

A blurred background image of a business meeting with several people around a table. A large red geometric shape, consisting of overlapping triangles, is positioned in the top-left corner of the frame.

Как развивать бизнес
и увеличить объем продаж

Enterprise Backup

РЕСУРСЫ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

ВВЕДЕНИЕ

Приветствуем вас в **разделе ресурсов Enterprise Backup для партнеров.**

На следующих страницах представлены материалы, которые помогут:

- подробно изучить продукт;
- выявить возможности для увеличения продаж;
- привлечь новых потенциальных клиентов;
- ускорить продажи;
- добиться максимальной прибыли.

Приступим! Воспользуйтесь доступными материалами и сервисами. Для получения дополнительной консультации или свяжитесь с нами.

[Справка и контакты](#) ➔





ФИЛОСОФИЯ И СТРАТЕГИЯ

Миссия Veritas

Наша миссия — помогать компаниям независимо от их местонахождения максимально эффективно управлять информацией с помощью решений, увеличивающих доступность и наглядность данных.

Конвергентная инфраструктура

Конвергентная инфраструктура предлагает организациям, ограниченным в ресурсах, гибкость и масштабируемость по более низкой полной стоимости наряду с быстрым развертыванием, упрощенным процессом обслуживания и возможностями автоматизации. Благодаря значительным преимуществам примерный объем продаж CI в 2014 году составил 6 млрд долларов США¹ и по прогнозам возрастет на 30% в 2015 году².

Вы можете помочь клиентам справиться со следующими проблемами, связанными с конвергенцией:

- упрощением процесса продаж новых хранилищ и пониженной наглядностью;
- запутанными исправлениями ошибок, связанных с конвергенцией, которые могут привести к фрагментации;
- сменой архитектуры защиты данных, являющейся угрозой для бизнеса;
- конвергенцией, которая может привести к незапланированной реструктуризации среды резервного копирования.

Решение Veritas: конвергентное резервное копирование

Veritas предоставляет наглядность и эффективное управление хранилищами для разных инфраструктур. В конвергентной инфраструктуре решение связано с защитой данных, и в тоже время, просто и быстро устанавливается. Это решение направлено на устранение проблемы роста сложности и размеров современных сред защиты данных, а также дорогостоящего управления. С компанией Veritas вы сможете помочь клиентам достичь сглаженной ИТ-модернизации (например, выполнить виртуализацию, перейти на гибридную облачную и конвергентную инфраструктуру) и предоставить уровни обслуживания по типу облачной услуги с помощью локальных ресурсов.



ОБЗОР РЕШЕНИЯ

О продукте NetBackup

Решение Veritas NetBackup™ увеличивает вашу прибыль и повышает уровень удовлетворенности клиентов, а также качество предоставляемых услуг. С помощью NetBackup 7.7 можно разрабатывать подходящие решения без необходимости адаптации к технологиям резервного копирования с ограничениями и использования точечных продуктов. NetBackup упрощает процесс обучения, ускоряет приобретение технических навыков и позволяет максимизировать прибыльность оплачиваемого времени проектирования. Клиенты заинтересованы в увеличении гибкости и снижении затрат, поэтому предлагайте им большой набор услуг резервного копирования и восстановления с управлением через интуитивно понятный портал самообслуживания, а также удобную форму оплаты на основе ежемесячной подписки.

Представляем Veritas NetBackup 7.7. Смотреть видео ▶

Устройства Veritas NetBackup™ 5330 используют средства защиты, предоставляемые одним поставщиком, максимизируют вашу прибыль, снижают операционные и капитальные затраты клиентов, а также сложность через конвергентные решения резервного копирования, и укрепляют ваш статус ценного партнера.

Для чего нужны специализированные устройства?

Смотреть видео ▶

Рыночные возможности

В связи с постоянным развитием рынка резервного копирования и восстановления в 2014 году незанятый рынок для Veritas составил 932 млн долларов США, что равно 5% совокупных темпов роста программного обеспечения для резервного копирования за три года³. Компания Veritas продолжает занимать лидирующие позиции в области программного обеспечения для резервного копирования и восстановления и остается лидером в каждом магическом квадранте с 1999 по 2015 гг⁴.

