



10 buoni motivi per diventare partner di SonicWall

Maggiori entrate. Maggiore redditività. Più scelta.

Il programma per i partner SecureFirst è stato sviluppato ascoltando attivamente la nostra community di partner. Il programma conferma il costante impegno e investimento nel canale di SonicWall, offrendo un approccio flessibile e multilivello con un'ampia gamma di vantaggi per i partner. Lo scopo principale di questo programma è quello di aiutare i nostri partner ad avere successo ed eccellere nei propri settori, utilizzando i loro modelli di business specifici.

Prodotti di qualità superiore, competenza tecnica, margini competitivi e fidelizzazione dei clienti sono solo alcuni dei vantaggi che la collaborazione vincente con SonicWall offre ai partner SecureFirst.

Ecco i 10 motivi per cui più di 17.000 fornitori di soluzioni e servizi registrati hanno scelto di diventare partner di SonicWall.

1. Accesso a un ecosistema di cybersecurity superiore

Grazie all'uso di tecnologie di rilevamento e prevenzione in tempo reale, SonicWall offre visibilità sulle minacce – anche crittografate – indipendentemente dalle dimensioni dei file. La scalabilità delle soluzioni SonicWall e la loro capacità di utilizzare l'automazione e il machine learning garantiscono maggiore sicurezza con l'utilizzo di meno risorse. Le nostre soluzioni offrono:

- Protezione contro i cyber attacchi mirati
- Accesso remoto per la forza lavoro
- Adozione sicura del cloud
- Sicurezza di rete distribuita
- Sicurezza Zero-Trust
- Connettività software-defined

2. Un impegno totale verso il canale

SonicWall sostiene il vostro team. Il nostro modello di canale a due livelli, senza vendite dirette, è concepito per aiutare i partner a fornire servizi di cybersecurity ai loro clienti, creare relazioni durature e incrementare il fatturato.

Nell'ambito del programma per i partner SecureFirst, SonicWall offre anche un piano Service Provider opzionale. Pur essendo progettato essenzialmente per MSSP e MSP, il piano Service Provider è aperto a tutte le aziende partner SecureFirst che soddisfano i requisiti di idoneità.

Per migliorare la capacità di promuovere i prodotti SonicWall presso i clienti, offriamo ai partner risorse di vendita e marketing dedicate, e reti di distribuzione a valore aggiunto. Il nostro impegno è di fornire ai partner tutti gli strumenti necessari, non di competere con loro.

Il nostro approccio "aperto" consiste nell'ascoltare ogni giorno i nostri partner e i nostri clienti e lavorare sodo per fornire loro gli strumenti e l'assistenza di cui hanno bisogno per avere successo.

3. Margini interessanti e sconti convenienti

SonicWall offre ai partner ampi margini di guadagno su hardware, software e servizi, che comprendono:

- **Sconti differenziati in base al livello di partnership**
- **Opportunità di margini incrementali grazie agli sconti a consuntivo**
- **Interessanti opportunità di rinnovo grazie all'ampia base di clienti esistente**
- **Registrazione delle trattative con nuovi clienti:** registrando un nuovo cliente qualificato potete ottenere fino al 50% di sconto sulla trattativa
- **Livello corrispondente +1:** SonicWall vi offre uno stato superiore a quello che avete attualmente con il fornitore di un firewall concorrente. I partner idonei possono ottenere un account di partner SonicWall corrispondente al livello equivalente + uno per 180 giorni.



4. Creazione di entrate ricorrenti

Fornite una protezione personalizzata per chiunque, in ogni luogo. SonicWall offre opzioni di implementazione flessibili per tutte le sue soluzioni in ambienti cloud, ibridi e tradizionali. Ma offre anche un modello flessibile di prezzi per incrementare la redditività indipendentemente dal vostro modello di business, tra cui un modello di fatturazione mensile ricorrente. Scegliete ciò che ritenete più efficace per far crescere la vostra attività.

5. Miglioramento del business attraverso la formazione e la certificazione online

Migliorate le vostre competenze e conoscenze del mercato con SonicWall University, una sofisticata piattaforma didattica progettata per formare i partner sulle nuove cyber minacce. 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.

Con SonicWall University potete verificare i vostri progressi e guadagnare sconti seguendo vari corsi e ottenendo le relative certificazioni. SonicWall University è il modo più dinamico per potenziare la vostra attività e le vostre competenze.

6. Facilità di fare business

Il nostro premiato programma per i partner si basa sul semplice e intuitivo Portale per i partner SonicWall. Disponibile esclusivamente per i partner SecureFirst autorizzati, il portale offre strumenti e informazioni per accelerare il vostro successo nella vendita e supportare le soluzioni SonicWall.

Dalla registrazione delle opportunità di vendita con sconti convenienti alle campagne di marketing pronte all'uso fino all'accesso ai fondi di sviluppo del marketing, i nostri strumenti vi aiutano a creare la domanda e a costruire una pipeline con successo. Una soluzione chiavi in mano per arrivare velocemente sul mercato.

7. Soluzioni dedicate per proteggere ogni settore

Offriamo un'architettura di sicurezza specifica per svariati settori, progettata per soddisfare le esigenze dei vostri clienti nel campo della sanità, dell'istruzione, della vendita al dettaglio, dell'ospitalità e delle amministrazioni pubbliche. Il nostro supporto per i partner include casi d'uso, modelli di implementazione, case study e risorse di marketing per ogni settore specifico, in modo da favorire la crescita del vostro business.

