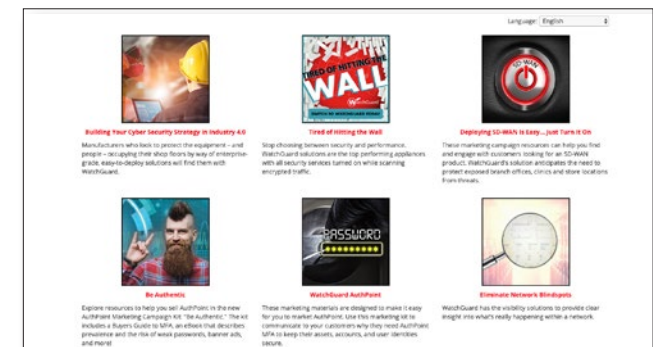
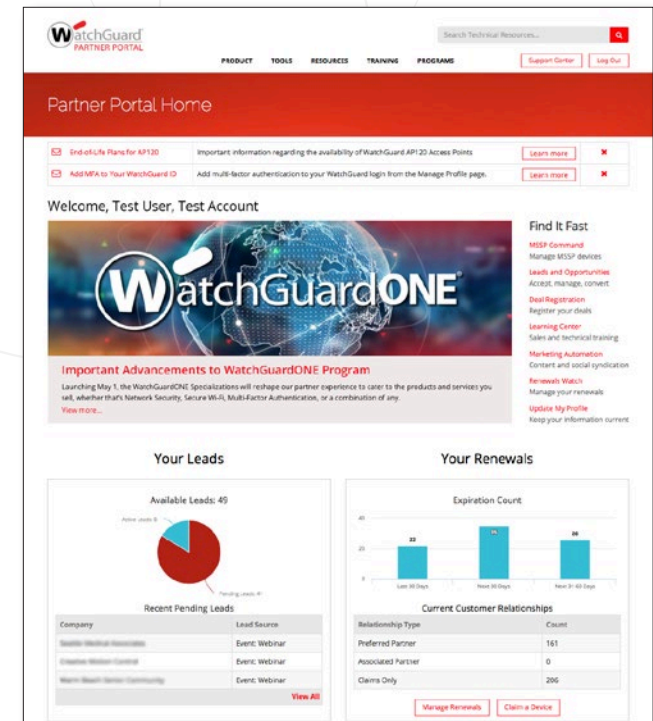
Registro de Ventas - Recompensamos los esfuerzos de los partners de WatchGuardONE que dan a conocer y registran nuevas oportunidades de ventas. Nuestra herramienta de Registro de Ventas le permite administrar mejor las oportunidades con la protección de precios y la asistencia de ventas adicional que ofrece WatchGuard. Es tan sencillo como parece.

Administración de Fondos de Marketing - La administración de fondos de desarrollo de marketing (MDF) y de fondos de publicidad cooperativa (Co-Op) nunca fue tan sencilla. Obtenga una total visibilidad del estado de sus fondos con la capacidad de solicitar proyectos de marketing y presentar reembolsos de manera rápida. Su gerente de marketing de campo asignado trabajará junto a usted para crear y ejecutar sus planes de marketing.

Renewals Watch - Las renovaciones de clientes son una parte clave de su negocio. Nuestra herramienta Renewals Watch le brinda la visibilidad y la flexibilidad para responder a las cambiantes necesidades de seguridad de sus clientes y ofrecerles las renovaciones de licencias que necesitan con rapidez.

Kits para Campañas de Marketing - Su oficina central oficial para obtener los recursos de ventas y marketing de alto impacto que necesita para crear programas de marketing exitosos. Estas creativas campañas de marketing están orientadas a brindar soluciones para las tendencias de la industria, los mercados verticales y las entretenidas campañas que contienen una gran variedad de recursos fáciles de compartir con otras marcas. Los kits incluyen anuncios web, libros electrónicos, infografías y afiches, plantillas de correo electrónico, textos para la Web y mucho más.

Herramientas de Automatización de Marketing - Obtenga más clientes potenciales con mayor rapidez automatizando sus canales de marketing con contenido atractivo dirigido directamente a sus clientes. Nuestra Plataforma de Automatización de Marketing incluye Distribución de Contenido, Contenido de Redes Sociales y Creación y Gestión de Colaterales con su Marca para simplificar sus esfuerzos de marketing con WatchGuard.



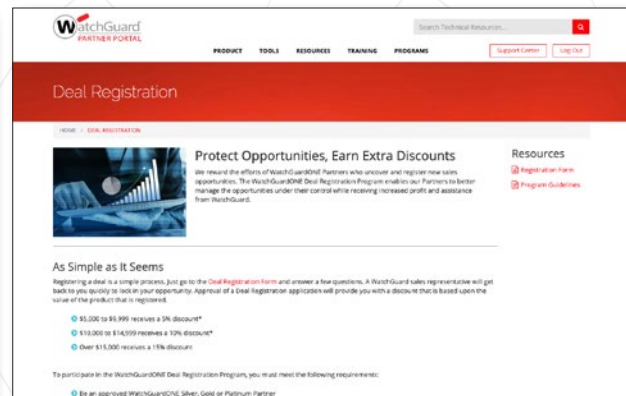
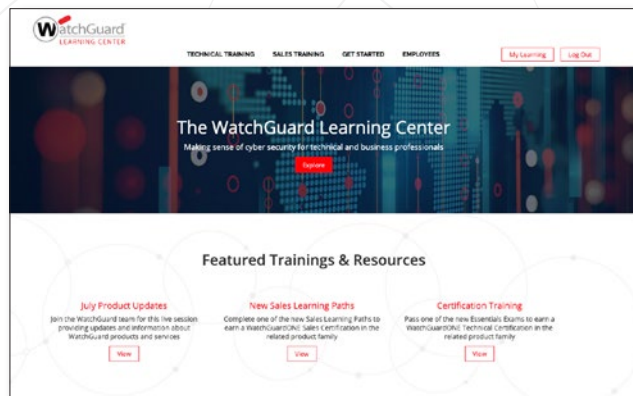
El Centro de Recursos – Busque y filtre rápidamente en todos nuestros recursos de ventas y marketing disponibles. Tiene acceso instantáneo a miles de folletos, hojas de datos, documentos técnicos, imágenes, videos y muchos recursos de partner más, entre ellos la capacidad de filtrar por idioma, tipo de activo, tamaño de papel y familia de productos. Le facilitamos la búsqueda, la descarga y la distribución de los recursos que necesita, en el momento que los necesita.

