



Générer de nouvelles opportunités
grâce aux

journées Pipeline Generation

KIT DE RESSOURCES PARTENAIRE

INTRODUCTION

Ce document est le kit **ressources partenaire pour les journées Pipeline Generation (PG Days)**.

Il présente les derniers supports à votre disposition pour vous aider à :

- Comprendre cette initiative
- Utiliser les opportunités actuelles et futures
- Générer de nouveaux prospects
- Accélérer vos ventes
- Accroître votre profitabilité

Nous pouvons vous accompagner en marketing, vous aider à rencontrer de nouveaux prospects, à découvrir de nouvelles opportunités commerciales et à augmenter votre revenu.

Alors à vous de jouer, en profitant des éléments mis à votre disposition. Et n'hésitez pas à nous contacter si vous avez besoin d'aide.

[Voir la page d'aide et de contacts](#) ➔





PRÉSENTATION DES JOURNÉES PG

Les campagnes Pipeline Generation ont été conçues pour exécuter des stratégies commerciales auprès des clients et prospects et générer des affaires. Les PG Days sont une initiative commerciale qui a lieu chaque trimestre dans l'ensemble de la région EMEA.

Sales Plays :

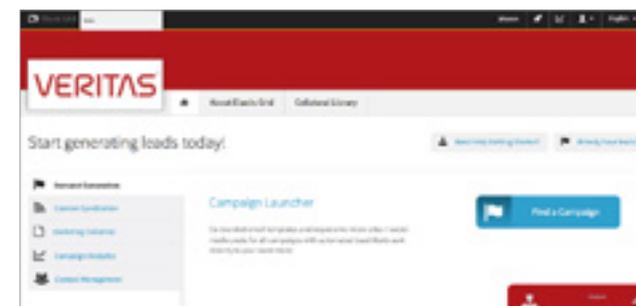
- Sauvegarde et restauration sur le segment Commercial
- Sauvegarde convergente
- Gouvernance de l'information
- Disponibilité des informations

[En savoir plus avec nos conseils](#) ➔

Mesure de la performance :

- Opportunités enregistrées dans ORR
- Opportunités enregistrées dans Margin Builder
- Plateforme Grid Veritas :
 - Prospects générés via le Grid
 - Revendeurs recrutés via le Grid
 - Opportunités Grid remontées