8. Presentazione dei prodotti con dimostrazioni e prove

Avete bisogno di illustrare a un potenziale cliente come funziona un prodotto SonicWall? Utilizzate il nostro sito dedicato con demo live, dove è possibile visualizzare dimostrazioni di prodotti reali a richiesta. SonicWall offre anche prodotti fortemente scontati, non destinati alla rivendita, per ambienti dimostrativi e di prova. Inoltre, il SonicWall Capture Threat Assessment Evaluation Program vi permette di mostrare ai clienti le prestazioni del loro firewall tradizionale installato in azienda e le minacce che entrano nel loro ambiente. È un approccio molto efficace per vendere le nostre potenti soluzioni.

9. Affidabilità meritata e certificata

Siamo orgogliosi di aver ricevuto riconoscimenti in numerose categorie, quali eccellenza di prodotti e servizi, leadership, servizio clienti, spirito innovativo e performance nei mercati emergenti. SonicWall partecipa costantemente a test di sicurezza indipendenti di terze parti. Le certificazioni riflettono la dedizione e l'impegno di SonicWall a fornire un ampio portafoglio di prodotti di cybersicurezza conformi agli standard di sicurezza e ai criteri di valutazione riconosciuti dal settore.



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

SonicWall previene il crimine informatico da più di 30 anni, proteggendo piccole, medie e grandi imprese in tutto il mondo. Dal 1991 abbiamo registrato oltre 300 brevetti e venduto oltre 3,2 milioni di soluzioni di sicurezza, che sono alla base della nostra ricca storia e della nostra forte leadership. Ci avvaliamo delle risorse e della competenza di oltre 17.000 partner di canale registrati in tutto il mondo, che contribuiscono a proteggere le aziende con oltre un milione di soluzioni di sicurezza attive in più di 200 paesi.



Presenza globale

Più di 500.000 clienti in oltre 200 paesi e regioni



100% orientata al canale

Oltre 17.000 partner di canale in tutto il mondo



Esperienza nel settore

Più di 30 anni di comprovata esperienza nel campo della cybersecurity



Portafoglio end-to-end

Piattaforma completa di prodotti e servizi di sicurezza informatica



VUOI ESSERE DEI NOSTRI?

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

Visita sonicwall.com/partners.

ADERISCI SUBITO



Rete globale di Threat Intelligence

Centinaia di terabyte di dati su artefatti di minacce



Cybersecurity innovativa

Più di 300 brevetti innovativi registrati, tra cui RTDMI™

SonicWall

SonicWall fornisce soluzioni di cybersecurity stabili, scalabili e senza soluzione di continuità per la nuova normalità iperdistribuita, in una realtà lavorativa in cui tutto è all'insegna del telelavoro, della mobilità e in cui la sicurezza dei dati rappresenta un elemento fondamentale. Con la sua capacità di individuare le minacce più elusive e offrendo una visibilità in tempo reale, SonicWall rende possibili economie innovative e colma le lacune della cybersecurity per aziende, enti pubblici e PMI in ogni parte del mondo. Per maggiori informazioni visitare www.sonicwall.com.



SonicWall, Inc.

1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, CA 95035
Per maggiori informazioni consultare il nostro sito web.
www.sonicwall.com

SONICWALL®

© 2023 SonicWall Inc. TUTTI I DIRITTI RISERVATI.

SonicWall è un marchio o marchio registrato di SonicWall Inc. e/o delle sue affiliate negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Tutti gli altri marchi e marchi registrati appartengono ai rispettivi proprietari. Le informazioni contenute nel presente documento si riferiscono ai prodotti di SonicWall Inc. e/o delle sue affiliate. Né il presente documento né la vendita di prodotti SonicWall costituiscono alcuna licenza, espressa o implicita, di estoppel o di altro tipo, né garantiscono diritti di proprietà intellettuale. Salvo quanto specificato nei termini e nelle condizioni stabiliti nel contratto di licenza di questo prodotto, SonicWall e/o le sue affiliate non si assumono alcuna responsabilità ed escludono garanzie di qualsiasi tipo, esplicite, implicite o legali, in relazione ai propri prodotti, incluse, in via esemplificativa, qualsiasi garanzia implicita di commerciabilità, idoneità a scopi specifici o violazione di diritti altrui. SonicWall e/o le sue affiliate declinano ogni responsabilità per danni di qualunque tipo, siano essi diretti, indiretti, consequenziali, punitivi, speciali o incidentali (inclusi, senza limitazioni, danni per mancato guadagno, interruzioni dell'attività o perdite di dati) derivanti dall'utilizzo o dall'impossibilità di utilizzare il presente documento, anche nel caso in cui SonicWall e/o le sue affiliate siano state avvertite dell'eventualità di tali danni. SonicWall e/o le sue affiliate non rilasciano alcuna garanzia o dichiarazione relativamente alla precisione o completezza dei contenuti del presente documento e si riservano il diritto di apportare modifiche, in qualsiasi momento e senza preavviso, alle specifiche e alle descrizioni dei prodotti. SonicWall Inc. e/o le sue affiliate non si assumono alcun impegno di aggiornare le informazioni contenute in questo documento.