

# 10 MOTIVI PER DIVENTARE PARTNER SONICWALL

Diventa partner per vincere. Solo con SonicWall.



Il programma per i partner SecureFirst conferma il costante impegno e investimento nel canale da parte di SonicWall, offrendo un approccio multilivello con un'ampia gamma di vantaggi per i partner. Grazie a questo programma, i partner possono rapidamente diventare leader di pensiero e innovatori nel settore della sicurezza in continua evoluzione.

Prodotti di qualità superiore, competenza tecnica, ampi margini di guadagno e fidelizzazione dei clienti sono solo alcuni dei motivi per cui un partner SecureFirst ha la certezza che la collaborazione con SonicWall è sempre vincente.

Scopri i 10 motivi per cui più di 18.000 partner registrati hanno scelto SonicWall.

## 1. Accesso a un portfolio di sicurezza di rete all'avanguardia

SonicWall offre un'ampia gamma di soluzioni per il rilevamento e la prevenzione automatizzati delle violazioni in tempo reale, tra cui:

- Gamma completa di firewall di nuova generazione
- Appliance di sicurezza e-mail locali e in hosting
- Soluzioni per l'accesso sicuro a reti wireless, remote e mobili
- Servizi di gestione, reportistica e analisi
- Sandbox nel cloud Capture Advanced Threat Protection
- Servizi aggiuntivi di supporto, sicurezza e gestione

SonicWall offre inoltre ai partner risorse complete per l'installazione e la manutenzione e controlli semplificati per la gestione delle licenze e dei rinnovi.



## 2. Un impegno totale verso il canale

SonicWall fa parte del tuo team. È per questo che siamo impegnati al 100 per cento nel canale. Si tratta di un modello a due livelli – senza vendite dirette – concepito per permettere ai partner di incrementare il fatturato e di accontentare i clienti.

Il programma per il canale di distribuzione è diretto da Steve Pataky, Senior Vice President e Chief Revenue Officer di SonicWall, un professionista esperto del settore che CRN ha riconosciuto tra i ["50 responsabili di canale più influenti"](#).

Per migliorare la tua capacità di promuovere i prodotti SonicWall ai clienti, offriamo risorse di vendita e marketing dedicate, e reti di distribuzione a valore aggiunto. Il nostro impegno è fornirti gli strumenti giusti, non metterci in concorrenza con te.

## 3. Margini interessanti e sconti convenienti

SonicWall offre ai partner cospicui margini su hardware, software e servizi, che comprendono:

- Sconti differenziati in base al livello di partnership
- Opportunità di margini incrementali grazie agli sconti a consuntivo
- Notevoli opportunità di rinnovo grazie all'ampia base di clienti esistente

## 4. Incremento del fatturato ricorrente

La nostra offerta di Security-as-a-Service contribuisce ad allineare il fatturato ricorrente del fornitore di servizi con un modello di spese ricorrenti – un approccio comprovato per aiutarti a incrementare più efficacemente il business.

Offri ai clienti una soluzione completa per la sicurezza della rete a un prezzo di abbonamento mensile conveniente e interessante, il tutto senza investimenti iniziali. L'offerta è disponibile per l'intera gamma di prodotti SonicWall. Tutti i dispositivi hardware e i servizi sono disponibili a una tariffa mensile.

## 5. Miglioramento del business grazie alla formazione e alla certificazione online

Ottimizza le tue competenze e la tua conoscenza del mercato con SonicWall University, una sofisticata piattaforma didattica progettata per formare i partner sulle nuove minacce informatiche. La SonicWall University offre ai partner programmi interattivi di formazione in base al ruolo, costantemente aggiornati per tenere conto degli ultimi cambiamenti nel panorama della cyber security.

Verifica i progressi e guadagna sconti seguendo vari corsi e ottenendo le relative certificazioni.

## Pronto a essere dei nostri?

Diventa un partner SonicWall SecureFirst per ottenere i benefici del pluripremiato programma globale per i partner.

