



Un marco flexible  
para hacer **CRECER**  
su negocio

**PANDA**  
PARTNER PROGRAM

© Panda Security 2012. Todos los derechos reservados. Impreso en la U.E. LF-1012-PPPA5-INTSP-01

Este documento no puede copiarse, reproducirse, traducirse o reducirse a cualquier medio o soporte electrónico o legible mediante máquinas, sin el permiso previo por escrito de Panda Security, c/ Gran Vía Don Diego López de Haro 4. 48001. Bilbao (Vizcaya). ESPAÑA.

## Tabla de Contenidos

- 01 Introducción
- 02 Soluciones Panda basadas en la nube
- 03 Razones para formar parte de nuestra comunidad de Partners
- 04 Modelos de alianzas y asociación
- 05 Beneficios del Programa de Partners de Panda Security
- 06 Requisitos para los Partners de Panda Security
- 07 Acreditación y formación
- 08 Portal de Partners
- 09 Conclusión





## 01 | Introducción

El **Panda Partner Program** de Panda Security propone a sus socios un marco flexible, escalable y con beneficios crecientes. **Panda Security** es una compañía 100% enfocada al Canal, con una clara orientación a desarrollar negocio conjunto con sus Partners y a incrementar su negocio en el ámbito de la seguridad y la gestión informática. Se fundamenta en un plan de negocio conjunto, que incluye acciones de marketing, planes de ventas anuales, acciones sobre mercados verticales o soluciones concretas y un completo plan de acreditación y formación en varios niveles. Todo ello con el fin de ofrecer, tanto a los equipos de ventas como de soporte técnico de los Partners, las herramientas y conocimientos necesarios para ofrecer soluciones de valor añadido a sus clientes.

Formar parte de la comunidad de Partners de **Panda Security** es sencillo y al suscribirse obtendrá numerosos beneficios que le permitirán ofrecer innovadoras soluciones de seguridad y gestión para sus clientes, ya que **Panda Security** es pionera en el desarrollo de soluciones **Cloud Computing**.

## 02 | Soluciones Panda basadas en la nube

Como Partner de Panda Security, podrá ofrecer a sus clientes soluciones completas basadas en la nube. **El modelo Cloud ofrece unas ventajas evidentes para todos. No solo responde a las principales necesidades de los clientes en términos de reducción de costes, flexibilidad y movilidad. Además, ofrece a los distribuidores más margen de beneficios, más sencillez en la gestión y más control del proceso de venta.**

**Panda Cloud Office Protection y el resto de nuestras soluciones de seguridad basadas en la nube** ofrecen una protección continua y desatendida con unos costes de mantenimiento óptimos. Pero, **llevando un paso más allá el modelo Cloud**, nos dimos cuenta de que para garantizar la seguridad no basta con proteger todas las posibles vías de entrada de malware. Es imprescindible facilitar la gestión y control de los equipos y

dispositivos que conforman las redes de las empresas. Por eso desarrollamos también soluciones específicas para este fin. **Porque más control significa más seguridad.**

El complemento perfecto de nuestras soluciones basadas en la nube es Panda Cloud Partner Center, la consola de gestión específica para nuestros partners con la que podrá gestionar de manera sencilla todo el ciclo de vida de sus clientes, desde la demo hasta la venta y las posteriores renovaciones.

En resumen, las soluciones de Panda permiten a nuestros Partners proporcionar valor añadido mediante un servicio de mayor calidad, que reducen los gastos de sus clientes mientras aumentan sus propios ingresos y beneficios.



## 03 | Razones para formar parte de nuestra comunidad de Partners

Al unirse al **Programa de Partners** de Panda Security accederá a promociones especiales y exclusivas, contará con un soporte técnico 24X7, dispondrá de formación continua, se beneficiará de programas de marketing diseñados a la necesidad de sus clientes. Todo esto y lo descrito a continuación son las principales razones por las que queremos su participación en nuestro **Programa de Partners**:

# Porque...

» Puede aumentar sus **INGRESOS** y los **MÁRGENES** de forma incremental

Participando en el Panda Partners Program su compañía tendrá la posibilidad de incrementar los ingresos y sus márgenes operativos a medida que la relación comercial se afiance. El cumplimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos acordados se traducirá en una mejora de sus condiciones.