Устройства резервного копирования Backup Appliances становятся все более популярными, особенно для удаленных офисов, а также малого и среднего бизнеса с общим незанятым рынком в 449 млн долларов США, что составляет 14% от совокупных темпов роста программного обеспечения для резервного копирования за три года⁵.

По данным Gartner Group более 50% всей нагрузки серверов уходит на виртуализацию, и это значение увеличится до 86% в 2016 г. В следствие этого, клиентам необходимо решение для защиты как виртуальных, так и физических сред. С этой задачей справляется решение NetBackup. Благодаря уникальной технологии V-Ray оно предоставляет возможность восстановления отдельного файла или объекта приложения, обеспечивает превосходную наглядность процесса резервного копирования и позволяет клиентам контролировать разрастание количества виртуальных машин.

Для получения более подробной информации о возможностях на вашем рынке ознакомьтесь с руководством Veritas по рыночным возможностям на портале PartnerNet.

Руководство Veritas по рыночным возможностям ▶



РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Потенциальные клиенты

Размер компании:
более 500 сотрудников

ИТ-среда: головной офис с подчиненными офисами, сочетанием физических, виртуальных или облачных инфраструктур, где запущены критически важные для бизнеса приложения. Этой компании необходимо строгое соблюдение требований восстановления, безопасности и соответствия.

Лица, влияющие на процесс и принимающие решения: жизненный цикл защиты данных⁶



Администратор резервного копирования (38%)
Директор по ИТ, директор по ИТ (25%)

Представляет продукты защиты данных на подробное рассмотрение и оценку



Администратор БД или ВМ (31%)
Администратор резервного копирования (30%)

Управляет новыми продуктами защиты данных на регулярной основе



Администратор БД или ВМ (35%)
Администратор резервного копирования (27%)

Осуществляет практическую оценку потенциальных продуктов защиты данных



Администратор БД или ВМ (30%)
Архитектор ИТ-инфраструктуры (25%)

Внедряет новые продукты защиты данных



Руководитель ЦОД или ИТ-отдела по инфраструктуре (55%)
Администратор БД или ВМ (16%)

Принимает окончательное решение по выбору продукта для внедрения



ВАЖНО

Сосредоточьтесь на подготовке и отправке правильного сообщения соответствующим лицам в подходящее время, иначе возможен риск затяжных переговоров и отрицательных ответов.



ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Сообщество специалистов Veritas

Сообщество специалистов Veritas — это площадка, которую используют действующие и будущие специалисты для поиска инноваций, экспериментальных решений, а также для укрепления партнерских отношений с Veritas. Членами сообщества являются руководители и эксперты, стремящиеся предоставить предприятиям решения глобальных проблем в области управления информацией с помощью передовых решений Veritas в области:

- резервного копирования и восстановления;
- доступности информации;
- анализа информации.

Если вы разделяете наше стремление и хотите принять участие, нажмите на ссылку.

[Подробнее](#) ➤

Предоставляемые возможности после разделения

Страница с описанием возможностей для партнеров Veritas разработана для оказания помощи в переходный период и служит центральной базой обучающих ресурсов и ссылок на материалы, необходимые для сотрудничества с Veritas после разделения.

Этот сайт структурирован таким образом, чтобы предоставлять оперативную информацию об изменениях, а также о том, что необходимо ЗНАТЬ и что необходимо СДЕЛАТЬ. Здесь удобно представлены три раздела: «Подготовка», «Продажа» и «Подробнее».

[Подробнее](#) ➤

Подготовка партнеров

Предстоящие веб-трансляции, учебные курсы и мероприятия, доступные для вашего региона, отмечены в календаре подготовки партнеров.

[Смотреть календарь](#) ➤

Электронная библиотека Veritas

Электронная библиотека Veritas представляет собой универсальную коллекцию технических учебных веб-материалов по продуктам Veritas. Материалы для самостоятельного обучения круглосуточно доступны в Интернете и разработаны, чтобы ознакомить партнеров и клиентов с новыми темами или повысить их квалификацию по продуктам и решениям семейства Veritas. Обучающий комплекс состоит из 10-минутных модулей для повторения, более детальных обучающих модулей и практических заданий.

