



Обновленная партнерская программа Symantec

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

ДВИГАЙТЕСЬ ВПЕРЕД. С ПОМОЩЬЮ  **Symantec**



Содержание

Введение в обновленную партнерскую программу Symantec

Компания Symantec полностью обновила партнерскую программу, чтобы предложить партнерам еще более эффективные ресурсы для повышения квалификации и выгодные поощрения за имеющиеся возможности, результаты работы и высочайшее качество обслуживания клиентов. Этот документ содержит основные положения обновленной партнерской программы Symantec и ответы на наиболее часто задаваемые вопросы, связанные с программой, новыми компетенциями, переходом и новой глобальной стратегией работы с партнерами.

Обновленная партнерская программа Symantec.....	3
Структура программы.....	4
Компетенции.....	4
План перехода	9
Глобальная стратегия работы с партнерами.....	10
Дальнейшие действия.....	12
Приложение	13



Структура программы

Что такое обновленная партнерская программа Symantec?

Обновленная партнерская программа, разработанная на основе глобальной стратегии работы с партнерами, предусматривает более широкие преимущества, учитывающие достижения партнеров, которые демонстрируют наличие возможностей, высокие результаты работы и заинтересованность в постоянном повышении качества обслуживания клиентов.

Когда обновленная партнерская программа станет доступна?

Информация о требованиях и преимуществах обновленной партнерской программы Symantec доступна с начала мая 2014 года. Запуск обновленной партнерской программы запланирован на начало октября 2014 года.

Что произойдет с текущей партнерской программой Symantec?

Запуск обновленной партнерской программы позволит Symantec консолидировать более 40 различных программ, создав единую глобальную структуру, которая упростит взаимодействие с партнерами и поможет повысить качество обслуживания клиентов. На первом этапе обновленная программа заменит отдельные компоненты существующей партнерской программы Symantec (SPP). Запуск программы не затронет некоторые категории партнеров и (или) участников других программ, вне сферы действия SPP. Календарь вступления в силу различных компонентов программы будет опубликован позднее.

Каким образом обновленная партнерская программа поможет в предоставлении решений клиентам?

Обновленная партнерская программа поможет повысить качество обслуживания клиентов за счет расширенного комплекса инструментов продаж, маркетинговых инструментов и технических ресурсов для повышения квалификации в следующих трех областях решений:

- **Эффективность работы пользователей и их защита:** предоставление клиентам решений, которые помогут повысить защищенность и производительность работы дома и в офисе.
- **Защита информации:** предоставление клиентам решений для улучшения ситуации с безопасностью и соблюдением нормативных требований.
- **Управление информацией:** предоставление клиентам решений для обеспечения непрерывной работы бизнеса и доступа к информации.

Какова цель обновленной партнерской программы?

Цель обновленной партнерской программы — повысить качество обслуживания наших общих клиентов. Все инструменты, курсы обучения и преимущества разработаны таким образом, чтобы помочь партнерам обеспечить максимально качественное обслуживание клиентов, подготовить первоклассные предложения и сформировать доверительное отношение с учетом постоянно меняющихся потребностей клиентов.

Что обновленная партнерская программа даст моей организации?

Помимо расширенных и усовершенствованных ресурсов для обучения, обновленная партнерская программа предусматривает ряд более выгодных и персонализированных преимуществ в зависимости от возможностей, достижений партнеров и степени удовлетворенности клиентов. Инвестиции в повышение квалификации и получение опыта, которые необходимы для обслуживания клиентов на наивысшем уровне, по нескольким областям решений откроют партнерам доступ к новым и расширенным преимуществам.



Структура программы

Какие виды преимуществ предусмотрены в обновленной партнерской программе для партнеров? Где можно получить дополнительную информацию?

По окончании переходного периода все одобренные партнеры Symantec получают доступ к расширенному комплексу услуг для повышения квалификации и множеству выгодных преимуществ в области продаж, маркетинга и технической поддержки, которые помогут увеличить спрос среди клиентов и расширить клиентскую базу, ускорить цикл продаж и приумножить достижения.