» Puede ofrecer a sus clientes el valor añadido de la **SEGURIDAD** y la **GESTIÓN** como **SERVICIO**

Panda Security es pionera en el desarrollo de soluciones Cloud Computing de Seguridad y Gestión. Como Partner de Panda Security, podrá ofrecer a sus clientes soluciones completas basadas en la nube.

» Nuestro **MODELO DE NEGOCIO** es sencillo y cooperativo: **WIN-WIN**

Nuestra comunidad de Partners es un pilar fundamental en la estrategia de Panda Security. El Programa de Partner de Panda Security facilita a nuestros Partners para poder ofrecer e integrar soluciones de seguridad y gestión: desde la más sencilla, hasta la más compleja.

Nuestro programa establece categorías claramente definidas para todos nuestros Partners, ofreciendo beneficios incrementales en función al nivel de compromiso.



# Porque...

## » Somos líderes en CLOUD COMPUTING

En Panda Security hemos apostado por el modelo Cloud, que reduce drásticamente los costes de infraestructura y permite realizar una gestión en remoto muy sencilla.

Primero aplicamos este modelo a nuestras soluciones de seguridad, que ofrecen la protección más eficaz con un mínimo impacto sobre el rendimiento de los equipos de nuestros clientes. Además, dado que más control significa más seguridad, ofrecemos también soluciones para gestionar los dispositivos IT de forma remota y de la manera más simple.

## » Somos líderes en TECNOLOGÍA

Para nosotros, Innovación es más que una palabra: está en nuestra razón de ser.

Reinvertimos un porcentaje muy significativo de nuestra facturación en I+D+i y contamos con Panda Research, una división especializada formada por expertos que desarrollan tecnologías de última generación únicas en la industria. Como resultado, somos los primeros en Inteligencia Colectiva, los primeros en HIPS o los primeros en tecnologías preventivas y de detección por comportamiento. Panda también fue la primera empresa de seguridad informática que presentó una solución de servicios de seguridad basados en la nube.

## » Ofrecemos SOLUCIONES para todas las necesidades

En Panda Security cubrimos las necesidades de protección y de gestión de las diferentes capas de la red corporativa, desde el endpoint hasta el perímetro, incluyendo una completa gama de servicios "desde la nube". La combinación de nuestras soluciones con la labor de consultoría, integración y servicios de nuestros Partners nos permite cubrir todas las necesidades de nuestros clientes.

Nuestras soluciones se caracterizan también por su gestión centralizada, gran escalabilidad, bajo consumo de recursos y adaptabilidad a múltiples plataformas.

## » Somos EXPERTOS en SERVICIOS

Ofrecemos soluciones y diseñamos herramientas especialmente para el canal, como el nuevo portal de Partners, el "Renewal Fee Program" y Panda Cloud Partner Center, la consola web en la nube que permite una gestión sencilla y centralizada del ciclo de vida de sus clientes, desde la prueba de versiones trial hasta la adquisición de licencias y la renovación de los servicios.

## » Somos una MULTINACIONAL con presencia global

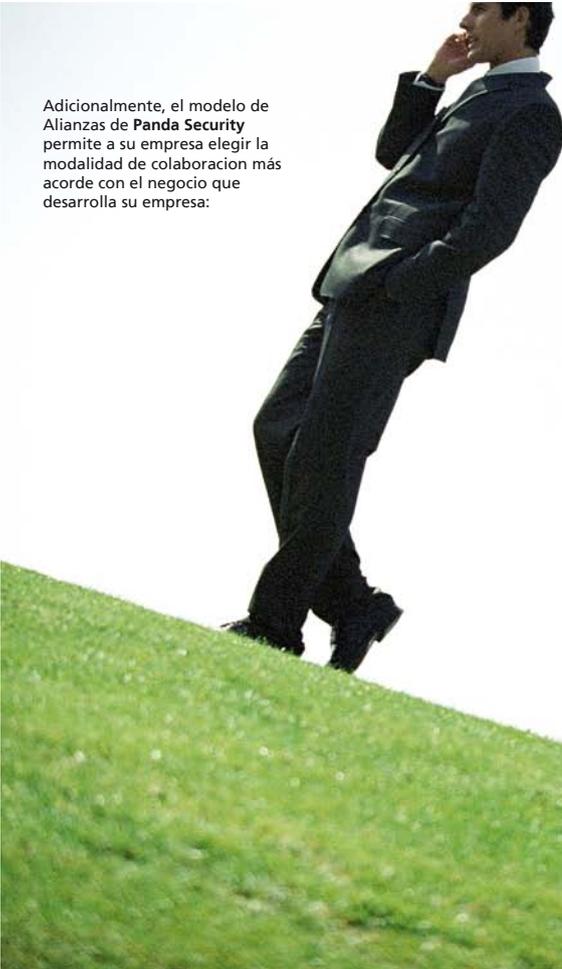
**Panda Security** tiene una vocación global, con más de 10 millones de usuarios en 195 países, tanto empresas como entidades públicas y usuarios particulares.