[Посетить электронную библиотеку Veritas](#) ➤

Актуальная информация

Получите доступ ко всем необходимым для бизнеса базам знаний, акциям и ресурсам по кампаниям с помощью **VERITASCONNECT** — нашей новой, всегда доступной информационной платформы. Сразу сделайте закладку на своем рабочем компьютере или мобильном устройстве для быстрого и легкого получения новостей.

[Сделать закладку Veritas Connect](#) ➤



ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА

Маркетинговые ресурсы на платформе Grid

На платформе Grid находится библиотека маркетинговых материалов и ресурсов, которая поможет получить новых потенциальных клиентов. Вы можете создать кампанию по рассылке электронных сообщений и микросайт со своим логотипом и контактной информацией.

С помощью предупреждений о появлении потенциальных клиентов в режиме реального времени можно делать телефонные звонки для проведения активных продаж или отправлять последующие сообщения.

- Запустите комплексную кампанию Nurture Flow
- Загрузите и управляйте вашей контактной базой
- Отслеживайте и анализируйте результаты кампаний
- Оповещения о потенциальных клиентах автоматически будут поступать в ваш отдел продаж
- Получите доступ к библиотеке вспомогательных ресурсов и материалов

Более того, информация обо всех потенциальных клиентах будет доступна только вам.

**Зарегистрироваться сейчас
для быстрого доступа ➤**

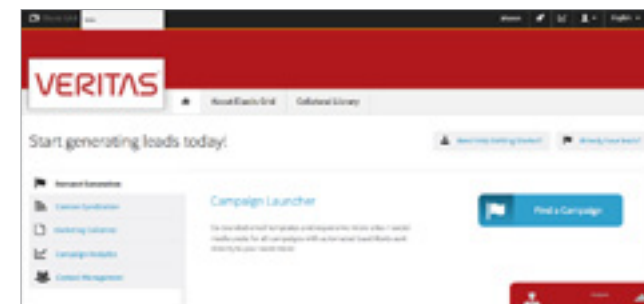
Избавьтесь от беспокойства об обновлении своих социальных сетей

Зарегистрируйтесь на портале Social Grid для получения бесплатных актуальных материалов, подготовленных для публикации среди подписчиков.

- Станьте надежным консультантом для своих клиентов и коллег
- Выбирайте из регулярных публикаций, включающих в себя отраслевые новости, предупреждения о вирусах и угрозах, статьи для руководителей и по обновлению продуктов
- Размещайте публикации в Facebook, LinkedIn, Twitter и т.д.
- Обратитесь в наш центр маркетинговой поддержки партнеров

Зарегистрируйтесь на платформе Grid, чтобы получить преимущества этого бесплатного ресурса.

Зарегистрироваться ➤





ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА

Кампания NetBackup 7.7 на платформе Grid

Привлекайте потенциальных клиентов решения NetBackup и семейства устройств под его управлением. Продукт Veritas NetBackup занимает лидирующее положение на рынке программного обеспечения для резервного копирования и восстановления корпоративного класса, а также демонстрирует самые высокие темпы роста на рынке специализированных интегрированных устройств резервного копирования. Расскажите клиентам, как NetBackup позволяет оптимизировать корпоративную защиту данных.

В кампанию включены следующие бесплатные ресурсы, доступные для настройки и индивидуального использования:

- электронные сообщения;
- брошюры;
- целевая страница;
- баннеры/изображения;
- социальные сети;
- видеоролик.

Запустите свою кампанию сейчас:

Калькулятор расчета экономии с помощью устройств NetBackup ➤

NetBackup 7.7 ➤

Устройство NetBackup. Интегрированное средство резервного копирования. Модернизированный сервер резервного копирования ➤

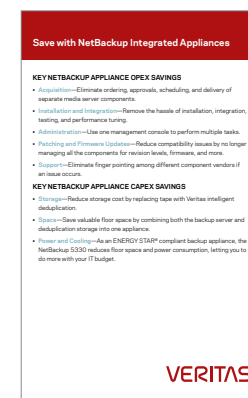
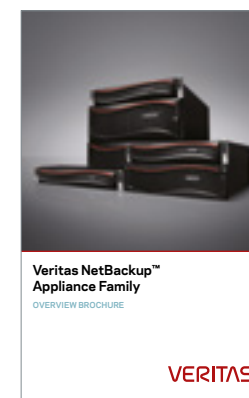
Конкурентные преимущества NetBackup ➤

Обзор семейства устройств

Расскажите клиенту об устройствах NetBackup и помогите подобрать подходящее. В данной брошюре рассказано об их коммерческой ценности, кратко описаны возможные затраты и представлены результаты сравнения компонентов и спецификаций всего семейства.

