



Обновленная партнерская программа Symantec

РУКОВОДСТВО ПО ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ SYMANTEC

СОДЕРЖАНИЕ

Обзор обновленной партнерской программы Symantec	3
Сведения о данном Руководстве по программе	4
Краткое описание	5
Основные принципы	6
Структура программы	7
Компетенции	7
Уровни компетенций	7
Описание новых компетенций Symantec	8-9
Значение компетенций	9
Уровни участия в программе	10
Требования по уровням программы	10
Преимущества программы	11
Финансовые преимущества	11-12
Нефинансовые преимущества	12-13
Диаграмма преимуществ обновленной партнерской программы	14
Текущие партнеры	15
Новые партнеры	15
Кодекс поведения	16
О компании Symantec	16

ОБЗОР ОБНОВЛЕННОЙ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ SYMANTEC

Начинается новый, чрезвычайно важный этап в развитии Symantec. Запуск обновленной партнерской программы свидетельствует о том, что наши усилия направлены на создание еще более привлекательных условий для партнеров, чтобы вы могли обеспечивать непревзойденный уровень обслуживания клиентов. Благодаря более тесному сотрудничеству, инвестициям в партнерские отношения и переходу к единой многоуровневой партнерской программе мы сможем обеспечить более эффективную поддержку партнеров и наших общих клиентов.

Мы прислушались к мнению партнеров и внесли ряд важных улучшений в обновленную партнерскую программу для удовлетворения потребностей вашего бизнеса. В основу новой программы заложено несколько важных принципов, а именно:

- ▶ **Ориентация на клиента.** Мы создаем возможности, чтобы партнеры могли обеспечивать оптимальное качество обслуживания клиентов с помощью инструментов для продаж и маркетинга, которые помогут увеличить спрос среди клиентов и расширить клиентскую базу, а также технических тренингов и инвестиций для ускорения цикла продаж и снижения затрат партнеров.
- ▶ **Учет достижений партнеров и еще больше вознаграждений.** Мы нацелены на привлечение инвестиций в сотрудничество с Symantec за счет более понятных правил построения взаимоотношений и предоставления дополнительных преимуществ в зависимости от возможностей, активности партнеров и показателей качества обслуживания клиентов.

Совместное планирование — ключ к успеху.

Мы намерены упростить взаимодействие в рамках партнерской программы и ускорить развитие с помощью инновационных решений и гибких программ, учитывающих состояние рынка и потребности клиентов, чтобы обеспечить быстрый возврат инвестиций для партнеров.

Предлагаю вам ознакомиться с Руководством по обновленной партнерской программе Symantec, чтобы узнать подробнее о новой модели на основе компетенций, а также доступных ресурсах и преимуществах в области финансовой, технической поддержки, продаж и маркетинга.

С уважением,

Майкл Браун,

и. о. президента и генерального директора
Symantec Corporation



СВЕДЕНИЯ О ДАННОМ РУКОВОДСТВЕ ПО ПРОГРАММЕ¹

Данное Руководство по партнерской программе Symantec предназначено для партнеров, которые подали заявку на участие или уже участвуют в обновленной партнерской программе Symantec, и является частью условий Соглашения об участии в партнерской программе Symantec (SPP). Symantec может публиковать или каким-либо другим способом распространять приложения к Руководству по программе, содержащие более подробную информацию о компетенциях и преимуществах программы, которые также являются частью условий Соглашения SPP. Отдельные приложения и сведения могут относиться к определенным регионам и (или) группам партнеров. Компания Symantec оставляет за собой право по своему собственному усмотрению устанавливать сроки, в которые опубликованные документы и сведения о программе должны дополнить либо изменить настоящее Руководство по программе.

Внимательно ознакомьтесь с данным Руководством по программе, а также приложениями к обновленной партнерской программе, опубликованными на сайте [PartnerNet](#). Настоящее Руководство по программе, приложения к нему в сочетании с условиями SPP определяют условия участия в обновленной партнерской программе Symantec. Обновленная информация и актуальная версия настоящего Руководства доступны на сайте [PartnerNet](#). Если вы (от своего имени или от имени работодателя) представляете участника партнерской программы Symantec, либо вы запросили или получили доступ к каким-либо преимуществам в рамках партнерской программы Symantec, значит вы принимаете условия и определения данного Руководства согласно текущим политикам Symantec и условиям участия в SPP.