# 04 | Modelos de alianzas y asociación

El Programa de Partners de Panda Security ofrece tres niveles de asociación, dirigidos a cubrir el foco de negocio de su empresa si es distribuidor de soluciones informáticos.



TIPO DE PARTNER	DESCRIPCIÓN
 BUSINESS PARTNER	Partner con foco de negocio en pequeñas empresas, micropymes y autónomos, sin una dedicación específica al mercado de la seguridad y gestión informática. Habitualmente obtienen el producto y soporte a través del Mayorista.
 PREMIER PARTNER	Partner con fuerte presencia local y foco en las PyMEs, con una cierta área de negocio centrado en la seguridad y gestión informática. Deben contar con un Plan de Negocio acordado con la organización local de Panda.
 ELITE PARTNER	Partner con foco en medianas y grandes empresas de alcance nacional y un fuerte compromiso de negocio con Panda Security, para desarrollar conjuntamente mercados o cuentas basándose en un Plan de Negocio acordado con Panda. Reciben apoyo de venta, marketing y técnico directamente de Panda Security. Son compañías de ámbito nacional, regional o mundial.



Adicionalmente, el modelo de Alianzas de **Panda Security** permite a su empresa elegir la modalidad de colaboración más acorde con el negocio que desarrolla su empresa:

TIPO DE ALIANZA	DESCRIPCIÓN
Mayorista	Distribuidor informático a nivel nacional o internacional con vocación de desarrollo del canal.
Canal	Empresas centradas en la venta, instalación y soporte de soluciones informáticas con una oferta de valor añadido al cliente. Dentro del programa de canal hay tres niveles de asociación: Business Partner, Premier Partner y Élite Partner.
Alianzas Estratégicas	Proveedores de servicios interesados en comercializar poner soluciones de seguridad y gestión informática.
Socios Tecnológicos	Fabricantes y desarrolladores dispuestos a ofrecer soluciones empresariales integradas y dar soporte a tecnologías complementarias.
Programa de Afiliados	Acuerdos con portales web para la venta de nuestros productos.

# 05 | Beneficios del Programa de Partners de Panda Security

	DESCRIPCIÓN	BUSINESS	PREMIUM	ELITE
<b>Marketing</b>	Kit bienvenida	✓	✓	✓
	Acceso al portal de Partners	✓	✓	✓
	Newsletter y comunicaciones	✓	✓	✓
	Material de marketing	✓	✓	✓
	Fondos de marketing	-	✓	✓
<b>Ventas</b>	Oferta bienvenida	✓	✓	✓
	Presencia en el localizador de Partners	✓	✓	✓
	Descuentos en operaciones especiales	-	✓	✓
	Asignación de oportunidades de ventas, leads	-	✓	✓
	Programa Try&Buy	✓	✓	✓
	Promociones exclusivas	✓	✓	✓
	Soporte Comercial telefónico asignado	-	✓	✓
	Account Manager dedicado	-	-	✓
	Gestión de clientes potenciales	-	-	✓
	Participación en Loyalty Rewards Program	-	✓	✓
	Rebates por consecución de objetivos	-	-	✓
<b>Soporte</b>	Certificación Comercial y técnica on-line	-	✓	✓
	Soporte Pre-venta	-	✓	✓
	Software para uso interno	-	✓	✓
	Evaluaciones de software	-	✓	✓

## 06 | Requisitos para los Partners de Panda Security

Para alcanzar cada uno de los tres niveles de Acreditación de Panda Security, su empresa debe estar al menos registrada como miembro del **Programa de Partners**. Adicionalmente, aumentando el número de profesionales Certificados, su compañía obtendrá un mayor nivel de Acreditación, y por tanto mayores beneficios en términos de margen y de compromiso con Panda Security.