В ближайшее время брошюра будет доступна на портале PartnerNet на английском (Великобритания), голландском, итальянском, немецком, польском, русском и французском языках.

Скачать ➤



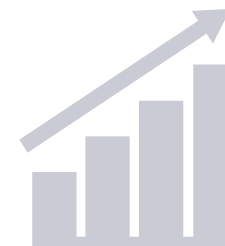


ПЛАНИРУЕМЫЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ

Кампании «Трансформируйте свой бизнес быстрее: перейдите на версию NetBackup 7.7».

Ниже рассмотрен пример взаимодействия с заказчиком, который можно использовать для создания новых потенциальных сделок на платформе Grid.





УСКОРЕНИЕ ПРОДАЖ

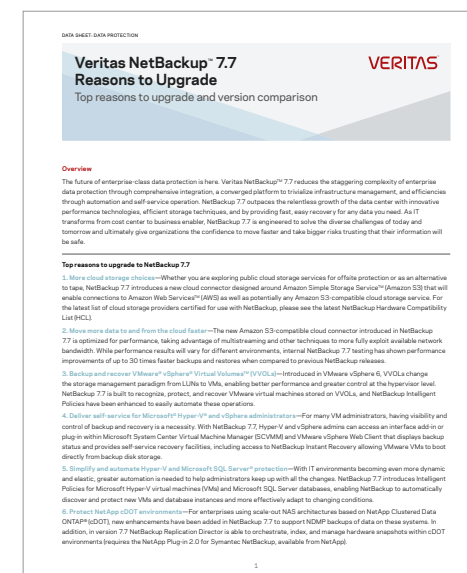
Инструменты продаж на платформе Grid

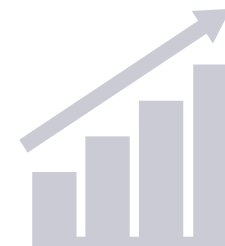
Чтобы оказать вашему отделу продаж поддержку на встречах с клиентами, разработано множество материалов.

Материалы для загрузки:

- спецификация «Основные причины использования NBU 7.7» — на английском, испанском, итальянском, немецком, русском и французском языках;
- памятка по NBU 7.7 — на английском языке;
- вопросы и ответы по NBU 7.7 — на английском языке;
- спецификация по возможностям самообслуживания NBU в регионе EMEA — на английском, испанском, итальянском, немецком, русском и французском языках;
- карта конкурентных преимуществ: NBU и Veeam V8 — на английском языке;
- карта преимуществ над конкурентом: EMC и Netbackup — на английском языке;
- презентация новых возможностей NBU — на английском языке;
- график конвергентности NBU — на английском, испанском, итальянском, немецком, русском и французском языках;
- вспомогательные материалы для устройства;
- брошюры по NBU — на английском, испанском, итальянском, немецком, русском и французском языках.

Просмотреть доступные материалы ➔



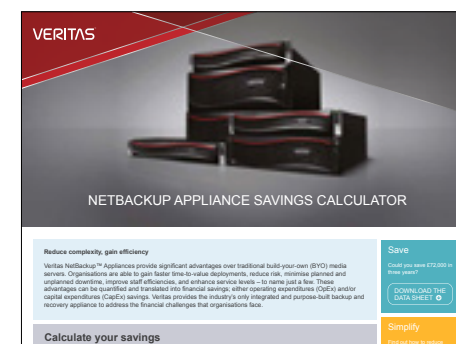


УСКОРЕНИЕ ПРОДАЖ

Калькулятор расчета экономии с помощью устройств NetBackup

Отправляйте клиентам мгновенные сводки об экономии, которую они могли бы получить, развернув устройство NetBackup на собственном сервере резервного копирования. Вы можете создать кобрендовую страницу, на которой вы можете разместить калькулятор и кнопку для перехода. Можно настроить специальную регистрационную форму, которая позволит вам собрать данные о ваших потенциальных клиентах. Свяжитесь с нами, чтобы получить информацию о создании собственной кобрендинговой страницы с калькулятором расчета экономии для устройств NetBackup или запустите кампанию прямо на платформе Grid.