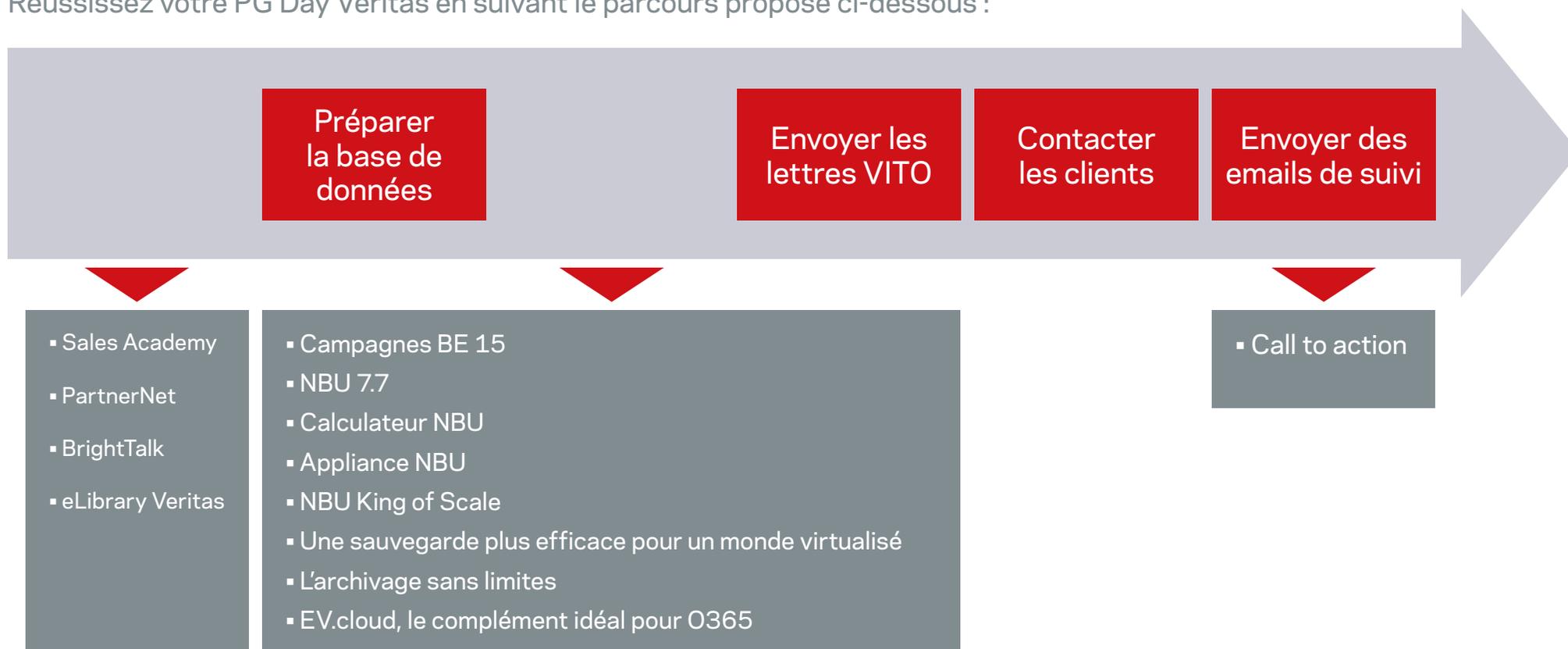
[Consulter le Grid Veritas](#) ➔





ORGANISER VOS PG DAYS

Réussissez votre PG Day Veritas en suivant le parcours proposé ci-dessous :





ORGANISER VOS PG DAYS : 9 CONSEILS POUR RÉUSSIR

1 Déterminez quand les journées PG ont lieu dans votre pays

Les journées PG ont lieu chaque trimestre. Contactez votre Partner Success Manager ou votre Distributor Success Manager pour savoir quand le prochain événement se déroule dans votre pays.

2 Comprenez où mettre l'accent :

GRANDES ENTREPRISES	PME
SAUVEGARDE CONVERGENTE	SAUVEGARDE CONVERGENTE
DISPONIBILITÉ DE L'INFORMATION	SAUVEGARDE ET RESTAURATION COMMERCIALES
GOUVERNANCE DE L'INFORMATION	DISPONIBILITÉ DE L'INFORMATION ET RÉSILIENCE
	GOUVERNANCE DE L'INFORMATION ET VISIBILITÉ DES DONNÉES

Pour en savoir plus sur les technologies focus sur PartnerNet [➤](#)

3 Préparez vos données

Préparez la liste des contacts à qui envoyer des lettres VITO (Veritas Important Top Officer) et préparez une campagne Grid.

4 Lisez les lettres préparées (VITO)

Demandez à votre Partner Success Manager ou à votre Distributor Success Manager les lettres VITO disponibles. Personnalisez-les si nécessaire et envoyez-les par courrier électronique à vos contacts.

5 Préparez et réalisez les campagnes Veritas Grid

Développez du pipeline et des opportunités grâce à des campagnes Veritas sur le Grid, y compris Kind of Scale, BE15 et le calculateur NBU. [Visiter le Grid](#) [➤](#)

6 Lisez le brief

Votre Partner Success Manager ou votre Distributor Success Manager pourra vous le fournir avant vos journées PG. Prenez-en connaissance pour comprendre comment générer de nouvelles opportunités.

7 Utilisez les réseaux sociaux

Contactez votre Partner Success Manager ou votre Distributor Success Manager pour obtenir des textes exploitables sur LinkedIn et Twitter.

8 Soyez là le jour J !

Rapprochez-vous de votre Partner Management Team et n'oubliez pas de vous amuser !

9 Assurez le suivi

Envoyez un message électronique de suivi à votre client et restez en contact avec lui pour conclure l'affaire.



DOMAINE PRIORITAIRE — SAUVEGARDE ET RESTAURATION SUR SEGMENT COMMERCIAL

À propos de Backup Exec 15

Une étude récente¹ indique que près de deux tiers (62 %) des entreprises utilisent des solutions différentes pour protéger leurs systèmes physiques et virtuels. Et pourtant neuf sur dix (91 %) seraient intéressées par une solution unique.

Backup Exec 15 est justement une solution unique qui aide les clients à simplifier leur stratégie de protection des données.



Priorité

Migration vers Backup Exec 15 Capacity Edition qui intègre toutes les options



Objectif

Découvrir s'il y a un potentiel de mise à jour

Informations partenaires

[Voir les campagnes Grid](#) ▶

[Visiter le PartnerNet](#) ▶

[Kit de ressources
partenaire pour Backup Exec](#) ▶



¹ « Windows Server 2012 Migration/Virtualization Survey », Symantec.



