

PROGRAMMA SONICWALL PARTNER ENABLED SERVICES

Più opportunità di servizi per i partner SecureFirst

I fornitori di soluzioni tecnologiche stanno cambiando rapidamente i propri modelli di business per venire incontro alla crescente domanda di servizi professionali. Una domanda divenuta particolarmente pressante nel settore della sicurezza, dove aziende grandi e piccole si rendono ormai conto che l'attuale panorama di minacce informatiche richiede il supporto di fornitori competenti, in grado di offrire servizi professionali incentrati sulla sicurezza.

Di conseguenza, i fornitori di soluzioni disposti a integrare i servizi nel proprio modello di business stanno registrando un notevole aumento dei margini di guadagno, anche del 70%.

Il programma Partner Enabled Services è concepito per offrire ai partner SecureFirst maggiori opportunità legate a servizi ad alta redditività. Mediante risorse di formazione e supporto mirate, questo programma fornisce ai partner gli strumenti per offrire servizi di sicurezza specializzati come progettazione, implementazione, configurazione e formazione con cui ottimizzare gli investimenti dei loro clienti nella tecnologia SonicWall.

Alcuni buoni motivi per diventare Security Services Partner di SonicWall

- Incrementare le proprie opportunità di profitto con offerte di servizi per la sicurezza ad alto margine di guadagno
- Aumentare la frequenza di aggiornamento e rinnovo dei prodotti SonicWall nonché i propri ricavi
- Rafforzare la fidelizzazione e la soddisfazione dei clienti offrendo più valore strategico mediante la protezione delle reti e degli asset aziendali
- Sfruttare la propria autorizzazione ai Security Services di SonicWall per aumentare il grado di riconoscimento e credibilità nel settore presso clienti esistenti e potenziali
- Ampliare le proprie opportunità di mercato e dimostrare la propria competenza soddisfacendo la crescente domanda di servizi incentrati sulla sicurezza



Il programma in dettaglio

Il programma SecureFirst Partner Enabled Services, disponibile per i partner SecureFirst Silver, Gold o Platinum, offre la flessibilità di ottenere una o più autorizzazioni per i seguenti servizi:

Autorizzazione Implementation

- Disponibile per i partner Silver, Gold e Platinum
- Consente ai partner SecureFirst di fornire servizi d'implementazione locale e remota per i prodotti SonicWall

Autorizzazione Solution Services

- Disponibile solo per i partner Gold e Platinum
- Consente ai partner SecureFirst di fornire servizi di sicurezza basati su soluzioni, come implementazioni wireless e soluzioni per reti distribuite o di campus

Autorizzazione Architecture Services

- Disponibile solo per i partner Gold e Platinum
- Consente ai partner SecureFirst di fornire servizi di sicurezza per soluzioni SonicWall e ambienti più complessi e su vasta scala, come implementazioni con firewall sandwich o SuperMassive

Ogni autorizzazione ai servizi richiede il completamento dei relativi corsi di formazione, disponibili su SonicWall

University. I corsi di formazione vengono aggiunti o aggiornati di anno in anno.

I Services Partner autorizzati possono sfruttare questo riconoscimento esclusivo per offrire ai propri clienti SonicWall acquisiti e potenziali dei servizi per la sicurezza a marchio proprio, in base al proprio livello di autorizzazione.

I partner che sono stati invitati ad acquisire la qualifica di Advanced Services Partner devono completare i requisiti richiesti per tutte e tre le autorizzazioni. SonicWall potrà poi richiedere agli Advanced Services Partner, in base alle capacità e al luogo in cui operano, la fornitura di servizi a marchio SonicWall rivenduti dai partner SecureFirst. I componenti del programma includono:

Enablement

- Bootcamp di formazione annuali per l'aggiornamento sui prodotti
- Accesso esclusivo a numerosi training, guide tecniche e modelli di servizio tramite la SonicWall University e il portale per i partner

Supporto

- Possibilità di richiedere supporto/consulenza attivi ai progettisti di soluzioni SonicWall
- Risorse riservate ai partner di servizi attraverso il portale SecureFirst

“Nell’ambito di un costante impegno per aiutare i nostri partner SecureFirst ad aumentare la redditività e ad ampliare le loro quote di mercato, il programma Partner Enabled Services di SonicWall è appositamente concepito non per entrare in competizione con i nostri partner, ma per promuovere la loro capacità e abilità nel fornire gli eccellenti servizi di sicurezza SonicWall a livello globale.”

