

PROGRAMA DE SERVICIOS PARA PARTNERS DE SONICWALL

Acelerando las oportunidades de servicio para nuestros partners SecureFirst



Los proveedores de soluciones tecnológicas están cambiando rápidamente sus modelos de negocio para resolver la demanda creciente de servicios profesionales. Esta demanda es aún mayor en el sector de la seguridad, en el que las empresas grandes y pequeñas reconocen que la actual situación de las amenazas cibernéticas requiere asistencia de proveedores con experiencia probada en la prestación de servicios de seguridad profesionales.

Como resultado, los proveedores de soluciones dispuestos a incorporar servicios en sus modelos de negocio están obteniendo márgenes significativos de más del 70 por ciento.

El programa de servicios para partners está diseñado para acelerar oportunidades de negocio de gran rentabilidad para los partners SecureFirst. Gracias a la formación ofrecida y los recursos de capacitación disponibles, este programa proporciona a los partners las habilidades necesarias para prestar servicios de seguridad especializados (como diseño, implementación, configuración y formación) con el fin de optimizar las inversiones de sus clientes en tecnología SonicWall.

¿Por qué vale la pena convertirse en un partner de servicios de seguridad SonicWall?

- Aumente su rentabilidad con servicios de seguridad de gran margen.
- Aumente su facturación impulsando las actualizaciones y renovaciones de productos SonicWall.
- Mejore la fidelidad y la satisfacción del cliente ofreciendo un valor más estratégico gracias a la protección de la red y los recursos corporativos.
- Saque provecho a su autorización de servicios de seguridad SonicWall para fomentar el reconocimiento de la industria y su credibilidad con clientes actuales y potenciales.
- Impulse sus oportunidades de mercado y posicione como proveedor moderno respaldando la demanda creciente de servicios de seguridad.



Detalles del programa

El Programa de servicios para partners de SonicWall (disponible para partners SecureFirst Silver, Gold y Platinum) ofrece la flexibilidad para lograr una o más de las siguientes autorizaciones de servicios:

Autorización de implementación

- Disponible para partners Silver, Gold y Platinum.
- Proporciona a los partners SecureFirst la capacidad de prestar servicios de implementación local y remota para productos SonicWall.

Autorización de servicios de solución

- Disponible solo para partners Gold y Platinum.
- Proporciona a los partners SecureFirst la capacidad de prestar servicios de seguridad basados en soluciones como implementaciones inalámbricas, soluciones de campus o de redes distribuidas.

Autorización de servicios de arquitectura

- Disponible solo para partners Gold y Platinum.
- Proporciona a los partners SecureFirst la capacidad de prestar servicios de seguridad para entornos de cliente y soluciones SonicWall de mayor complejidad o envergadura, como sándwiches de firewalls o implementaciones SuperMassive.

Para obtener la respectiva autorización, los partners deben completar los correspondientes cursos de formación

disponibles en SonicWall University. Estos cursos se actualizan cada año y se añaden nuevos cursos al programa de formación.

Los partners de servicios autorizados pueden utilizar esta exclusiva designación para ofrecer, bajo su propia marca, a sus clientes SonicWall y contactos más prometedores los servicios para los que han obtenido la autorización.

Los partners que han sido invitados a obtener la designación de partner de servicios avanzados tendrán que reunir todos los requisitos para las tres autorizaciones. Posteriormente, SonicWall puede contratar a los partners de servicios avanzados según su especialización y ubicación para que presten servicios bajo la marca SonicWall a través de partners SecureFirst. Los elementos del programa incluyen:

Capacitación

- Campus anuales de formación sobre nuevos productos.
- Acceso exclusivo a completas guías técnicas de formación y plantillas de servicio a través de SonicWall University y el portal de partners.

Soporte

- Acceso a arquitectos de solución de SonicWall para recibir asistencia/asesoramiento para proyectos activos.
- Recursos reservados para partners de servicios a través del portal SecureFirst.

«Fiel a nuestro continuo compromiso de ayudar a nuestros partners SecureFirst a aumentar su rentabilidad y su cuota de mercado, el Programa de servicios para partners de SonicWall está diseñado para desarrollar la capacidad de los partners de proporcionar servicios de seguridad de SonicWall de clase mundial en todo el mundo, y no para competir con ellos».

STEVE PATAKY,
VICEPRESIDENTE SENIOR Y
DIRECTOR DE INGRESOS

Aceleración

- Recursos personalizables (co-branding) de generación de demanda.
- Uso del logotipo de partner de servicios de seguridad SonicWall.
- Oportunidades de negocio dirigidas a partners de servicios avanzados cualificados.

Ventajas del programa

VENTAJAS	PARTNER DE SERVICIOS AUTORIZADOS	PARTNER DE SERVICIOS AVANZADOS
Uso del logotipo de partner de servicios de seguridad SonicWall	✓	✓
Kits de herramientas Service Builder para desarrollar ofertas de servicios bajo la propia marca y generar demanda	✓	✓
Campus anual de formación exclusivo en línea	✓	✓
Acceso exclusivo a recursos personalizables (co-branding) de generación de demanda	✓	✓
Acceso a guías técnicas sobre prestación de servicios	✓	✓
Acceso al portal reservado en línea de partners de servicios de seguridad	✓	✓
Uso de plantillas de prestación de servicios de SonicWall (información previa y pliego de condiciones)	✓	✓
Acceso a arquitectos de solución de SonicWall para recibir asistencia/asesoramiento para proyectos activos (en los pedidos SKU de servicios SonicWall)		✓
Invitación a asistir a las SonicWall SE Summits		✓
Campus anuales presenciales de formación sobre nuevos productos		✓
Oportunidades de negocio dirigidas a partners de servicios avanzados cualificados.		✓
Desarrollo conjunto de nuevas ofertas de servicios		✓
Uso de ropa con el logotipo de partner de servicios avanzados SonicWall		✓