DOMAINE PRIORITAIRE — SAUVEGARDE CONVERGENTE

Sauvegarde convergente

La sauvegarde convergente offre agilité et évolutivité avec un faible coût d'entrée. En outre, elle accélère le déploiement, simplifie la maintenance et favorise l'automatisation. Du fait de ces avantages, le chiffre d'affaires de l'infrastructure convergente en 2014 était de 6 milliards de dollars, tandis qu'une croissance de 30 % est prévue en 2015². Backup Exec 15 est justement une solution unique qui aide les clients à simplifier leur stratégie de protection des données.



Priorité

Voici les défis de convergence que vous pouvez aider vos clients à relever avec NetBackup et les appliances NetBackup :

- Gestion rendue compliquée par multiplication des silos et perte de visibilité
- Fragmentation de l'architecture de sauvegarde liée aux correctifs
- Vulnérabilité de l'entreprise liée au changement de l'architecture de protection des données
- Restructuration non planifiée de l'environnement de sauvegarde due à la convergence



Objectif

Fixer une réunion pour parler de notre stratégie d'appliances NetBackup.

Informations partenaires

[Voir les campagnes Grid](#) ▶

[Visiter le PartnerNet](#) ▶

[Kit de ressources partenaire pour la sauvegarde d'entreprise](#) ▶



² « Market Opportunity Guide », 2015, Veritas : <http://info.veritas.com/partnerresourcecentre>



DOMAINE PRIORITAIRE — DISPONIBILITÉ DE L'INFORMATION

Disponibilité de l'information

Bien qu'importante, l'infrastructure en elle-même ne constitue pas une solution complète. Disposer du bon matériel n'est qu'une partie d'une stratégie efficace de long terme. Pendant des années, les clients ont augmenté leurs capacités de stockage sans parvenir pour autant à maîtriser leur information. Sans contrôle, il est impossible d'atteindre la disponibilité de l'information aujourd'hui nécessaire aux entreprises et aux utilisateurs.



Priorité

Adoptez une stratégie de résilience informatique unique.



Objectif

Cross-sell avec clients de sauvegarde, pour compléter leurs services de sauvegarde existants avec une solution assurant la continuité du service pour architectures physiques, virtuelles et cloud.

Informations partenaires

[Visiter PartnerNet](#) ➤

[Kit de ressources partenaire sur la disponibilité des informations](#) ➤





DOMAINE PRIORITAIRE — GOUVERNANCE DE L'INFORMATION

Gouvernance de l'information et compréhension des données

Aucun autre fournisseur ne dispose d'un portefeuille de produits intégrés aussi large et élaboré. Avec Veritas, offrez des solutions de gouvernance de l'information fiables, vous permettant de développer vos affaires tandis que les clients obtiennent un retour sur investissement rapide.



Les solutions de pointe de Veritas vous permettront :

- Le cross-sell avec des clients existants
- L'upsell avec vos utilisateurs actuels
- La prise de part de marché face à vos concurrents



Objectif

Fixer une réunion pour parler de notre stratégie de visibilité et de gouvernance.

Informations partenaires

[Voir les campagnes Grid](#) ▶

[Visiter PartnerNet](#) ▶

[Kit de ressources partenaire sur la gouvernance de l'information](#) ▶





RESSOURCES CLÉS

Guide sur les opportunités commerciales Veritas

Lisez ce guide sur l'évolution du paysage informatique et les solutions Veritas qui aident vos clients à mieux exploiter leurs données et à réduire les risques et les coûts associés aux données.



Télécharger le guide sur les opportunités commerciales [➔](#)

Stratégie Veritas et tableau de solutions

Ce document détaille comment les produits et solutions Veritas répondent aux défis informatiques d'aujourd'hui. Conservez-le pour pouvoir vous y référer et voir la cohérence de l'ensemble du portefeuille.



Télécharger la stratégie et le tableau des solutions [➔](#)

Partner Resource Centre de Veritas

Consultez le Partner Resource Centre de Veritas pour accéder aux derniers supports de commercialisation disponibles et autres liens et ressources utiles.