¹ Обратите внимание, что опубликованное в мае 2014 года Руководство по партнерской программе относится только к обновленной партнерской программе Symantec, а также новым компетенциям и преимуществам для партнеров. До тех пор пока руководство по предыдущей программе опубликовано на веб-сайте Symantec, оно сохраняет свое действие и остается актуальным для предыдущей партнерской программы Symantec, ее требований и преимуществ. Ожидается, что текущая партнерская программа Symantec и соответствующее руководство прекратят свое действие в октябре 2014 года.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Деятельность Symantec нацелена на то, чтобы предоставить лучшие решения нашим партнерам и общим клиентам. Поэтому мы полностью обновили нашу партнерскую программу, чтобы помочь вам повысить прибыль и получить конкурентное преимущество за счет высочайшего качества обслуживания клиентов. Структура обновленной партнерской программы предусматривает персонализированные наборы продуктов и стратегии выхода на рынок, улучшенные материалы и ресурсы для обучения, а также дополнительные поощрения, которые помогут вам добиться успеха.

Данное Руководство по программе поможет вам сориентироваться в обновленной партнерской программе, узнать об основополагающих принципах изменений, преимуществах новой программы, ее структуре и стратегии перехода к более взаимовыгодным партнерским отношениям.

Обновленная партнерская программа Symantec:

- ▶ **Ориентирована на клиента.** Программа разработана с учетом постоянно меняющихся потребностей клиентов, партнеров и рынка. Со временем программа будет дополнена новыми предложениями, преимуществами и инструментами, которые помогут предложить нашим общим клиентам еще более привлекательные услуги.
- ▶ **Учитывает достижения партнеров.** Компетенции, введенные в обновленной партнерской программе, являются обязательным требованием для получения статуса партнера Silver, Gold и Platinum. Компетенции Symantec помогут получить более полную отдачу от инвестиций в специализации за счет использования существующих возможностей, что позволит повысить качество обслуживания клиентов.
- ▶ **Предусматривает еще больше вознаграждений.** Множество автономных партнерских программ Symantec объединены в единую структуру с целью упрощения взаимодействия с партнерами и предоставления различных уровней поощрений в зависимости от ваших достижений. Эти поощрения будут способствовать развитию вашего бизнеса и достижению более высоких результатов на протяжении всего сотрудничества с Symantec.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Сегодня для Symantec как никогда важно эффективное решение важнейших задач клиентов. И это невозможно осуществить без вас — наших партнеров.

Мы вместе стремимся к общей цели — выполнить задачи вашего бизнеса и оправдать ожидания клиентов. Идя на встречу вашим пожеланиям, мы полностью изменили подходы к ведению бизнеса, чтобы обеспечить еще более выгодное сотрудничество.

Обновленная партнерская программа Symantec подтверждает нашу неизменную заинтересованность в успехе партнеров и поддержке положительного впечатления клиентов на всех уровнях организации. Мы с гордостью готовы представить концепцию обновленной партнерской программы, которая была разработана совместно с вами и для вас — с учетом особенностей вашего бизнеса.

В основу обновленной партнерской программы легли следующие принципы:

- ▶ Прежде всего, **партнеры играют важную роль для успеха нашего бизнеса**. Партнеры, обеспечивающие продажу решений, обслуживание и поддержку наших общих клиентов, являются лицом бренда Symantec.
- ▶ Мы стремимся к **реализации совместной, целенаправленной и тщательно продуманной стратегии**. Объединив инновационные технологии и репутацию бренда Symantec с обширным опытом и знаниями партнеров на уровне региональных рынков по всему миру, мы получим уникальные возможности для решения даже самых сложных задач клиентов.
- ▶ Мы **признаем и поощряем достижения партнеров**. Забегая вперед, следует отметить, что в зависимости от ваших инвестиций, уровня лояльности и упорства в развитии партнерских отношений с Symantec вы сможете получить различные преимущества и поощрения. Преимущества, доступные в рамках обновленной партнерской программы Symantec, в большей степени зависят от вашего опыта и достижений.
- ▶ Мы продолжаем **совершенствовать** партнерскую программу с учетом постоянно меняющихся потребностей партнеров, клиентов и рынка; мы постоянно разрабатываем новые предложения и услуги для всех партнеров.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Множество автономных партнерских программ Symantec объединены в единую структуру с целью упрощения взаимодействия с партнерами и предоставления различных уровней поощрений в зависимости от эффективности вашей работы.

Компетенции Symantec, основой которых являются решения и выполняемые вами задачи в цикле продаж клиента, теперь являются обязательным требованием для получения статуса Silver, Gold и Platinum в партнерской программе.

КОМПЕТЕНЦИИ

Компетенции помогут получить более полную отдачу от инвестиций в специализации за счет использования существующих возможностей, что позволит повысить качество обслуживания клиентов. Преимущества, способствующие повышению конкурентоспособности, узнаваемости и развития бизнеса, будут доступны только партнерам, обладающим этими компетенциями.

