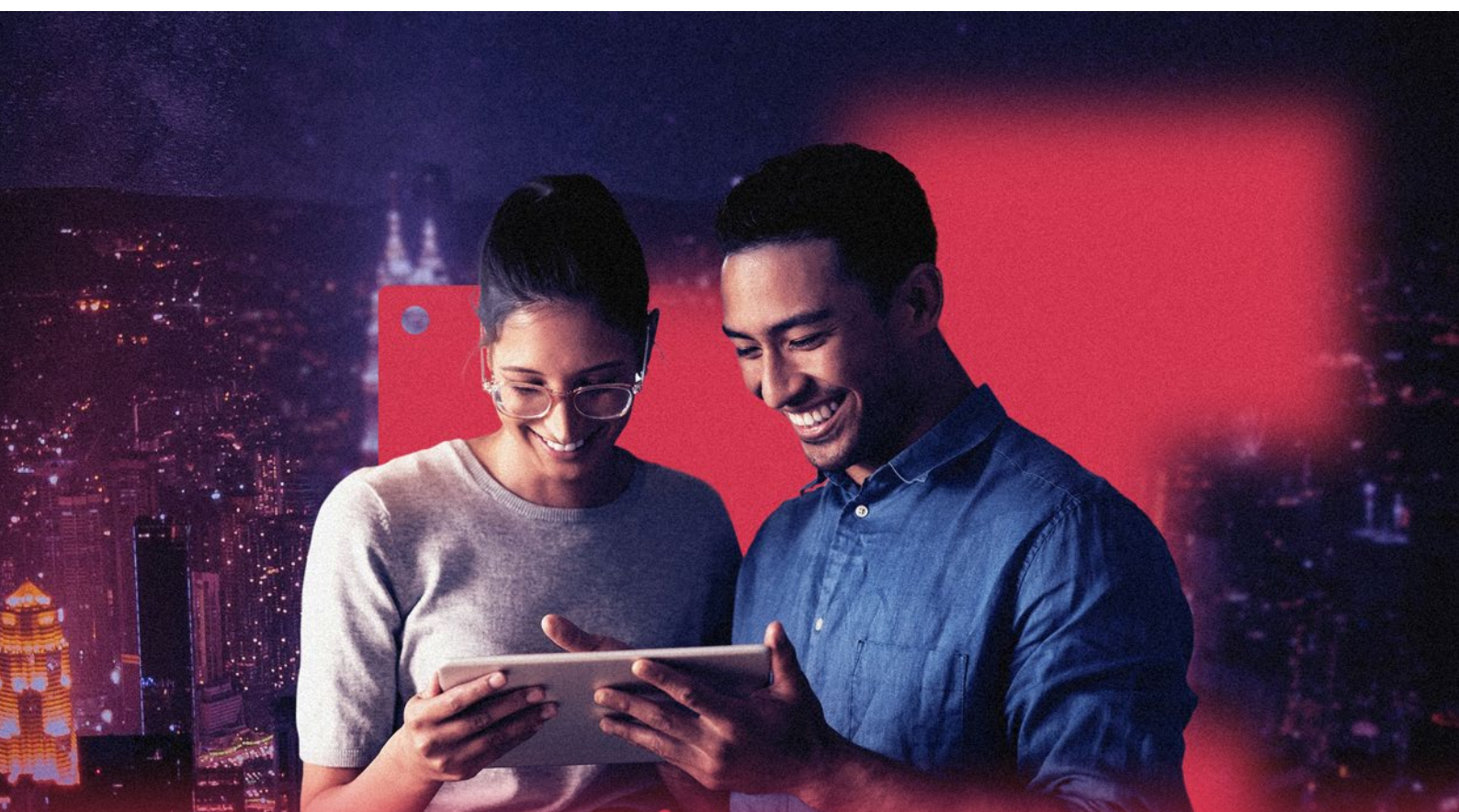




# Programma per i partner

Una guida completa

Marchio del gruppo Alludo™



## Programma per i partner

È il momento ideale per diventare nostro partner! Il nostro ecosistema di partner registra una robusta e costante crescita grazie ai clienti che continuano a utilizzare i nostri partner. Offriamo molti programmi e vantaggi e tramite la nostra partnership offriamo ai nostri partner l'opportunità di acquisire nuovi clienti e accedere a ulteriori flussi di guadagni.