[Просмотреть сейчас ➤](#)

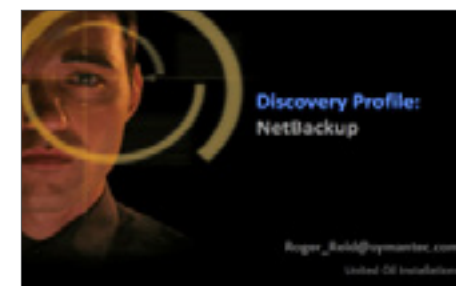


Инструмент платформы NetBackup Discovery

Расскажите клиентам о способах оптимизации операций NetBackup с помощью инструмента платформы NetBackup Discovery. Этот инструмент позволяет быстро обработать пользовательский отчет с помощью ключевой информации из среды клиента. Это дает возможность выявить основные проблемы и зоны неэффективного управления, что в дальнейшем приведет к сопутствующим продажам.

Простая процедура создания профиля NetBackup для поиска информации занимает всего 30 минут.

[Получите дополнительную информацию и запустите программу оценки для клиентов уже сегодня ➤](#)





ПОЛУЧЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

Программа регистрации потенциальных сделок

В рамках этой программы предоставляются рибейты за активный поиск и реализацию возможностей по увеличению продаж определенных продуктов, таких как NetBackup.

Варианты возможностей:

- создание новой учетной записи конечного пользователя;
- возможность продажи новых продуктов по существующей учетной записи клиента;
- создание нового проекта для существующего клиента.

Для получения дополнительной информации перейдите к «Программе регистрации потенциальных сделок» в разделе «Программы» на портале PartnerNet.





СПРАВКА И КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Поддержка партнеров



Партнерский сервис осуществляет поддержку продаж.

Предоставляемые консультации касаются вопросов пред- и постпродажного периода по следующим темам:

- информация о продукте;
- активация;
- программы закупок;
- политика ценообразования и лицензирование продуктов;
- передача лицензий;
- повторный выпуск сертификата лицензии;
- повышение/понижение версии продукта;
- отчеты баз установок;
- идентификаторы продления и документальное подтверждение покупки;
- временные ключи или ключи для пробного использования;
- партнерские программы;
- портал PartnerNet.

Загрузить контактную информацию ➤

CustomerCare@Veritas.com ➤

Справка по portalу Grid



По вопросам планирования, запуска и проведения кампаний наши консультанты платформы Grid могут оказать вам профессиональную помощь.

Просто напишите нам на электронный адрес Veritas@elasticgrid.com

Для получения технической поддержки свяжитесь с нами по эл. адресу enquiries@elasticgrid.com или по тел. +40 310 051 641

PartnerNet



PartnerNet — это универсальный портал для получения информации о партнерстве с Veritas.

Вступив в нашу партнерскую программу, вы получите доступ к информации о продуктах, инструментах продаж и маркетинга, и вам станут доступны преимущества, предоставляемые только партнерам.

Зарегистрируйтесь и зайдите на портал partnernet.veritas.com ➤

СПРАВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

¹ Прогноз портала Computerworld, 2015 г.

² Конкуренция среди поставщиков конвергентных инфраструктур и способы борьбы с ней, Gartner, Джордж Дж. Вайс, февраль 2015 г.

³ Собственный анализ рынка Symantec, основанный на всемирном исследовании затрат в сфере информационных и телекоммуникационных технологий

⁴ https://symantec-corporation.com/servlet/formlink/f?kPugHuQADTY&ACTIVITYCODE=180645&inid=GL_NA_WPGartner2014Ma

⁵ Собственный анализ рынка Symantec, основанный на всемирном исследовании затрат в сфере информационных и телекоммуникационных технологий

⁶ Источник: Enterprise Strategy Group. Какие должностные лица (2 наиболее вероятные категории) обычно (т. е. чаще всего) отвечают за каждый этап жизненного цикла защиты данных? (Процент респондентов, число респондентов = 305)