Каждая компетенция состоит из следующих ключевых элементов:

- ▶ **возможности** — продажи, маркетинг, техническая предпродажная подготовка и послепродажная поддержка в соответствии с циклом продаж клиента;
- ▶ **эффективность** — достижение указанных показателей объемов продаж;
- ▶ **степень удовлетворенности клиентов** — уровни обслуживания наших общих клиентов, оцениваемые по степени удовлетворенности клиентов.

Компетенции уровня Expert. Данные компетенции подтверждают неизменно высокий уровень квалификации партнера в определенной области решений, достижение более высоких показателей объема продаж, развития бизнеса и степени удовлетворенности клиентов.

Для подачи заявки на получение компетенции уровня Expert требуется наличие соответствующей компетенции уровня Principal, успешное прохождение тестов и выполнение требований к минимальному объему продаж. Для получения компетенции уровня Expert необходимо пройти процедуру Expert-валидации для оценки возможностей партнера, качества обслуживания клиентов и эффективности работы. Число имеющихся компетенций уровня Principal и (или) Expert учитывается при определении статуса партнера в программе и перечня доступных преимуществ. Дополнительная информация о требованиях приведена в Приложении к соответствующей компетенции на сайте [PartnerNet](#).

УРОВНИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Существует два уровня компетенций:

Компетенции уровня Principal. Партнеры, обладающие компетенцией уровня Principal, демонстрируют возможности, опыт и неизменную заинтересованность в предоставлении решений Symantec. Эти партнеры прошли базовый курс обучения и успешно сдали экзамены, связанные с компетенцией, а также достигли заданного объема продаж, предоставили отзывы клиентов и (или) выполнили другие требования программы.



ОПИСАНИЕ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ SYMANTEC

Партнеры Symantec могут получить компетенции в следующих областях решений и предоставления услуг (наличие компетенций Symantec и их требования зависят от региона; для получения дополнительной информации ознакомьтесь с приложениями к соответствующим компетенциям на сайте PartnerNet):

Компетенция Symantec Enterprise Backup and Recovery	Партнеры, обладающие компетенцией Enterprise Backup and Recovery, помогают клиентам оптимизировать работу центров обработки данных, а также снизить сложность и затраты, связанные с защитой и обеспечением целостности важной деловой информации, путем развертывания новых операционных систем, виртуализированных сред, применения устройств и (или) масштабирования операций.
Компетенция Symantec Archiving	Одной из основных проблем для любой организации является контроль роста объема данных, в особенности электронных писем, и затрат, связанных с управлением информацией. Партнеры Symantec, обладающие компетенцией Archiving, предоставляют решения и веб-услуги, предназначенные для сдерживания резкого роста объема данных на основе технологий архивирования. Эти решения помогают повысить эффективность за счет уменьшения требований к объему хранилища электронной почты без снижения производительности труда сотрудников.
Компетенция Symantec eDiscovery	Партнеры, обладающие компетенцией eDiscovery, помогают клиентам взять под контроль расходы на управление информацией и судебные процессы. Они предоставляют решения, которые помогают решить проблемы, связанные с ростом объема информации и ужесточением требований. Данная компетенция предоставляет партнерам с подтвержденным опытом в области решений Symantec Clearwell уникальные преимущества, которые позволяют повысить их конкурентоспособность, улучшить позиционирование для клиентов и получить еще больше прибыли.
Компетенция Symantec Dynamic Storage and Continuity	Обеспечение постоянной бесперебойной работы имеет огромную важность в эпоху глобализации мировой экономики. Обеспечение высокой доступности данных и приложений является жизненно важной стратегией, определяющей в конечном итоге успех бизнеса. Наличие компетенции Dynamic Storage and Continuity свидетельствует о том, что партнер Symantec обладает опытом в области реализации решений для обеспечения высокой доступности данных и приложений клиентов в различных операционных системах и на самых различных платформах.
Компетенция Symantec Data Security	Обеспечение доступности и безопасности внутренних конфиденциальных данных клиентов. Партнеры, обладающие компетенцией Data Security, предоставляют решения и рекомендации по снижению сложности и затрат, связанных с развертыванием инструментов поиска, мониторинга и защиты информации клиентов, в соответствии с требованиями ИТ-политик и законодательства.
Компетенция Symantec Security Monitoring and Management	Сегодня клиенты сталкиваются со всевозрастающим числом изолированных кибератак на свой бизнес; им необходимо определить актуальные глобальные угрозы и разработать превентивные меры по их устранению. Партнеры, обладающие компетенцией Security Monitoring and Management, имеют подтвержденный опыт предоставления услуг анализа и мониторинга угроз в реальном времени, а также превентивной защиты систем клиентов при минимальном воздействии на работу организации и уровне риска.
Компетенция Symantec Mobility	Компетенция Mobility предназначена для партнеров, которые предоставляют клиентам услуги в области повышения мобильности сотрудников. Наличие компетенции Mobility свидетельствует о том, что партнер обладает знаниями и навыками в области развертывания решений для защиты мобильных устройств, данных, корпоративных приложений и систем клиента от вторжений, а также помогает сохранить оптимальный баланс между задачами защиты личных и корпоративных данных, без ущерба для производительности труда конечных пользователей.
Компетенция Endpoint Management	Внедрение мобильных платформ и устройств в ИТ-инфраструктуру неуклонно повышает сложность управления ИТ-ресурсами наших клиентов. Партнеры Symantec, обладающие компетенцией Endpoint Management, предоставляют решения и услуги в области внедрения, которые позволяют снизить сложность управления как несколькими сотнями, так и десятками тысяч устройств, повысить наглядность и управляемость ИТ-ресурсов.