- Партнеры, инвестировавшие средства хотя бы в одну компетенцию уровня Expert, смогут оценить преимущества более глубокого понимания моделей поведения клиентов благодаря новым отчетам по исследованию рынка.
- Новая программа поощрений за эффективную работу по продлению поддержки предусматривает 2%-ный рибейт за операции по продлению поддержки для партнеров, которые получили по крайней мере одну компетенцию уровня Expert и выполнили или превысили установленные показатели продаж продления.
- Партнеры, имеющие по крайней мере одну компетенцию уровня Expert, смогут подать заявку на получение доступа к фондам развития в размере 5 % для утвержденных участников программы со статусом Platinum.
- Новая рибейтная программа за развитие бизнеса, доступная партнерам, которые инвестируют в компетенции уровня Expert, предусматривает рибейты до 8 % за выполнение или превышение показателей объема продаж по новым сделкам.
- Получите до 20 % прибавки к своему доходу с помощью программы регистрации потенциальных сделок Symantec для партнеров с компетенциями уровня Principal или Expert, которые активно занимаются поиском, разработкой и реализацией возможностей по повышению объемов продаж определенных продуктов.

Компетенции

Какие изменения произойдут в партнерской программе?

Вместе с обновленной партнерской программой компания Symantec представляет модель обучения на основе компетенций, которая заменит существующую структуру специализаций. Наличие компетенций является обязательным условием для получения статуса Silver, Gold и Platinum в новой партнерской программе.

Компетенции помогут расширить инвестиции партнера в специализации благодаря использованию существующих возможностей, что позволит повысить качество обслуживания клиентов. Преимущества, способствующие повышению конкурентоспособности, узнаваемости и развитию бизнеса, будут доступны только партнерам, обладающим компетенциями. Компетенции по выбранным предметным областям Symantec помогают партнерам продемонстрировать своим клиентам знания, опыт и квалификацию, необходимые для решения конкретных уникальных задач клиентов.

Для получения компетенций партнеру необходимо выполнить соответствующие требования в следующих трех областях:

- **Возможности:** продажи, маркетинг, техническая предпродажная подготовка и послепродажная поддержка в соответствии с циклом продаж клиента.
- **Результаты:** достижение установленных показателей объема продаж.
- **Степень удовлетворенности клиентов:** качество обслуживания клиентов, оцениваемое по степени удовлетворенности клиентов.

Предусмотрено два уровня компетенций: Principal и Expert. Дополнительная информация о требованиях компетенций доступна на сайте [PartnerNet](#).



Компетенции

В чем разница между уровнями компетенций Principal и Expert?

- **Компетенции уровня Principal:** партнеры, обладающие компетенцией уровня Principal, демонстрируют возможности, опыт и усилия в области предоставления 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.
- **Компетенции уровня Expert:** партнеры, обладающие компетенцией уровня Expert, демонстрируют расширенные возможности в соответствующей компетенции Symantec и высочайшее качество обслуживания клиентов. Более высокий уровень компетенции означает, что партнер достиг заданного объема продаж и показателей развития, продемонстрировал высокие показатели удовлетворенности клиентов и (или) выполнил другие требования программы, а также прошел процедуру валидации.

Изменится ли структура партнерской программы Symantec?

Партнерская программа Symantec нового формата предусматривает четыре уровня участия партнеров: Registered, Silver, Gold и Platinum. Эти названия уже знакомы партнерам по текущей партнерской программе Symantec. Доступ к различным преимуществам, инструментам и прочим ресурсам зависит от уровня участия партнера в программе. Сразу после регистрации в партнерской программе Symantec партнеры получают уровень Registered.