STEVE PATAKY,
SENIOR VICE PRESIDENT,
CHIEF REVENUE OFFICER

Incremento della domanda

- Risorse per la generazione della domanda in co-branding
- Utilizzo del logo SonicWall Security Services Partner
- Opportunità di servizi indirizzate agli Advanced Services Partner qualificati

Vantaggi offerti dal programma

VANTAGGI	AUTHORIZED SERVICES PARTNER	ADVANCED SERVICES PARTNER
Utilizzo del logo SonicWall Security Services Partner	✓	✓
Toolkit per lo sviluppo di servizi con marchio del partner e per la generazione della domanda	✓	✓
Esclusivi bootcamp di formazione online annuali	✓	✓
Accesso esclusivo a risorse per la generazione della domanda in co-branding	✓	✓
Accesso a guide tecniche per la fornitura dei servizi	✓	✓
Accesso al portale online riservato ai Security Services Partner	✓	✓
Utilizzo dei modelli di fornitura del servizio SonicWall Discovery and Statement of Work	✓	✓
Possibilità di richiedere supporto/consulenza attivi ai progettisti di soluzioni SonicWall (per ordini relativi a SKU di servizi SonicWall)		✓
Invito a partecipare ai SonicWall SE Summits		✓
Bootcamp di formazione annuale faccia a faccia per l'aggiornamento sui prodotti		✓
Opportunità di servizi indirizzate agli Advanced Services Partner qualificati		✓
Sviluppo congiunto di nuove offerte di servizi		✓
Uso di abbigliamento con il logo SonicWall Advanced Services Partner		✓

Requisiti per il programma

	AUTHORIZED SERVICES PARTNER	ADVANCED SERVICES PARTNER
Profilo di qualifica preliminare		
Esperienza consolidata in servizi professionali con competenze nel campo della sicurezza	Almeno 3 anni (consigliato)	Almeno 5 anni (richiesto)
Personale e capacità adeguati per offrire supporto a clienti di varie dimensioni e complessità	✓	✓
Livello minimo richiesto di partner SecureFirst approvato	Valutazione e implementazione	Gold o Platinum
	Silver, Gold o Platinum	
Specifiche e requisiti del programma		
Solo su invito (richiede l'approvazione del SonicWall Regional Sales Director)		✓
Candidatura approvata	✓	✓
2 persone devono completare il training previsto per ogni autorizzazione ai servizi (Implementation Services, Solution Services, Architecture Services)	Silver = Implementation Services Gold o Platinum = Implementation Services o Solution Services o Architecture Services	Autorizzazioni per tutti e 3 i servizi
Partecipazione ai nuovi corsi di formazione disponibili per i servizi	✓	✓
Esecuzione di un test funzionale in loco		✓
Numero minimo di certificazioni tecniche SonicWall (CSSA - Certified SonicWall Security Administrator e CSSP - Certified SonicWall Security Professional)	1 CSSA / 2 CSSP (2 persone)	2 CSSA / 3 CSSP (3 persone)
Mantenimento di un livello minimo di capacità di fornire servizi con i prodotti SonicWall	Verifica tramite il volume di chiamate al Servizio Clienti SonicWall	Valutazione tramite sondaggi tra i clienti e controllo annuale della capacità di fornire i servizi