Компетенция Symantec Mid-Market Backup and Recovery	Развивающиеся компании нуждаются в таком же уровне защиты данных, что и более крупные организации, но по более выгодной цене. Партнеры, обладающие компетенцией Mid-Market Backup and Recovery Competency, предоставляют организациям, работающим в секторе малого и среднего бизнеса, решения для защиты данных корпоративного класса, которые позволяют сократить затраты на управление и обеспечить доступ к широкому спектру функций, с учетом роста популярности виртуальных сред и устройств.
Компетенция Symantec Endpoint Security	Партнеры, обладающие компетенцией Endpoint Security, предоставляют компаниям любого размера решения для защиты конечных точек, в том числе от наиболее изощренных атак.
Компетенция Symantec Gateway Security	Партнеры, обладающие компетенцией Gateway Security, предоставляют решения и рекомендации в области защиты инфраструктуры электронной почты и веб-инфраструктуры.
Компетенция Website Security Solutions	Все дело в доверии. Сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что кража идентификационных данных клиентов в результате несанкционированного доступа и взлома веб-сайта или хронологии транзакций может иметь серьезные последствия для репутации компании. Неспособность компании защитить своих клиентов влечет за собой утрату доверия. Партнеры Symantec, обладающие компетенцией Website Security Solutions, имеют большой опыт в реализации решений по защите веб-транзакций клиентов, уменьшению затрат и сложности администрирования сайта.
Компетенция Symantec Cloud Services*	Подход «Программное обеспечение как услуга» (SaaS) быстро меняет представления клиентов о том, как следует решать задачи в области обеспечения безопасности, ИТ и управления информацией. Компетенция Cloud Services поощряет партнеров, которые имеют опыт работы с решениями Symantec SaaS и обеспечивают своим клиентам возможность удобного перехода в облачную среду. Партнеры смогут повысить квалификацию в области продаж ведущих облачных услуг Symantec, а также обеспечить прогнозируемый и стабильный доход на основе облачных предложений.
Компетенция Symantec Managed Services*	Партнеры, обладающие этой компетенцией, могут предложить своим клиентам управляемые услуги и услуги по хостингу приложений с помощью решений Symantec, работающих на ресурсах компании или в облачной среде. Партнеры, обладающие компетенцией Managed Services, помогают организациям существенно увеличить эффективность работы, степень удовлетворенности клиентов и завоевать авторитет надежного советника.

*Недоступно на момент запуска программы. Доступность будет уточнена.

ЗНАЧЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

Компетенции — основа эффективного предоставления решений, в которых нуждаются клиенты. Новые компетенции Symantec, разработанные на основе решений и моделей предоставления услуг, помогают согласовать возможности партнеров — бизнес-модель, способ предоставления решений, возможности продаж и технической поддержки — с набором технологий Symantec и потребностями клиентов. Новая структура компетенций Symantec, разработанная на основе существующей модели специализаций Symantec, предназначена для признания достижений партнеров, демонстрирующих высокий уровень квалификации в определенных областях решений или предоставления услуг.

Компетенции по выбранным предметным областям Symantec помогут продемонстрировать клиентам ваши знания, опыт и квалификацию, необходимые для решения конкретных уникальных задач клиентов.

УРОВНИ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

Получение компетенций является обязательным условием для продвижения по четырем уровням партнерской программы. Партнерская программа, учитывающая достижения партнеров, вознаграждает вас за развитие возможностей и предоставляет дополнительные поощрения по мере расширения сотрудничества.