- **Партнеры Symantec уровня Registered:** регистрация в партнерской программе — это первый шаг на пути создания долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений с компанией Symantec. Партнерам уровня Registered доступны базовые преимущества, перечисленные в Руководстве по преимуществам в PartnerNet, курсы обучения и инструменты, которые помогут повысить квалификацию и получить опыт, необходимые для решения конкретных уникальных задач клиентов. Для получения статуса Registered в обновленной партнерской программе не требуются ни компетенции, ни аккредитации.
- **Партнеры Symantec уровня Silver:** партнеры уровня Silver повысили свой уровень Registered за счет получения по крайней мере одной компетенции уровня Principal. Партнерам уровня Silver предоставляются преимущества по транзакциям, в том числе программа регистрации потенциальных сделок, а также дополнительные преимущества в области продаж, маркетинга и технической поддержки для развития навыков, необходимых для привлечения новых клиентов.
- **Партнеры Symantec уровня Gold:** партнеры уровня Gold вложили значительные средства в сотрудничество с Symantec и имеют по крайней мере одну компетенцию уровня Expert. Кроме того, партнеры уровня Gold демонстрируют высокую степень удовлетворенности клиентов. Партнерам уровня Gold предоставляется множество дополнительных финансовых преимуществ, в том числе программа регистрации потенциальных сделок, рибейты за развитие бизнеса, фонды развития, основанные на предложениях, а также поощрения, вознаграждающие партнеров за эффективную работу и стимулирующие дальнейшее развитие бизнеса.
- **Партнеры Symantec уровня Platinum:** на партнеров уровня Platinum приходится самый большой объем инвестиций в Symantec, они имеют не менее трех компетенций уровня Expert и демонстрируют высокую степень удовлетворенности клиентов в связанных областях решений. Партнерам уровня Platinum предоставляются дополнительные стратегические преимущества, в том числе расширенные преимущества в программе регистрации потенциальных сделок, рибейты за развитие бизнеса, фонды развития, связанные с накоплением, а также поощрения, вознаграждающие партнеров за эффективную работу для финансирования квартальных мероприятий по развитию бизнеса и маркетингу. Партнеры уровня Platinum также имеют доступ к специализированным ресурсам поддержки Symantec для ускоренного развития бизнеса.



Компетенции

Какие компетенции Symantec доступны?

Партнеры Symantec могут получить компетенции в следующих областях решений:
(наличие компетенции зависит от региона)

- **Компетенция Symantec Archiving:** Партнеры Symantec, обладающие компетенцией Archiving, предоставляют решения, 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 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 доступна партнерам, которые имеют опыт работы с решениями Symantec SaaS и обеспечивают своим клиентам возможность удобного перехода в облачную среду. Эта компетенция будет запущена в ближайшее время.
- **Компетенция Symantec Data Security:** 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 Dynamic Storage and Continuity:** Обеспечение постоянной бесперебойной работы имеет огромную важность в эпоху глобализации мировой экономики. 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, приложениях и на самых различных платформах.
- **Компетенция Symantec eDiscovery:** Партнеры, обладающие компетенцией eDiscovery, предоставляют клиентам решения для ускорения обработки дел, повышения точности поиска информации и контроля затрат на управление информацией и судебные разбирательства за счет обеспечения прозрачности и управления процессом поиска информации.
- **Компетенция Symantec Endpoint Management:** Партнеры, 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 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 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 обеспечением целостности и защитой важной деловой информации.
- **Symantec Gateway Security:** Партнеры, обладающие компетенцией Gateway Security, предоставляют решения и рекомендации в области защиты инфраструктуры электронной почты и веб-инфраструктуры.
- **Компетенция Symantec Managed Services:** Партнеры, обладающие компетенцией Managed Services, могут предложить своим клиентам управляемые услуги и услуги по хостингу приложений с помощью решений Symantec, работающих на ресурсах компании или в облачной среде. Эта компетенция будет запущена в ближайшее время.
- **Компетенция Symantec Mid-Market Backup and Recovery:** Партнеры, обладающие компетенцией Mid-Market Backup and Recovery, 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.



Компетенции

- **Компетенция Symantec Mobility:** 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 Symantec Security Monitoring and Management:** 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 Website Security:** Вашим клиентам известно, что кража личной и финансовой информации, закрытой корпоративной информации и т. п. в результате несанкционированного доступа к системе, ее взлома или других компьютерных угроз, может иметь серьезные последствия для репутации компании.

Партнеры Symantec, обладающие компетенцией Website Security Solutions, имеют большой опыт в реализации решений по защите данных при перемещении между вертикальными структурами, технологиями и приложениями для обеспечения безопасной бесперебойной работы бизнеса и формирования доверия к интернет-услугам.