Requisitos del programa

	PARTNER DE SERVICIOS AUTORIZADOS		PARTNER DE SERVICIOS AVANZADOS
Perfil previo a la formación			
Experiencia consolidada en la prestación de servicios profesionales y know-how en temas de seguridad	Más de 3 años (recomendado)		Más de 5 años (requerido)
Personal y aptitudes para prestar soporte técnico a clientes de diversos tamaños y complejidades	✓		✓
Nivel de partner SecureFirst (requerimiento mínimo)	Evaluación e implementación	Servicios de solución y arquitectura	Gold o Platinum
	Silver, Gold o Platinum	Gold o Platinum	
Especificaciones y requisitos del programa			
Solo con invitación (debe ser aprobada por el director de ventas regional de SonicWall)			✓
Solicitud aprobada	✓		✓
2 personas deben completar la formación para las diferentes autorizaciones de servicios (servicios de implementación, servicios de solución, servicios de arquitectura)	Silver = Servicios de implementación Gold o Platinum = Servicios de implementación o servicios de solución o servicios de arquitectura		Las 3 autorizaciones de servicios
Estar al día con la formación conforme vayan apareciendo nuevos cursos	✓		✓
Completar una prueba local de simulación			✓
Cantidad mínima de certificaciones técnicas SonicWall (CSSA - Administrador de seguridad certificado SonicWall y CSSP - Profesional de seguridad certificado SonicWall)	1 CSSA/2 CSSP (2+ personas)		2 CSSA/3 CSSP (3+ personas)
Mantener un nivel mínimo de habilidades de servicio para productos SonicWall	Seguimiento a través del volumen de llamadas de soporte al cliente SonicWall		Medición a través de encuestas de clientes y una auditoría anual de habilidades de servicio

- Las autorizaciones de servicios se consiguen completando los respectivos cursos de formación.
- En SonicWall University hay cursos exclusivos para candidatos al programa de servicios de SonicWall.
- Los cursos de autorización se actualizan trimestralmente.

Conviértase en un partner de servicios SonicWall

El programa de servicios para partners está reservado a partners SecureFirst que cumplan todos los requerimientos necesarios. Para inscribirse y convertirse en un partner de servicios autorizados, inicie sesión en el portal de partners SecureFirst en sonicwall.com/partners y complete su solicitud. Una vez haya sido aprobada, tendrá acceso a los cursos necesarios de autorización de servicios disponibles a través de SonicWall University.



© 2017 SonicWall Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

SonicWall es una marca comercial o marca comercial registrada de SonicWall Inc. y/o sus filiales en EEUU y/u otros países. Las demás marcas comerciales y marcas comerciales registradas son propiedad de sus respectivos propietarios.

La información incluida en este documento se proporciona en relación con los productos de SonicWall Inc. y/o sus filiales. No se otorga mediante este documento, ni en relación con la venta de productos SonicWall, ninguna licencia, expresa ni implícita, por doctrina de los propios actos ni de ningún otro modo, sobre ningún derecho de propiedad intelectual. A EXCEPCIÓN DE LO ESTABLECIDO EN LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES TAL Y COMO SE ESPECIFICAN EN EL CONTRATO DE LICENCIA DE ESTE PRODUCTO, SONICWALL Y/O SUS FILIALES NO ASUMEN NINGUNA RESPONSABILIDAD Y RECHAZAN CUALQUIER GARANTÍA EXPRESA, IMPLÍCITA O LEGAL EN RELACIÓN CON SUS PRODUCTOS, INCLUIDAS, ENTRE OTRAS, LAS GARANTÍAS

IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN PARA UN DETERMINADO PROPÓSITO O NO VIOLACIÓN DE DERECHOS DE TERCEROS. SONICWALL Y/O SUS FILIALES NO SE HARÁN RESPONSABLES EN NINGÚN CASO DE DAÑOS DIRECTOS, INDIRECTOS, CONSECUENTES, PUNITIVOS, ESPECIALES NI INCIDENTALS (INCLUIDOS, SIN LIMITACIÓN, LOS DAÑOS RELACIONADOS CON LA PÉRDIDA DE BENEFICIOS, LA INTERRUPCIÓN DEL NEGOCIO O LA PÉRDIDA DE INFORMACIÓN) DERIVADOS DEL USO O DE LA INCAPACIDAD DE UTILIZAR EL PRESENTE DOCUMENTO, INCLUSO SI SE HA ADVERTIDO A SONICWALL Y/O SUS FILIALES DE LA POSIBILIDAD DE QUE SE PRODUZCAN TALES DAÑOS. SonicWall y/o sus filiales no ofrecen declaración ni garantía alguna con respecto a la precisión ni a la integridad de la información contenida en el presente documento y se reservan el derecho de modificar las especificaciones y las descripciones de productos en cualquier momento y sin previo aviso. SonicWall Inc. y/o sus filiales no se comprometen a actualizar la información contenida en el presente documento.

Acerca de nosotros

SonicWall lleva más de 25 años combatiendo la industria del crimen cibernético, defendiendo a las empresas pequeñas, medianas y grandes de todo el mundo. Nuestra combinación de productos y partners nos ha permitido crear una solución de defensa cibernética en tiempo real adaptada a las necesidades específicas de más de 500.000 negocios en más de 150 países, para que usted pueda centrarse por completo en su negocio sin tener que preocuparse por las amenazas.

Si tiene alguna duda sobre el posible uso de este material, póngase en contacto con nosotros:

SonicWall Inc.
5455 Great America Parkway
Santa Clara, CA 95054

Para más información, consulte nuestra página web.

www.sonicwall.com