**ADERISCI SUBITO**

Oppure visita [sonicwall.com/partners](https://sonicwall.com/partners).

SonicWall University è il modo più dinamico per potenziare te stesso e la tua azienda.



Programma basato su mercato e intelligence



Programma aggiornato in tempo reale in base alle attuali minacce



Piattaforma basata sul web



Formazione in base al ruolo



## 6. Dialogo con i clienti mediante un potente motore di marketing

Accedi a SonicWall Overdrive, il motore di marketing per i partner che ti fornisce gli strumenti per realizzare campagne di successo per stimolare la domanda, rafforzare la pipeline, ottimizzare la presenza sui social media e concludere più affari con risorse di vendita collaudate.

Attraverso la piattaforma, SonicWall crea e ti offre programmi email, risorse di vendita, contenuti per i social, registrazione delle opportunità di vendita, una libreria di asset digitali e molto altro ancora. È la soluzione chiavi in mano per arrivare velocemente sul mercato.

## 7. Accedi alle risorse con un portale multifunzione

Il nostro premiato programma per i partner si basa sul semplice e intuitivo Portale per i partner SonicWall. In esclusiva per i partner SecureFirst autorizzati, il portale offre strumenti e informazioni destinati ad accelerare il tuo successo nella vendita e a supportare le soluzioni SonicWall.

Oltre a fornire accesso a SonicWall University e a SonicWall Overdrive, l'intuitivo portale offre

richieste di fondi per lo sviluppo del marketing (MDF) e potenti strumenti per aiutare i partner a registrare le opportunità di vendita SonicWall e ad ottenere ricompense finanziarie.

## 8. Una vetrina per i prodotti con dimostrazioni e prove

Hai bisogno di illustrare a un potenziale cliente come funziona un prodotto SonicWall? Usa le demo virtuali o le appliance di prova per chiudere il contratto.

SonicWall offre prodotti estremamente scontati, non destinati alla vendita, per ambienti dimostrativi e di prova. Ancor meglio, il SonicWall Capture Threat Assessment Evaluation Program ti permette di mostrare ai clienti le prestazioni del firewall tradizionale che hanno installato e le minacce che entrano nel loro ambiente. È un approccio irresistibile per vendere prodotti potenti.

## 9. La sicurezza della convalida di terze parti

Il successo dei nostri partner viene sempre notato dalle terze parti. Attraverso questa collaborazione, siamo onorati di ricevere riconoscimenti in numerose categorie, quali eccellenza di prodotti e servizi, leadership, servizio clienti, spirito innovativo e performance sui mercati emergenti.

Il programma per i partner SonicWall SecureFirst ha ottenuto il massimo punteggio di **5 stelle nella Partner Program Guide CRN 2017**, mentre i prodotti SonicWall hanno ricevuto il massimo riconoscimento *Recommended* di NSS Labs per quattro anni consecutivi.



GUARDA TUTTI I PREMI



#### 10. Il vantaggio di unire le forze con un'azienda dedicata alla sicurezza informatica

SonicWall previene il crimine informatico da oltre 25 anni, difendendo piccole e medie imprese in tutto il mondo. Ci avvaliamo delle risorse e della competenza di oltre 18.000 fedeli partner registrati in ogni parte del pianeta che contribuiscono a rendere sicure oltre un milione di aziende e reti mobili, e i rispettivi dati, email e applicazioni, in più di 150 paesi diversi.

 Fondata nel 1991

 18.000 partner di canale registrati

 1 milione di reti protette

 1 milione di sensori in tutto il mondo

 150 paesi

## Diventa partner per vincere. Scegli SonicWall.

Pronto a entrare a far parte del Programma per i partner SonicWall SecureFirst? Diventa subito un partner SonicWall SecureFirst e sfrutta tutti i vantaggi del nostro pluripremiato programma per i partner.

[DIVENTA PARTNER](#)

Collegati con SonicWall