Что произойдет с существующими специализациями партнера в обновленной партнерской программе?

Модель компетенций, разработанная на основе существующей модели специализаций Symantec, предназначена для признания достижений партнеров, демонстрирующих высокий уровень квалификации в определенных областях решений или предоставления услуг. Всего доступно 14 новых компетенций Symantec на основе решений и моделей предоставления услуг. Для каждой компетенции и уровня компетенции подготовлены специальные ресурсы повышения квалификации для более эффективной поддержки партнеров на всех этапах взаимодействия с клиентами. Таблица соответствия между специализациями и компетенциями Symantec доступна в [Приложении](#).

Каким образом компетенции будут учитывать бизнес-модель партнера?

Компетенции Symantec помогут партнерам достичь поставленных целей на основных рынках благодаря гибким возможностям обновленной партнерской программы и более эффективной адаптации стратегий партнера к решениям Symantec.

- Новые отчеты по исследованию рынка, методики продаж и прочая стратегически важная информация помогут партнерам эффективнее согласовать свои возможности с потребностями клиентов и портфелем решений Symantec.
- Повышение качества работы в основных сферах деятельности или преобразование бизнес-модели с учетом перспектив развития с помощью инструментов, курсов обучения и прочих ресурсов, доступных при получении компетенции Symantec.
- Получайте вознаграждения за свои успехи и поддержку со стороны Symantec по мере развития и расширения своего бизнеса в рамках обновленной партнерской программы.

Изменилась ли структура программы?

Да, структура обновленной партнерской программы предусматривает поддержку партнеров независимо от применяемой бизнес-модели — интеграция, управление или перепродажа решений. Компетенции Symantec разработаны в соответствии с этой структурой.



Компетенции

- **Интеграция:** бизнес-модель партнера, основанная на подготовке рекомендаций и создании интегрированных решений, состоящих из нескольких компонентов/продуктов, и ориентированная в основном на предоставление услуг профессионального уровня. Эти бизнес-модели также могут упоминаться в контексте компетенций и требований к аккредитациям.
- **Доступные компетенции:** Symantec Enterprise Backup and Recovery, Symantec Archiving, Symantec Dynamic Storage and Continuity, Symantec Security Monitoring and Management, Symantec Data Security, Symantec Mobility, Symantec Endpoint Management и Symantec eDiscovery.
- **Управление:** бизнес-модель партнера, основанная на предоставлении клиентам услуг, включающих несколько компонентов/продуктов (в том числе от сторонних поставщиков), которые приобретаются партнером и принадлежат ему. Эта бизнес-модель предусматривает предоставление доступа к технологическим решениям в виде услуги, обеспечивающей партнеру регулярный доход. Эти бизнес-модели также могут упоминаться в контексте компетенций и требований к аккредитациям.
- **Доступные компетенции:** Symantec Managed Services (будет запущена в ближайшее время).
- **Перепродажа:** бизнес-модель партнера, основанная на перепродаже клиентам продуктов и услуг других поставщиков, как правило, без предоставления дополнительных услуг, поддержки или настройки. Эти бизнес-модели также могут упоминаться в контексте компетенций и требований к аккредитациям.
- **Доступные компетенции:** Symantec Mid-Market Backup and Recovery, Symantec Gateway Security, Symantec Website Security Solutions, Symantec Endpoint Security и Cloud (будут запущены в ближайшее время).

Как получить компетенцию? Можно ли получить несколько компетенций?

Для получения компетенции уровня Principal необходимо пройти указанные курсы обучения, получить аттестации, выполнить требования к объему продаж и предоставить отзывы клиентов в соответствии с требованиями, перечисленными в приложении к соответствующей компетенции на сайте [PartnerNet](#). Партнеры, получившие компетенцию уровня Principal, имеют право подать заявку на получение компетенции уровня Expert.

При желании партнеры могут получить любое количество компетенций. Новый формат программы поможет расширить спектр предложений для повышения степени удовлетворенности клиентов или обеспечить поддержку более глубоких инвестиций в отдельные интегрированные области технологий. Повышение статуса до Expert по нескольким компетенциям дает партнерам возможность перейти на следующий уровень партнерской программы и получить дополнительные преимущества.

