



FORTI PARTNER PROGRAM

Con il Programma FortiPartner, entrerai a far parte di una rete globale di rivenditori competenti e insieme a Fortinet sarai impegnato sugli stessi obiettivi: fornire ai clienti prodotti, servizi e supporto di categoria superiore.

- Linee Guida del FortiPartner Program
- Vantaggi/Requisiti
- Diventare Partner Fortinet

FORTINET®

LINEE GUIDA del FORTIPARTNER PROGRAM

Il FortiPartner Program ("FPP"), mira a creare una rete globale di rivenditori competenti, impegnati sugli stessi obiettivi di Fortinet - fornire ai propri clienti prodotti, servizi e supporto di categoria superiore.

I LIVELLI DEL PROGRAMMA

Il FPP è strutturato in 3 livelli: Gold, Silver e Bronze. Ciascun livello del FPP si basa sull'accettazione e sul costante raggiungimento di determinati obiettivi di fatturato, supporto, formazione e marketing che evidenziano un elevato impegno sui prodotti e sul servizio di assistenza clienti. Il FPP aiuta i partner Fortinet, che vengono selezionati tra i migliori rivenditori, e pertanto permette di raggiungere un soddisfacente, e reciproco, ritorno dell'investimento.



IL VALORE DEL FPP

Le aziende che partecipano al FPP godono di numerosi vantaggi (vedi tabella a pagina 3), come ad esempio:

- La competenza per vendere e fornire assistenza sulla gamma prodotti FortiGate, che offre funzionalità superiori, prestazioni più elevate e costi inferiori rispetto a qualsiasi sistema concorrente.
- La possibilità di ricevere un flusso continuo di introiti, proveniente da rinnovi contrattuali di supporto automatizzati.
- L'accesso a servizi di formazione tecnica e commerciale.
- L'accesso a vari programmi di lead generation.

L'adesione al FPP consente non solo di accedere alla migliore tecnologia di sicurezza presente oggi sul mercato, ma anche di godere del supporto vendite, marketing e tecnico necessario per incrementare il business della vostra azienda.



www.fortinet.com/partners

COME DIVENTARE PARTNER

Per richiedere l'adesione al FPP, il potenziale rivenditore deve compilare il modulo presente sul nostro sito web all'indirizzo www.fortinet.com/partner/fpp.html, oppure il Channel Manager o il Country Manager. Per garantire un rapporto vantaggioso ad entrambe le parti, Fortinet valuterà le informazioni fornite dal potenziale rivenditore. Verrà stabilito in che misura i potenziali rivenditori saranno in grado di soddisfare gli obiettivi di formazione, supporto, marketing, oltre agli impegni di fatturato e di gestione, e verrà assegnato un adeguato livello FPP, prima dell'accettazione del contratto da parte del partner.

REGOLAMENTO DEL PROGRAMMA

La partecipazione al FPP e tutti i benefici conseguenti sono espressamente condizionati al raggiungimento e mantenimento, da parte del partner, degli obiettivi di fatturato e supporto su base trimestrale e annuale; nel caso in cui un partner non soddisfi tali obiettivi, per ciascun trimestre o anno, Fortinet si riserva il diritto di modificare il livello del partner o di revocare qualsiasi beneficio fino alla totale esclusione del partner dal FPP. Fortinet si riserva di modificare le linee del FPP in qualsiasi momento.

PANORAMICA SUL PROGRAMMA

I requisiti principali per il conseguimento dei livelli di accreditamento Gold, Silver e Bronze, sono i seguenti:

1. Certificazione tecnica
2. Requisiti di supporto e servizi
3. Impegni marketing
4. Obiettivi di fatturato annuali



Certificazione tecnica

Durante lo svolgimento del processo di certificazione, sia Fortinet che il partner consolidano reciprocamente il loro impegno per una più gratificante relazione a lungo termine. Al fine di mantenere attivo il rapporto di partnership sono necessari 2 tipi di certificazione: Fortinet Certified Network Security Associate e Professional (FCNSA e FCNSP). Il numero di persone che devono raggiungere e mantenere lo status FCNSP dipende dal livello di FPP richiesto.

Requisiti di supporto e servizi

Il Partner Fortinet fornisce supporto di primo livello per i prodotti Fortinet distribuiti e venduti in base all'accordo di supporto e manutenzione stipulato tra Fortinet e ciascun cliente. Conformemente all'adesione del rivenditore al FPP, il partner deve continuare a mantenere il proprio personale tecnico e di supporto formato, competente e sufficientemente aggiornato su software e prodotti accreditati, per rispondere alle domande dei clienti sul loro utilizzo e funzionamento. Il partner deve inoltre creare un collegamento tecnico per coordinare il proprio supporto verso i clienti.

Requisiti di marketing

Al termine di ciascun trimestre, il rappresentante Fortinet ed il Partner Fortinet elaborano insieme un piano di marketing, per stabilire la migliore strategia di marketing e comunicazione su cui lavorare, tenendo conto dei mezzi e degli strumenti già esistenti. In questo modo, Fortinet vi aiuterà a raggiungere i vostri impegni marketing.