- Ogni autorizzazione ai servizi si ottiene portando a termine una serie di corsi di formazione specifici per autorizzazione
- I corsi per i partner presenti su SonicWall University sono disponibili esclusivamente per chi si candida al programma di servizi SonicWall
- I corsi di formazione per le rispettive autorizzazioni vengono aggiornati su base trimestrale

Diventa un Services Partner di SonicWall

Il programma Partner Enabled Services è riservato esclusivamente ai partner SecureFirst in regola. Per candidarti a diventare un Services Partner autorizzato, accedi al portale per i partner SecureFirst su sonicwall.com/partners e completa la tua candidatura. Appena la tua candidatura verrà approvata, avrai accesso ai corsi di formazione richiesti per l'autorizzazione ai servizi, disponibili in SonicWall University.



© 2017 SonicWall Inc. TUTTI I DIRITTI RISERVATI.

SonicWall è un marchio o marchio registrato di SonicWall Inc. e/o delle sue affiliate negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Tutti gli altri marchi e marchi registrati appartengono ai rispettivi proprietari.

Le informazioni contenute nel presente documento si riferiscono ai prodotti di SonicWall Inc. e/o delle sue affiliate. Né il presente documento né la vendita di prodotti SonicWall costituiscono alcuna licenza, espressa o implicita, di estoppel o di altro tipo, né garantiscono diritti di proprietà intellettuale. SALVO QUANTO SPECIFICATO NEI TERMINI E NELLE CONDIZIONI STABILITI NEL CONTRATTO DI LICENZA DI QUESTO PRODOTTO, SONICWALL E/O LE SUE AFFILIATE NON SI ASSUMONO ALCUNA RESPONSABILITÀ ED ESCLUDONO GARANZIE DI QUALSIASI TIPO, ESPLICITE, IMPLICITE O LEGALI, IN RELAZIONE AI PROPRI PRODOTTI, INCLUSE, IN VIA ESEMPLIFICATIVA, QUALSIASI GARANZIA

IMPLICITA DI COMMERCIALIZZABILITÀ, IDONEITÀ A SCOPI SPECIFICI O VIOLAZIONE DI DIRITTI ALTRUI. SONICWALL E/O LE SUE AFFILIATE DECLINANO OGNI RESPONSABILITÀ PER DANNI DI QUALUNQUE TIPO, SIANO ESSI DIRETTI, INDIRETTI, CONSEQUENZIALI, PUNITIVI, SPECIALI O INCIDENTALI (INCLUSI, SENZA LIMITAZIONI, DANNI PER MANCATO GUADAGNO, INTERRUZIONI DELL'ATTIVITÀ O PERDITE DI DATI) DERIVANTI DALL'UTILIZZO O DALL'IMPOSSIBILITÀ DI UTILIZZARE IL PRESENTE DOCUMENTO, ANCHE NEL CASO IN CUI SONICWALL E/O LE SUE AFFILIATE SIANO STATE AVVERTITE DELL'EVENTUALITÀ DI TALI DANNI. SonicWall e/o le sue affiliate non rilasciano alcuna garanzia o dichiarazione relativamente alla precisione o completezza dei contenuti del presente documento e si riserva il diritto di apportare modifiche, in qualsiasi momento e senza preavviso, alle specifiche e alle descrizioni dei prodotti. SonicWall Inc. e/o le sue affiliate non si assumono alcun impegno di aggiornare le informazioni contenute in questo documento.

Informazioni su SonicWall

Da oltre 25 anni SonicWall combatte il crimine informatico, proteggendo piccole, medie e grandi imprese in ogni parte del mondo. La nostra combinazione di prodotti e partner ha permesso di realizzare una soluzione di difesa informatica in tempo reale ottimizzata per le specifiche esigenze di oltre 500.000 aziende in più di 150 paesi, per consentire loro di fare più affari con maggior sicurezza.

Per qualsiasi domanda sul possibile utilizzo di questo materiale, contattare:

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

Per maggiori informazioni consultare il nostro sito web.

www.sonicwall.com