Какие существуют требования для получения компетенции уровня Expert?

Помимо требований соответствующей компетенции уровня Principal, партнерам необходимо выполнить более высокие требования к объему продаж, степени удовлетворенности и отзывам клиентов, а также пройти процедуру валидации соответствия квалификации уровню Expert. Подробные сведения о процедуре Expert-валидации приведены в Руководстве по процедуре валидации соответствия квалификации партнера уровню Expert на сайте [PartnerNet](#).



Что такое основные и дополнительные решения?

Все продукты Symantec делятся на две категории: основные и дополнительные. Основные решения определяют обязательные аккредитации для каждой компетенции Symantec. К дополнительным решениям относятся продукты, входящие в семейство продуктов по основному решению и обеспечивающие возможности перекрестных/дополнительных продаж сопутствующих продуктов. Обучение и (или) аккредитации по дополнительным решениям необязательны для партнеров. При определении доступных преимуществ в зависимости от объема продаж и транзакций учитываются транзакции как по основным, так и по дополнительным решениям. Дополнительная информация приведена в приложении к соответствующей компетенции на сайте [PartnerNet](#).

План перехода

Когда начнется переход к обновленной партнерской программе?

После запуска обновленной партнерской программы (май 2014 года) партнерам будет предоставлено достаточно времени для перехода к структуре программы нового формата. С мая по октябрь 2014 года будут действовать текущие условия и преимущества партнерской программы, чтобы партнеры могли сосредоточиться на выполнении новых требований обновленной программы.

Каким образом произойдет переход от специализаций Symantec к компетенциям Symantec?

Все существующие специализации будут преобразованы в компетенции по решениям. Текущие вложения в партнерские отношения с Symantec будут сохранены при переходе к обновленной программе. Возможности, разработанные партнерами в процессе получения специализаций, будут учитываться при переходе к новой структуре компетенций. У партнеров будет достаточно времени, чтобы проанализировать условия обновленной программы, оценить преимущества изменений для бизнеса и начать планирование собственной стратегии перехода. Более подробная информация приведена в [Приложении](#).

Как изменится текущий статус партнера в партнерской программе Symantec?

По окончании переходного периода (ориентировочно в октябре 2014 года) уровни партнеров будут пересмотрены с учетом установленных требований. Symantec признает многообразие возможностей, задач бизнеса и стратегических целей партнеров.

В обновленную партнерскую программу Symantec изначально заложен более дифференцированный подход к расчету возврата инвестиций в партнерские отношения с Symantec.

Начиная с октября 2014 года партнерам будут доступны преимущества, предусмотренные для соответствующих уровней обновленной партнерской программы.

Мы будем уделять особое внимание помощи партнерам в получении максимальной отдачи от полученного статуса в обновленной партнерской программе и выполнении новых требований программы.

Будут ли сохранены преимущества текущих специализаций в течение переходного периода?

Да, все существующие преимущества специализаций будут сохранены до окончания переходного периода, включая, но не ограничиваясь следующим:

- Поощрения, в том числе Margin Builder и программа регистрации потенциальных сделок
- Доступ к специальным продуктам (в зависимости от региона)
- Дополнительные лицензии на ПО



Глобальная стратегия работы с партнерами

Обновленная партнерская программа Symantec разработана на основе абсолютно новой глобальной стратегии работы с партнерами.

Какое значение имеют партнеры для Symantec?

В своем видении взаимоотношений с партнерами Symantec опирается на следующие основные принципы:

- Партнеры играют важную роль для успеха нашего бизнеса и являются одной из основных ценностей Symantec.
- Мы реализуем совместную, целенаправленную и тщательно продуманную стратегию, обеспечивающую правильный выбор партнеров для предоставления клиентам услуг высочайшего качества.
- Мы признаем и поощряем достижения партнеров.

Какова цель стратегии работы с партнерами Symantec?

Наша цель — обеспечение устойчивого роста прибыли, эффективное использование общих ресурсов с целью увеличения выгоды для клиентов.