Obiettivi di fatturato annuali

Gli obiettivi di fatturato annuali e trimestrali vengono definiti tra il partner e Fortinet. Per aiutare il Partner a realizzare i propri obiettivi di vendita, Fortinet dispone di strumenti tecnici e di vendita studiati per fornire una dettagliata conoscenza delle nostre offerte. Il livello definito non è fisso, ma può essere adattato alla situazione contingente del Partner Fortinet o del mercato.

VANTAGGI	LIVELLO FPP		
	FORTINET GOLD PARTNER	FORTINET SILVER PARTNER	FORTINET BRONZE PARTNER
Welcome Kit: ·Accesso al Portale Fortinet "Secure Partner Extranet" ·Accesso all'interfaccia di supporto tecnico ·Newsletter bimestrale sulle novità tecniche e di Fortinet ·Release aggiornate del Fortinet Partner Guidebook ·Inserimento nel Partner Locator del sito web Fortinet (eccetto i Bronze)	✓	✓	✓
Sconto raccomandato su tutti i prodotti e servizi FortiGuard	45%	35%	26%
Sconto raccomandato su contratti maintenance FortiCare	22.5%	17.5%	13%
Sconto raccomandato su Unità Demo	58%	58%	58%
Coinvolgimento nelle case study	✓	✓	✓
Licenza di pubblicare il logo Fortinet sul sito partner	✓	✓	✓
Riunioni trimestrali di Business Review	✓	✓	-
Possibilità di utilizzo del logo Fortinet sui materiali informativi	✓	✓	✓
Formazione vendite	✓	✓	-
Formazione gratuita sulla risoluzione dei problemi*	✓	✓	✓
*I Partner Fortinet certificati sono quei partner che hanno raggiunto il numero necessario di tecnici FCNSP			
REQUISITI			
Requisiti Generali			
Completamento e accettazione della domanda di ammissione al programma	✓	✓	✓
Essere cliente di un distributore autorizzato Fortinet	✓	✓	✓
Requisiti Vendite			
Fornire agli utenti finali supporto pre-vendita	✓	✓	-
Impegno di fatturato (minimo)	2.000.000	250.000	30.000
Ordine minimo	50.000	20.000	-
Impegni progressivi trimestrali	✓	✓	-
Rinnovi contrattuali: collaborazione con il distributore e il Team Rinnovi Vendite di Fortinet e gestione di tutti gli aspetti dei processi di rinnovo dei contratti di servizio	✓	✓	✓
Requisiti Supporto			
Staff Fortinet Certified System Engineers (FCNSP) versione 3.0	4	2	1
Fornire supporto di primo livello: contatto diretto con ciascun cliente, gestione di tutte le richieste iniziali, con identificazione delle componenti coinvolte nel problema e ottenimento della documentazione necessaria relativa alla richiesta o al problema. Il supporto di primo livello deve affrontare e risolvere i problemi relativi alle questioni di networking di base, problemi di configurazione, problemi del prodotto e di tutte le altre materie basilari.	✓	✓	✓
Requisiti Marketing			
Business plan e Marketing plan trimestrale	✓	✓	-
Eventi marketing annuali dedicati a incrementare le vendite Fortinet	8	4	-
Requisiti di Gestione			
Tenere un'accurata registrazione dei dettagli degli utenti finali a cui sono stati venduti prodotti e servizi Fortinet. Condividere queste informazioni con il distributore autorizzato Fortinet (su "ordini d'acquisto" e "report POS") e con il team vendite rinnovi Fortinet	✓	✓	✓
Durante la registrazione di prodotti o servizi Fortinet, registrare sia le informazioni relative al rivenditore che gli utenti finali all'indirizzo https://support.fortinet.com o consigliare all'utente finale di farlo	✓	✓	✓

VANTAGGI

VANTAGGI PER LE VENDITE

- Campagne promozionali
- Presentazioni verticali sulla gamma prodotti
- Formazione vendite gratuita
- Accesso ai più recenti strumenti di vendita
- Programma di incentivi

VANTAGGI DI MARKETING

- Supporto marketing Fortinet
- Inserimento nel Partner Locator
- Accesso alle più recenti analisi competitive
- Accesso alle più recenti ricerche di settore

VANTAGGI DELLA CERTIFICAZIONE

- Formazione gratuita sulla risoluzione dei problemi
- Accesso diretto al supporto tecnico telefonico Fortinet

VANTAGGI DEL SUPPORTO TECNICO

- Sistema di on-line Ticketing prioritario
- Accesso al Fortinet Knowledge centre
- Accesso a documenti tecnici Fortinet

ITALIA

Via del Casale Solaro, 119
00143 Roma, Italia
Tel. 06 51573330
Fax: +39 06 51573390
E-mail: info@fortinet.it
www.fortinet.com