ТРЕБОВАНИЯ ПО УРОВНЯМ ПРОГРАММЫ

Существует четыре уровня участия в программе:

- **Партнеры со статусом Registered** — партнеры, зарегистрированные в качестве формальных участников партнерской программы и имеющие доступ к базовым преимуществам и ресурсам для обучения. Для получения статуса Registered в обновленной партнерской программе компетенции и аккредитации не требуются.
- **Партнеры со статусом Silver** повысили свой уровень Registered за счет получения по крайней мере одной компетенции уровня Principal, что обеспечило им доступ к финансовым поощрениям и прочим преимуществам программы.
- **Партнеры со статусом Gold** вложили значительные средства в сотрудничество с Symantec, имеют по крайней мере одну компетенцию уровня Expert, демонстрируют высокий уровень квалификации, подтверждаемый результатами процедуры валидации, а также предоставили отзывы и результаты опроса о степени удовлетворенности клиентов. Партнеры уровня Gold имеют доступ к дополнительным скидкам или рибейтам по программе регистрации потенциальных сделок, поощрениям, ресурсам поддержки продаж, а также маркетинговым и техническим преимуществам.
- **На партнеров со статусом Platinum** приходится самый большой объем инвестиций в Symantec. Для достижения этого статуса необходимо получить не менее трех компетенций уровня Expert и подтвердить высокую квалификацию в соответствующих областях решений. Партнеры со статусом Platinum обеспечивают высочайшее качество обслуживания клиентов и имеют доступ к более стратегическим преимуществам.

Более подробная информация о требованиях, необходимых для достижения каждого уровня программы, приведена в документе «Требования партнерской программы» на сайте [PartnerNet](#).



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ

Преимущества обновленной партнерской программы Symantec зависят от уровня участия в программе и уровня компетенций и разработаны специально для того, чтобы помочь партнерам добиться успеха. Независимо от применяемой бизнес-модели Symantec поможет эффективно реализовать более выгодные и персонализированные преимущества, предоставленные вашей организации. Дополнительная информация приведена в приложении с требованиями к партнерской программе, приложениях к соответствующим компетенциям и приложениям по преимуществам. Дополнительную информацию можно найти в руководстве по преимуществам партнерской программы. Эти ресурсы доступны на сайте [PartnerNet](#). Обратите внимание, что отдельные приложения будут опубликованы после данного Руководства по программе, поэтому рекомендуем вам регулярно проверять наличие обновлений на сайте PartnerNet.

ФИНАНСОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА²

Финансовые преимущества, доступные в рамках обновленной партнерской программы, делятся на две категории: **стратегические** преимущества и преимущества **по транзакциям**.

- ▶ **Стратегические преимущества** — преимущества, доступные партнерам со статусом Platinum и Gold, предоставляются с целью стимулирования развития, вознаграждения партнеров за успехи, а также финансирования мероприятий по развитию бизнеса и маркетингу.
- ▶ **Преимущества по транзакциям** — преимущества, направленные на мотивирование партнеров к развитию и поиску новых возможностей для бизнеса с Symantec, в виде инкрементальных преимуществ, скидок или рибейтов, которые могут применяться к определенным транзакциям (поощрения, преимущества в области продаж, маркетинговые и технические преимущества).

² Преимущества могут предоставляться в соответствии с регионом/страной, статусом участника в программе, уровнем компетенции и другими критериями допустимости. Некоторые преимущества доступны только для определенных групп продуктов. Кроме того, для некоторых преимуществ могут действовать определенные языковые ограничения. При использовании преимуществ могут действовать дополнительные положения и условия, приведенные в соответствующем приложении. Все преимущества предоставляются в пределах экономически оправданных усилий при наличии свободных ресурсов.

Стратегические преимущества

- ▶ **Рибейт за развитие бизнеса (Growth Accelerate Rebate)^{2,3}** — рибейт за развитие бизнеса для партнеров со статусом Gold и Platinum, предоставляемый за достижение установленных показателей развития для отдельных новых направлений. При оценке объема продаж учитываются решения, по которым получены компетенции уровня Expert. При достижении ожидаемых показателей развития партнерам предоставляются дополнительные поощрения, начиная с первой сделки, удовлетворяющей установленным требованиям.
- ▶ **Фонды на развитие бизнеса (Development Funds)^{2,3}** — фонды на развитие бизнеса, основанные на предложениях или накоплении, доступны партнерам Symantec со статусом Gold и Platinum, имеющим компетенции уровня Expert. Эти фонды способствуют развитию бизнеса стратегических партнеров Symantec за счет финансирования мероприятий по развитию бизнеса и маркетингу. При оценке объема продаж по новым направлениям учитываются решения, по которым получены компетенции уровня Expert.

- ▶ **Поощрения за продажу продлений поддержки (Renewal Performance Incentive)²** — поощрения для партнеров со статусом Gold и Platinum, которые выполнили или превысили показатели продажи продлений поддержки, установленные Symantec.