Что означает выражение «ориентированный на рынок»?

Выражение «ориентированный на рынок» означает взгляд «снаружи внутрь», т. е. наша стратегия выхода на рынок определяется предпочтениями клиента и спецификой рынка. Нашими совместными усилиями этот подход позволяет решать более глобальные задачи клиентов и повышать качество обслуживания. Кроме того, Symantec предоставляет различные варианты приобретения решений с учетом бизнес-модели клиента.

Каким образом была разработана стратегия работы с партнерами Symantec?

На первом этапе были разработаны структура и методология, а затем проведена работа по их согласованию с внутренними и внешними экспертами. Мы проанализировали задачи клиентов, а также области применения наших решений в системах клиентов и партнеров. Анализ партнерской экосистемы позволил выделить категории партнеров, которые лучше всего подходят для предоставления решений, в которых нуждаются наши клиенты. Затем партнеры были объединены в логические группы и связаны с целевыми группами продуктов. В результате были подготовлены рекомендации по повышению эффективности продаж для партнеров.

Каким образом стратегия работы с партнерами влияет на консалтинговые услуги, предоставляемые партнерами?

Symantec высоко ценит партнеров, обладающих навыками и возможностями для предоставления консалтинговых услуг клиентам. Уникальные дополнительные консалтинговые услуги партнеров помогут повысить степень удовлетворенности клиентов и получить вознаграждения за свои усилия в соответствии с условиями обновленной партнерской программы.

Почему Symantec изменяет свою стратегию работы с партнерами?

В рамках нового стратегического направления и плана действий, о которых было объявлено в январе 2013 года, потребовалось провести повторную оценку и оптимизацию существующих предложений и стратегии выхода на рынок. Для наших партнеров это означает дополнительные возможности для развития бизнеса и повышение качества обслуживания наших общих клиентов.

Каким образом были выделены сегменты партнеров?

Мы проанализировали все существующие виды партнерских отношений в Symantec и разделили их на группы по общим возможностям и ряду других критериев. К таким возможностям относятся модели предоставления продуктов и решений клиентам, технические возможности, спектр услуг, цикл продаж и охват рынка. Таким образом, было создано 8 различных групп, объединяющих более 40 категорий партнеров.



Глобальная стратегия работы с партнерами

Какие существуют сегменты и группы партнеров?

Существуют следующие сегменты партнеров: технологические партнеры, предоставляющие встраиваемые решения — поставщики услуг ХааС («все как услуга»), поставщики аппаратного/программного обеспечения, системные интеграторы, поставщики управляемых услуг, реселлеры услуг по обеспечению доступа, партнеры в области интернет-бизнеса и лица, оказывающие влияние на принятие решений.

Отдельные партнеры могут иметь уникальные возможности и принадлежать нескольким группам.

Примеры: поставщики управляемых услуг, телекоммуникационные компании/поставщики услуг Интернета, поставщики услуг по аутсорсингу бизнес-процессов*. Партнеры этой категории предоставляют обширный спектр технических возможностей и услуг, они самостоятельно оказывают влияние и повышают спрос, а также демонстрируют глобальный масштаб деятельности. С учетом их общих возможностей, бизнес-модели и ряда других общих характеристик они были объединены в категорию «Поставщики управляемых услуг».

Каким образом партнеры узнают о назначенном им сегменте партнеров?

В течение ближайших месяцев партнеры получат четкие инструкции для определения своего сегмента, а также более подробную информацию о новой стратегии работы с партнерами. Некоторых партнеров можно отнести к нескольким категориям — это зависит от применяемой бизнес-модели.

В одной из последних презентаций упоминалась фраза «категории решений». Что это такое?

Используя аналогичный подход, мы объединили более 100 отдельных продуктов в логические группы в зависимости от сложности сегмента партнеров — от индивидуальных клиентов до крупных предприятий. В результате консолидации было сформировано 4 группы продуктов или категории решений.

Данная классификация включает в себя следующие категории: решения для бизнеса и конечных пользователей, управляемые услуги, готовые решения для бизнеса и встраиваемые решения.

По какому принципу Symantec объединяет продукты в категории решений?

