



# 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](http://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](http://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	✓	✓	✓
<b>REQUISITI</b>			
<b>Requisiti Generali</b>			
Completamento e accettazione della domanda di ammissione al programma	✓	✓	✓
Essere cliente di un distributore autorizzato Fortinet	✓	✓	✓
<b>Requisiti Vendite</b>			
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	✓	✓	✓
<b>Requisiti Supporto</b>			
Staff Fortinet Certified System Engineers (FCNSP)	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.	✓	✓	✓
<b>Requisiti Marketing</b>			
Business plan e Marketing plan trimestrale	✓	✓	-
Eventi marketing annuali dedicati a incrementare le vendite Fortinet	8	4	-
<b>Requisiti di Gestione</b>			
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 <a href="https://support.fortinet.com">https://support.fortinet.com</a> 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](mailto:info@fortinet.it)  
[www.fortinet.com](http://www.fortinet.com)