Преимущества по транзакциям

- ▶ **Регистрация потенциальных сделок (Opportunity Registration)^{2,3}**. Партнеры со статусом не ниже Silver могут воспользоваться преимуществами программы регистрации потенциальных сделок, предусматривающей дополнительное вознаграждение для партнеров, которые активно занимаются поиском, разработкой и реализацией возможностей по повышению объемов продаж определенных решений Symantec. Поощрения предоставляются в виде рибейта и (или) скидки на заказы, полученные Symantec.

Дополнительная информация о стратегических преимуществах и преимуществах по транзакциям доступна на сайте [PartnerNet](#).

НЕФИНАНСОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Ниже перечислены преимущества, дополняющие или расширяющие преимущества текущей партнерской программы Symantec. Некоторые новые/дополнительные преимущества станут доступны раньше остальных. Полный перечень преимуществ и сроки вступления их в силу приведены в руководстве по преимуществам участия в партнерской программе на сайте PartnerNet.

Общие преимущества программы

- ▶ **Доступ к portalу Symantec PartnerNet^{2,3}** — доступ к эксклюзивным информационным материалам, ресурсам и инструментам на портале Symantec для партнеров.
- ▶ **Менеджер по работе с партнерами (Partner Success Manager, PSM)²** — назначенный менеджер по работе с партнерами Symantec, облегчающий партнерам взаимодействие с Symantec.

- ▶ **Инструмент оценки степени удовлетворенности клиентов²** — опрос, разработанный для партнеров Symantec, помогает проанализировать степень удовлетворенности клиентов для сохранения существующих клиентов и повышения уровня их лояльности.
- ▶ **Логотипы и сертификаты компетенций³**. Организация партнера может использовать сертификат и логотип компетенции (Principal или Expert) в коммерческих целях, в зависимости от полученного уровня компетенции. Рекомендации по использованию и ограничения приведены в руководстве по использованию брендинга партнерской программы (Partner Program Style Guideline) на сайте PartnerNet.

² Преимущества могут предоставляться в соответствии с регионом/страной, статусом участника в программе, уровнем компетенции и другими критериями допустимости. Некоторые преимущества доступны только для определенных групп продуктов. Кроме того, для некоторых преимуществ могут действовать определенные языковые ограничения. При использовании преимуществ могут действовать дополнительные положения и условия, приведенные в соответствующем приложении. Все преимущества предоставляются в пределах экономически оправданных усилий при наличии свободных ресурсов.

³ Преимущества, связанные с компетенциями, предоставляются партнерам, получившим соответствующие компетенции.

Преимущества в области обучения и повышения квалификации

- ▶ **Подписка на электронную библиотеку eLibrary.** Подписка на электронную библиотеку, содержащую материалы по техническим решениям.
- ▶ **Технические тренинги для специалистов по предпродажной поддержке.** Доступ к материалам технических тренингов предпродажного этапа и курсам под руководством инструктора, предоставляемым Symantec или сторонним провайдером.
- ▶ **Ресурсы для повышения квалификации в области технической поддержки.** Доступ к электронным инструментам и ресурсам, связанным с технической подготовкой к продажам.
- ▶ **Технические тренинги постпродажного этапа.** Доступ к материалам технических тренингов постпродажного этапа и курсам под руководством инструктора, предоставляемым Symantec или сторонним провайдером.
- ▶ **Ресурсы для повышения квалификации в области продаж.** Материалы и ресурсы для совершенствования знаний и навыков партнеров в области продаж и маркетинга.
- ▶ **Тренинги по продажам.** Доступ к электронным курсам и ресурсам в области продаж для повышения уровня знаний о продуктах и решениях.
- ▶ **Комплекты ресурсов для оказания услуг (Service Delivery Resource Kit, SDRK) и инструменты.** Доступ к комплектам инструментов для оказания консалтинговых услуг, услуг поддержки и разработки (например, средства для проверки состояния и инструменты анализа показателей возврата инвестиций).
- ▶ **Дополнительные лицензии на ПО².** Бесплатные лицензии на программное обеспечение, используемое во внутренних системах партнера и для демонстрации клиентам.

Маркетинговые преимущества

- ▶ **Partner Locator².** Включение в систему поиска партнеров Symantec Partner Locator для конечных пользователей с указанием общей информации о компании партнера, уровня участия и перечня компетенций.
- ▶ **Отчеты по исследованию рынка.** Доступ к специализированным отчетам по исследованию рынка (включая модели поведения клиентов и конкурентные преимущества) для более эффективного проведения маркетинговых кампаний.