Мы проанализировали различные характеристики каждого решения, в том числе сегменты рынка, модель предоставления и сложность развертывания. Решения, имеющие схожие характеристики, были объединены в отдельные группы.

Например, готовые решения для бизнеса — это чрезвычайно сложные решения с трудоемким циклом продаж и настройки. Они лучше всего подходят корпоративным клиентам и, как правило, включают в себя такие продукты, как Symantec Storage Foundation, Symantec Cluster Server и Symantec Data Loss Prevention.

Какие сведения доступны на сайте PartnerNet для ознакомления с программой?

PartnerNet содержит всю необходимую информацию о новой партнерской программе Symantec. Мы будем продолжать публиковать ресурсы, связанные со стратегией работы с партнерами и программой, на веб-сайте <http://partnernet.symantec.com/partnership> по мере их появления.



Дальнейшие действия

Что я могу предпринять сегодня?

Обсуждение: партнерские отношения и обмен информацией неотделимы друг от друга.

- Коллектив Symantec готов предложить вам всестороннюю поддержку. Давайте обсудим способы успешного перехода к более выгодным партнерским отношениям с Symantec.

Изучение программы

- Присоединяйтесь к вебкам и (или) мероприятиям в своем регионе, чтобы быть в курсе последних новостей. Посетите веб-сайт [PartnerNet](#).

Разработка стратегий развития бизнеса

- Проанализируйте задачи бизнеса и разработайте стратегии развития в основных сферах деятельности с учетом специфики своего бизнеса.

Определение областей, требующих финансовых вложений

- Определите области, в которых следует сконцентрировать усилия и ресурсы. Какие предметные области требуют больше всего внимания, учитывая задачи бизнеса и рентабельность инвестиций?

Реализация намеченных планов

- Совместно с сотрудниками Symantec разработайте план мероприятий для перехода к обновленной партнерской программе, чтобы получить доступ к еще более выгодным предложениям от Symantec.

Путь к победе: успех наших клиентов — наш общий успех.

Вместе мы создаем высочайшие стандарты качества обслуживания клиентов на основе партнерских отношений. Стремление к успеху, желание превзойти ожидания клиентов, инструменты, ресурсы и преимущества, способствующие реализации всех потенциальных возможностей для бизнеса — вот ключ к более предсказуемому и стабильному доходу для вашей организации.

Приложение

Соответствие между специализациями и компетенциями Symantec

Специализации и программы	Компетенции Symantec
cloud Authorized Reseller	Компетенция Cloud Services*
.cloud Certified Partner	Компетенция Cloud Services*
Специализация Archiving & eDiscovery	Компетенция Archiving
Специализация Archiving & eDiscovery + Clearwell Authorized	Компетенция eDiscovery
Специализация Data Loss Prevention	Компетенция Data Security
Специализация Data Protection with Backup Exec	Компетенция Mid-Market Backup and Recovery
Специализация Data Protection with NetBackup	Компетенция Enterprise Backup and Recovery
Специализация Elite/Expert SMB	Компетенция Endpoint Security; компетенция Mid-Market Backup and Recovery
Специализация Encryption	Компетенция Endpoint Security
Специализация Enterprise Security	Компетенция Endpoint Security
ExSP	Компетенция Managed Services*
Специализация High Availability	Компетенция Dynamic Storage and Continuity
Специализация IT Compliance	Компетенция Data Security
Специализация Managed Security Services	Компетенция Security Monitoring and Management
Специализация Mobility Solution	Компетенция Mobility
MSS Prime Contractor	Компетенция Managed Services*
Н/Д	Компетенция Gateway Security



Приложение

Специализации и программы	Компетенции Symantec
SMB-Backup	Компетенция Mid-Market Backup and Recovery
SMB-Security	Компетенция Endpoint Security
SSP .cloud Service Provider	Компетенция Managed Services*
SSP eDiscovery	Компетенция Managed Services*
Специализация Storage Management	Компетенция Dynamic Storage and Continuity
Партнерская программа Website Security	Компетенция Website Security Solutions

*Компетенция будет запущена в ближайшее время
Наличие компетенции может зависеть от региона