REQUISITOS	BUSINESS	PREMIUM	ELITE
Registro en el programa de Partners	SI	SI	SI
Licenciar soluciones Panda a través de oferta de bienvenida*	SI	SI	SI
Comercial certificado	-	1 persona	2 personas
Técnico certificado	-	1 persona	2 personas
Plan de negocio	-	-	SI

(\*) Consulte las condiciones de la oferta de bienvenida en el Portal de Partners.

# 07 | Acreditación y formación

A través del programa de certificación, Panda Certified Channel Program, nuestros socios podrán acceder a todas las herramientas necesarias para adquirir un óptimo conocimiento de nuestras soluciones. Mediante la participación en este programa de certificación, los profesionales de su empresa obtendrán las acreditaciones necesarias para aumentar el nivel de asociación.

Inicialmente, tanto la acreditación como la formación para todos los miembros del Panda Partner Program se realizarán on-line, a través del Partners Portal, con acceso directo al eCampus de Panda Security.

Además, para el nuevo Panda Certified Channel Program se establecerán los cursos y acreditaciones necesarios para cada caso. Incluso en determinadas gamas de producto se establecerán cursos presenciales.

REQUISITOS PARA LAS DOS MODALIDADES DE FORMACIÓN	DESCRIPCIÓN
Inscripción	Formación inicial obligatoria para acceder a los componentes de la Certificación requerida.
Pruebas	Al finalizar cada curso, habrá una prueba de evaluación.
Certificación	Se conseguirá una vez completados todos los cursos de formación requeridos, y tras pasar con éxito las correspondientes pruebas de evaluación.
Duración de la Certificación	Individual: Una vez alcanzada la certificación individual, ésta será válida para los siguientes doce meses naturales.  Compañía: El nivel de acreditación de la Compañía dependerá de la cantidad de Certificaciones individuales, que alcancen o superen el nivel requerido.

Adicionalmente a las certificaciones conseguidas a través del Panda Certified Channel Program, los Partners de Panda Security que tengan acceso al Partners Portal podrán, en cualquier momento, acceder al eCampus de Panda, donde podrán adquirir conocimientos y formación sobre las soluciones de Panda Security.



# 08 | Portal de Partners

DETALLE	DESCRIPCIÓN
¿Qué es?	El Partners Portal está disponible para los Partners registrados de Panda Security, como principal punto de contacto e información de Panda Security con su comunidad de Partners. El <b>Portal de Partners</b> ofrece un acceso seguro a toda la información, herramientas y servicios necesarios, tanto para interactuar con Panda Security, como para disponer de todo lo necesario para plantear las soluciones a los clientes.
Propósito	En el Portal, nuestros Partners disponen de acceso a toda la información de Panda Security referente a productos, precios, noticias del mercado de la seguridad, ofertas, etc. Además, cuenta con todo tipo de iniciativas, que no sólo incrementan el soporte de Panda Security a su comunidad de Partners, sino que también contribuyen a acortar y a hacer más productivos los ciclos de venta.
Registro	Los Partners de Panda Security recibirán la información necesaria y las claves de acceso seguro al Portal directamente de Panda Security.



## 09 | Conclusión

Una vez forme parte de la comunidad de Partners de Panda Security, podrá comenzar a incrementar y extender su negocio junto a una de las compañías más innovadoras y de más rápido crecimiento del mercado de las soluciones de seguridad y gestión, en un entorno no saturado, con una clara orientación al Canal y unos productos diseñados específicamente para ellos. Usted decide.

### **Rob Walker.**

Director de Operaciones. DATA SOLUTIONS INC (Reseller/MSP Panda USA).

“ A lo largo de la historia de la compañía siempre nos ha parecido que gestionar la seguridad y las actualizaciones del antivirus suponía un trabajo tremendo. Sin embargo, desde que utilizamos PCOP, la gestión centralizada de la seguridad es pan comido. Después de utilizar PCOP durante los últimos tres meses, nos ha parecido muy fácil de usar y de instalar.”

### **Rob Kay.**

Director Dpto. de Informática. RDS GLOBAL (Reseller Panda UK).

“ Panda Cloud Office Protection es la solución perfecta para RDS-Global, ya que todas las actualizaciones son automáticas y sin necesidad de intervención por parte del equipo de soporte. Panda Cloud Office Protection nos ha permitido además ahorrar costes y reasignar recursos a otras áreas.”

>> Si desea más información, entre en  
<http://www.pandasecurity.com/partners>



**PANDA**  
**PARTNER PROGRAM**

[www.pandasecurity.com/partners](http://www.pandasecurity.com/partners)