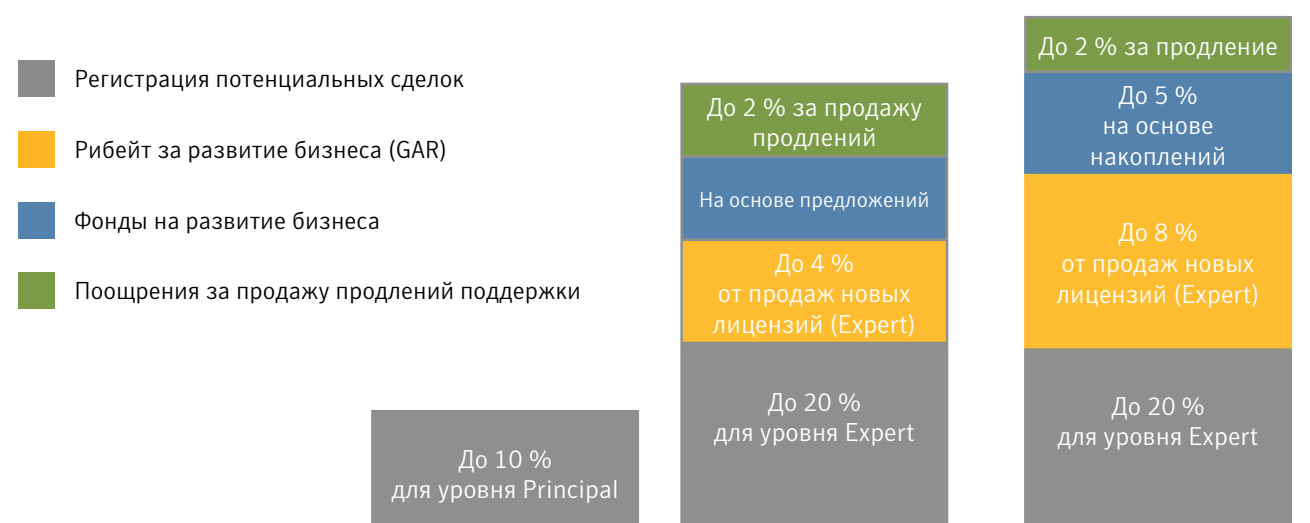
Технические преимущества предпродажного и постпродажного этапов

- ▶ **Служба поддержки по продажам (Sales Assistance Helpdesk)^{2,3}** — поддержка по вопросам продаж по телефону и электронной почте.
- ▶ **Техническая поддержка предпродажного этапа (Pre-Sales Technical Assistance)^{2,3}** — прямая связь со специалистами службы технической поддержки предпродажного этапа по электронной почте и через чат.
- ▶ **Первичная поддержка (Frontline Support)^{2,3}** — доступ к стандартным ресурсам технической поддержки клиентов Symantec.
- ▶ **Расширенная поддержка (Advanced Support)^{2,3}** — доступ к расширенным ресурсам технической поддержки Symantec.
- ▶ **Доступ к региональным системным инженерам (SE)^{2,3}** — возможность обращения к системным инженерам на местах.

² Преимущества могут предоставляться в соответствии с регионом/страной, статусом участника в программе, уровнем компетенции и другими критериями допустимости. Некоторые преимущества доступны только для определенных групп продуктов. Кроме того, для некоторых преимуществ могут действовать определенные языковые ограничения. При использовании преимуществ могут действовать дополнительные положения и условия, приведенные в соответствующем приложении. Все преимущества предоставляются в пределах экономически оправданных усилий при наличии свободных ресурсов.

³ Преимущества, связанные с компетенциями, предоставляются партнерам, получившим соответствующие компетенции.

ДИАГРАММА ПРЕИМУЩЕСТВ ОБНОВЛЕННОЙ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ



Registered	Silver	Gold	Platinum
0 компетенций	1 компетенция уровня Principal	1 компетенция уровня Expert	3 компетенции уровня Expert
СТАНДАРТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА	ПРЕИМУЩЕСТВА ПО ТРАНЗАКЦИЯМ	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА	ДОПОЛНИТ. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
<ul style="list-style-type: none"> Основные преимущества в области продаж, маркетинговые и технические преимущества 	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные преимущества в области продаж, маркетинговые и технические преимущества Регистрация потенциальных сделок 	<ul style="list-style-type: none"> Расширенные технические преимущества Поощрения за продажу продлений поддержки Фонды на развитие бизнеса, основанные на предложениях Рибейт за развитие бизнеса Расширенная программа регистрации потенциальных сделок Все преимущества, доступные партнерам со статусом Silver 	<ul style="list-style-type: none"> Фонды на развитие бизнеса, основанные на накоплении Более высокий рибейт за развитие бизнеса Все преимущества, доступные партнерам со статусом Gold