El Centro de Aprendizaje – Acceda a cursos educativos personalizados sobre preparación de ventas, habilitación de canales y entrenamientos técnicos a través de un entorno de aprendizaje basado en la Web al que se puede acceder en cualquier momento y y desde cualquier lugar. Observe y aprenda.

Comando de MSSP – Obtenga una completa administración y visibilidad de sus suscripciones mensuales con el uso del Comando de MSSP. Active y desactive los servicios de manera mensual por dispositivo, vea los fondos disponibles y el gasto previsto para el siguiente mes, y administre las alertas y notificaciones para asegurarse de que usted y su equipo puedan adelantarse a las necesidades de suscripción de sus clientes.

El Creador de Perfiles - El Buscador de Partners es un poderoso recurso que le permite aprovechar watchguard.com para generar negocios. Al estar disponible para todos los partners de WatchGuardONE, este es el modo en que los clientes encuentran a su empresa por nombre y ubicación. Aproveche la herramienta de Creador de Perfiles del Portal de Partners para personalizar su perfil en el Buscador de Partners, como las imágenes, las descripciones, las áreas de conocimiento, la información de contacto y más.

El Centro de Soporte – Obtenga el soporte que necesita, cuando lo necesita. Acceda a la base de conocimientos técnicos, envíe y realice el seguimiento de casos de soporte, active productos, descargue actualizaciones de software y firmware e interactúe con otros profesionales con orientación técnica en nuestros foros de usuarios para compartir experiencias y aprender unos de otros.



Opiniones de Nuestros Partners

“El motivo por el que decidí asociarme con WatchGuard hace más de 10 años es simple: valoran a sus partners de canal como ninguna otra empresa de la industria. El nivel de soporte que obtengo de WatchGuard, incluido el equipo de administración de cuentas, los entrenamientos técnicos y de ventas, las herramientas de habilitación de canales y mucho más, es una verdadera innovación para mi empresa”.
Don Gulling, CEO, Verteks Consulting

“El compromiso de WatchGuard con los programas de entrenamiento y las certificaciones es notable. Su Programa de Partners de Canal de WatchGuardONE es una ventaja para el revendedor, para el cliente y para WatchGuard”.
Rory Sanchez, CEO, True Digital

“Nuestros clientes no quieren solo un partner que tenga conocimiento de hojas de ventas. Quieren un experto que verdaderamente comprenda los desafíos que enfrentan sus empresas. Cuando se trabaja en el programa de canales de un proveedor siempre es un desafío lograr un equilibrio entre las ventas y el entrenamiento. A fin de cuentas, estos programas están diseñados en base al volumen, pero esto no sucede con WatchGuardONE. Se ha establecido una nueva pauta que nos permite liderar con experiencia y ser el recurso estratégico de nuestros clientes. Lo mejor de todo es que cuantos más programas de entrenamiento completamos, más premia WatchGuard nuestro esfuerzo.”

Lesleigh Watson, Director de Operaciones, BlackPoint IT

Puede Obtener Mejores Resultados. Permítanos Ayudar.

Sin importar que ya haya agregado una oferta de seguridad cibernética a su portafolio o que esté pensando en dar el primer paso, estamos aquí para hacer que su transición sea lo más fluida y rentable posible. Hemos capacitado a proveedores de soluciones de TI durante más de 20 años con gran éxito. Comuníquese con nosotros hoy para hablar sobre cómo obtener mejores resultados para su empresa, sus empleados y sus clientes.

Cómo Comenzar con WatchGuard

1. Cree una cuenta gratuita completando el formulario Convertirse en Partner: www.watchguard.com/join.
2. Su futuro equipo de administración de cuentas se pondrá en contacto para combinar una reunión en persona o telefónica.
3. Comience a obtener de inmediato todos los beneficios mientras trabaja para alcanzar su estado en el programa.

Un Crecimiento Rápido y Rentable

Nuestros programas de Promoción de Homologación del Estado y Preparación de WatchGuardONE le ofrecen un claro camino al éxito. Reciba hasta 90 días de estado del programa mientras logra cumplir con los requisitos y empiece a vender e implementar soluciones de WatchGuard. Nuestros equipos técnicos y de administración de cuentas altamente capacitados están aquí para ayudarlo a lograr una transición exitosa para convertirse en partner de WatchGuardONE.

Continúe Explorando Esta Poderosa Sociedad

Evalúe en mayor profundidad el modo en que facilitamos su negocio con nuestros productos, programas y ecosistema de integraciones de tecnología. Para obtener más información visite <http://www.watchguard.com/partners>.



Oficina central mundial Estados Unidos

Tel.: +1.206.613.6600

Correo electrónico: sales@watchguard.com

Oficina Central de Europa Países Bajos

Tel.: +31(0)70.711.20.85

Correo electrónico:
sales-benelux@watchguard.com

Oficina central de Asia, el Pacífico y el Sudeste Asiático Singapur

Tel.: +65.3163.3992

Correo electrónico:
inquiry.sea@watchguard.com