I nostri prodotti per la creatività e produttività sono disponibili in tutto il mondo tramite una rete consolidata di distributori internazionali, rivenditori, retailer, OEM, fornitori online e siti Web online. I nostri programmi per rivenditori offrono ai nostri partner elevati margini di profitto, offrendo ai clienti alcuni dei marchi software più diffusi e ampiamente riconosciuti al mondo.

Con 35 anni nel settore dell'innovazione, Alludo occupa una posizione privilegiata come pioniere nel settore della frontiera digitale. Oggi questo impegno dà vita a tecnologie che abbattano le limitazioni del passato. Gli strumenti di collaborazione amplificano il talento creativo. I flussi di lavoro efficienti ottimizzano le tempistiche di lavorazione. Potenti soluzioni per la produttività e la virtualizzazione offrono la libertà di essere produttivi da qualsiasi posizione.

Alludo aiuta milioni di clienti in quasi tutti i Paesi del mondo a ottenere risultati migliori e più significativi, e più velocemente. E questo spirito è la forza trainante dietro tutti i nostri team dei prodotti che dedicano se stessi a migliorare le tecnologie essenziali dalle quali dipendono i nostri clienti.

	MSP/CSP	RIVENDITORI		
		SILVER	GOLD	PLATINUM
<b>REQUISITI</b>				
Richiesta di adesione del partner e approvazione		✓	✓	✓
Accordo con il partner	Accordo di licenza per provider di servizi		✓	✓
Piano aziendale annuale		N/D	Consigliato	Obbligatorio
Revisioni aziendali trimestrali		N/D	Consigliato	Obbligatorio
Certificazione alle vendite		N/D	2*	2*
Certificazione tecnica	1*	N/D	2*	4*
Obiettivi di guadagno	Obiettivo stabilito	N/D	25.000 dollari l'anno*	Solo su invito
<b>VANTAGGI</b>				
Webinar on demand sulla formazione alle vendite	✓	Gratuito online	Gratuito online	Gratuito online
Formazione in presenza sull'abilitazione alle vendite	✓	Trimestrale	Trimestrale	Trimestrale
Formazione tecnica in presenza	✓	Facoltativo	✓	✓
Accesso al Portale per i partner	✓	✓	✓	✓
Supporto codice UTM personalizzato		✓	✓	✓
Incentivo registrazione per opportunità		✓	✓	✓
Accesso a licenze NFR	✓		✓	✓
Presenza nel Localizzatore partner	✓		✓	✓
Account Manager dedicato (DAM)	✓		✓	✓
MDF basati sulle proposte	Facoltativo		✓	✓
Condivisione dei lead				✓
Priorità nella directory Web				✓
Sviluppo congiunto di casi di studio dei clienti	Facoltativo			✓
Supporto pre-vendita		✓	✓	✓
Supporto tecnico	✓ Abilitazione	✓	✓	✓
Supporto clienti		✓	✓	✓

\* Contatta il tuo CAM. L'idoneità varia a seconda della regione.



## Struttura del programma

Il nostro programma per i partner prevede 3 livelli, con vantaggi differenti a seconda del livello. I partner in ciascuno dei livelli possono accedere alle risorse e vantaggi offerti dal programma, previsti specificatamente per tale livello.

**Silver.** Livello base del programma per i partner. I partner Silver hanno accesso a una serie di strumenti e risorse online tramite il nostro Portale per i partner.

**Gold.** Partner che soddisfano i nostri requisiti tecnici e di vendita. Sono compresi obiettivi annui di fatturato e un livello superiore di esperienza nell'utilizzo delle soluzioni Parallels. I benefici per i partner Gold includono anche l'accesso alle licenze non destinate alla vendita (NFR), alla presenza nel Localizzatore partner sui siti Web Parallels, a un account manager dedicato e all'idoneità a richiedere MDF.

**Platinum.** Il livello più elevato. I partner Platinum hanno obiettivi di fatturato più impegnativi e vantano esperienza nella vendita delle soluzioni Parallels. In aggiunta a tutti gli altri benefici offerti ai partner, quelli per i partner Platinum includono anche la condivisione dei lead e la priorità nella directory Web dei siti Web Parallels.

## Vantaggi del programma

### Accesso al Portale per i partner

Tutti i partner sono invitati a visitare il nostro Portale per i partner. Riceverai accesso al nostro Portale per i partner dopo aver aderito al Programma per i partner di Parallels. Il Portale è un modo semplice per accedere alle risorse di vendita e marketing e molto altro ancora, tra cui:

- Registrazione per opportunità e condivisione dei lead.
- Corsi di formazione e certificazioni (laddove applicabile).
- Risorse tecniche e per la vendita.
- Materiale di marketing collaterale, blog, casi di studio, schede tecniche ed e-book.

Disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, quest'ampia selezione di contenuti è a un clic di distanza per aiutarti ad avere successo!

### Certificazione tecnica e per la vendita

All'interno del nostro portafoglio sono disponibili corsi di formazione facoltativi che consentono al personale di vendita/tecnico dei partner di accedere ai corsi di formazione per la certificazione, laddove applicabile, e completare verifiche online per consolidare le competenze di vendita e sui prodotti. Le certificazioni tecniche sono disponibili per determinati prodotti e i badge vengono rilasciati al relativo completamento.

### Formazione alle vendite

Sul nostro Portale per i partner 24 ore al giorno sono disponibili sessioni di formazione personalizzate on-demand, video tutorial e webinar per fornire ai partner le competenze necessarie per vendere e supportare la nostra gamma completa di prodotti. Sono inoltre disponibili diverse opzioni di formazione in presenza.

### Supporto codice UTM personalizzato

Il programma offre documentazione sulle modalità con cui i partner possono creare URL personalizzati per promuovere le risorse e i webinar. Comunica al tuo Channel Account Manager (CAM) di aver creato un codice UTM e ti forniremo direttamente i lead generati.

### Registrazione per opportunità

Il programma di registrazione per opportunità è stato ideato per consolidare la collaborazione tra te, i nostri partner e noi, proteggendo comunque il tuo investimento e mira ad assicurarti che non effettueremo mai una vendita in competizione con i nostri fornitori di soluzioni che sono attivamente coinvolti in un ciclo di vendita. Ti consigliamo di registrare tutte le opportunità per le quali hai portato avanti delle trattative pre-vendita.



## Accesso a licenze NFR

Ti forniamo accesso a una licenza completa di tutte le funzionalità e non destinata alla vendita (NFR) per i nostri prodotti da utilizzare per scopo di dimostrazione tecnica, permettendoti così di illustrare i nostri prodotti in modo completo e coinvolgente ai clienti.

## Presenza nel Localizzatore partner

I partner Gold e Platinum sono inseriti nel Localizzatore partner sul nostro sito Web per permettere ai nuovi clienti di trovarli. Il nostro Localizzatore partner include il nome, le informazioni di contatto, la sede e i prodotti venduti dal partner.

## Account Manager dedicato

I partner Gold e Platinum usufruiscono di un CAM dedicato per tutte le attività inerenti i partner. Aiuta ad successo e a generare maggior business, offrendo corsi di formazione alle vendite, valutando le campagne MDF (Market Development Funds), condividendo le risorse e molte altre attività.

## MDF basati sulle proposte

Le risorse MDF sono a disposizione dei nostri partner Gold e Platinum per creare nuove opportunità con i clienti, offrendo le risorse per eseguire contenuti e campagne incisive a marchio congiunto allo scopo di sensibilizzare e stimolare business tramite un partner specifico.

## Condivisione dei lead

La condivisione dei lead è riservata ai partner Platinum e deve essere conforme al GDPR. Contatta il CAM per ulteriori informazioni.

## Priorità nella directory Web

La priorità nella directory Web è un beneficio riservato ai partner Platinum. Oltre alla presenza nel Localizzatore partner, consente di visualizzare il logo del partner sulle pagine dei nostri siti Web.

## Piano aziendale annuale

Ti aiuteremo a creare un piano per ampliare il tuo business. Per coloro che desiderano raggiungere il nostro livello Premium, è necessario un piano aziendale. È estremamente consigliato per i partner Gold e facoltativo per i partner Silver.

## Revisioni aziendali trimestrali

Le revisioni aziendali trimestrali (QBR) vengono condotte per assicurare che la nostra partnership soddisfi le aspettative commerciali. Per i partner con MDF, i risultati verranno esaminati nel corso di tali sessioni QBR. Tra noi e i nostri partner vengono inoltre effettuate periodicamente chiamate di pianificazione.



# Programma per i partner

## Contatti

Siamo impazienti di collaborare con te e con il tuo team per innalzare il tuo business a un livello superiore. Se hai domande o desideri approfondimenti, scrivici all'indirizzo [partners@alludo.com](mailto:partners@alludo.com) o visita il nostro [sito Web](#).