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПАРТНЕРЫ

Участники текущей партнерской программы Symantec могут ознакомиться с информацией о преимуществах и требованиях, необходимых для сохранения членства и получения компетенций в рамках обновленной партнерской программы Symantec, на сайте PartnerNet. Партнеры могут начать инвестировать в обучение и другие мероприятия, необходимые для получения компетенций. По окончании переходного периода (ориентировочно в октябре 2014 года) будет проведена оценка достижений партнеров и определен статус каждого участника в новой структуре программы с предоставлением доступа к связанным преимуществам. Обратите внимание, что недавно расширенные преимущества поддержки теперь доступны во время переходного этапа программы; доступ к другим многочисленным преимуществам будет предоставлен одобренным партнерам по окончании переходного периода.

Все действительные аккредитации, которыми владеет ваша компания, будут учитываться при получении компетенций и определения уровня участия в программе. Аккредитации компании можно просмотреть на сайте PartnerNet на странице <https://partnernet.symantec.com/Partnernet/ManageAccount/CompanyDetails.jsp>

Информация о требованиях и преимуществах компетенций доступна на странице <http://partnernet.symantec.com/portal/faces/programs>

НОВЫЕ ПАРТНЕРЫ

Новые партнеры должны заполнить электронную форму заявки на получение статуса Registered на веб-сайте <http://partnernet.symantec.com/portal/faces/programs>. После одобрения заявки в Symantec и принятия условий Соглашения об участии в партнерской программе Symantec вы сможете приступить к изучению информации о компетенциях, уровнях участия и преимуществах обновленной партнерской программы Symantec на сайте PartnerNet. Новые партнеры могут воспользоваться преимуществами текущей партнерской программы Symantec и начать инвестировать в мероприятия, необходимые для получения компетенций и новых преимуществ обновленной партнерской программы Symantec. Ожидается, что обновленная партнерская программа Symantec полностью заменит текущую партнерскую программу Symantec в октябре 2014 года.

КОДЕКС ПОВЕДЕНИЯ

Symantec высоко ценит ваше мнение и призывает вас сообщать о любых замечаниях, связанных с корпоративной этикой. Все замечания будут внимательно рассмотрены. Любые меры возмездия в отношении лиц, выдвигающих необоснованные заявления, запрещены. Компания Symantec подтверждает свою приверженность высочайшим стандартам ведения бизнеса. Symantec предоставляет специальную защищенную линию для обращения клиентов или отправки замечаний.

Сообщить о проблеме можно одним из следующих способов:

США и Канада: **1-866-833-3430**

Другие страны: **symantecethicsline.ethicspoint.com**

Электронная почта: **ethicsandcompliance@symantec.com**

Если вам потребуется помощь переводчика во время разговора по телефону, сообщите об этом специалисту EthicsLine.

- По всему миру
- Бесплатно
- Круглосуточно
- Без выходных
- Конфиденциально

О КОМПАНИИ SYMANTEC CORPORATION

Компания Symantec Corporation (NASDAQ: SYMC), являясь экспертом в области защиты информации, стремится помочь пользователям, предприятиям и правительственным учреждениям раскрыть потенциальные возможности технологий — в любое время, в любом месте. Основанная в апреле 1982 года компания Symantec, участник рейтинга Fortune 500 и создатель одной из крупнейших глобальных сетей анализа данных, предоставляет ведущие решения в области обеспечения безопасности, доступности и резервного копирования в местах хранения, обеспечения доступа и совместного использования важной информации. Число сотрудников компании насчитывает более 21 500 человек в более чем 50 странах мира. 99 % процентов компаний, входящих в список Fortune 500, являются клиентами Symantec. Доход за 2013 финансовый год составил 6,9 миллиарда долларов США. Для получения дополнительной информации обратитесь на веб-сайт www.symantec.com или свяжитесь с представителем Symantec на странице go.symantec.com/socialmedia.

Представительство Symantec в России и СНГ:

123317, Россия, Москва,
Пресненская набережная, 10,
Москва-Сити,
бизнес-центр «Башня на Набережной»,
блок С, 11 этаж
телефон: +7 (495) 662-8300
факс: +7 (495) 662-3225
www.symantec.ru

Представительство Symantec на Украине:

03680, Украина, Киев,
ул. Николая Гринченко, 4,
бизнес-центр «Regus Horizon Park»,
2 этаж
телефон: +38 044 390 67 67
факс: +38 044 390 59 00

Copyright © 2014 Symantec Corporation. Все права защищены. Symantec, логотип Symantec и логотип с галочкой являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками компании Symantec Corporation и ее дочерних компаний в США и других странах. Другие названия могут являться товарными знаками соответствующих владельцев. 05/2014