Consultez le Partner Resource Centre de Veritas [➔](#)



AIDE À LA VENTE

La communauté des experts Veritas

La communauté des experts Veritas est un lieu d'innovation et d'expérimentation pour les experts actuels et à venir partenaires de Veritas. Nos membres sont des leaders. Leur passion est de permettre aux entreprises de relever leurs défis de gestion de l'information grâce à nos solutions novatrices dans les domaines suivants :

- Sauvegarde et restauration
- Disponibilité des informations
- Visibilité des informations

Si vous partagez notre passion et voulez passer à l'action, cliquez ci-dessous.

[Lire la suite](#) ▶



Assistance liée à la séparation

La page d'assistance des partenaires Veritas vous aide dans notre transition. Elle centralise des contenus de formation et des liens vers des documents dont vous aurez besoin pour travailler avec Veritas après la séparation.

Ce site vous renseigne sur les changements en cours. Il vous indique ce que vous devez SAVOIR et ce que vous devez CHANGER. Il est organisé simplement en trois sections principales : Se préparer, Vendre et Autres.

[Lire la suite](#) ▶

Partner Enablement

Pour découvrir les webcasts, formations et événements prévus près de chez vous, consultez le calendrier du programme Partner Enablement.

[Voir le calendrier](#) ▶

eLibrary Veritas

L'eLibrary Veritas est votre centre de formation technique aux produits Veritas. Les formations auto-administrées, accessibles en permanence, vous aident et aident vos clients à acquérir ou à rafraîchir vos connaissances sur les produits et les solutions Veritas. Les formations comprennent aussi bien des modules de rappel de 10 minutes que des modules et des labos approfondis.

[Consulter l'eLibrary Veritas](#) ▶

Restez à jour

Accédez à toutes les connaissances, les promotions et les supports de campagne dont vous avez besoin pour soutenir l'effort de vente grâce à VERITASCONNECT notre nouvelle plateforme de communication toujours active. Ajoutez l'adresse à vos favoris sur votre ordinateur et votre portable pour rester toujours au courant.

[Ajouter Veritas Connect à vos favoris](#) ▶



GÉNÉRATION DE LA DEMANDE

Ressources marketing sur le Grid

Le Grid contient une bibliothèque de documents et de ressources marketing pour vous aider à convertir vos prospects. Vous pouvez créer votre propre campagne par courrier électronique avec votre logo et vos coordonnées.

Grâce aux alertes de prospection en temps réel, passez des appels commerciaux proactifs et envoyez des messages de suivi au bon moment.

- Lancez des campagnes Nurture Flow complètes.
- Importez et gérez vos contacts.
- Suivez et analysez les performances de vos campagnes.
- Envoyez des alertes de prospection automatiquement à votre équipe de vente.
- Accédez à la Collateral Library pour des supports de marketing.

Et surtout, les prospects que vous générez vous appartiennent !

Pour un accès rapide,
inscrivez-vous maintenant ➔

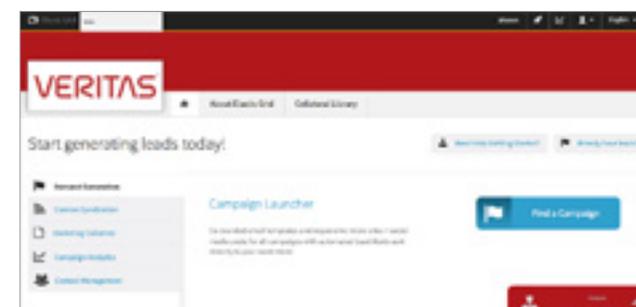
Simplifiez-vous la vie avec nos flux d'information pour réseaux sociaux

Inscrivez-vous à Social Grid pour obtenir un contenu gratuit, récent et continu, prêt à la publication.

- Devenez le « conseiller de confiance » de vos clients et associés.
- Choisissez vos rubriques : actualité de l'industrie, alertes de virus et de menaces, articles de réflexion, mises à jour produit.
- Publiez les flux sur Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.
- Échangez avec notre Partner Marketing Centre.

Pour profiter de cette ressource gratuite, inscrivez-vous au Grid.

S'inscrire ➔





OPTIMISEZ VOS BÉNÉFICES

Margin Builder

Le Margin Builder vous offre une remise immédiate sur le développement et la concrétisation d'opportunités commerciales supplémentaires sur le marché des PME.

C'est rapide (approbation en ligne en 2 minutes), ciblé (ventes aux PME comptant de 5 à 250 utilisateurs) et rentable (jusqu'à 20 % de remise).

Pour en savoir plus, rendez-vous sur la page [Margin Builder](#).

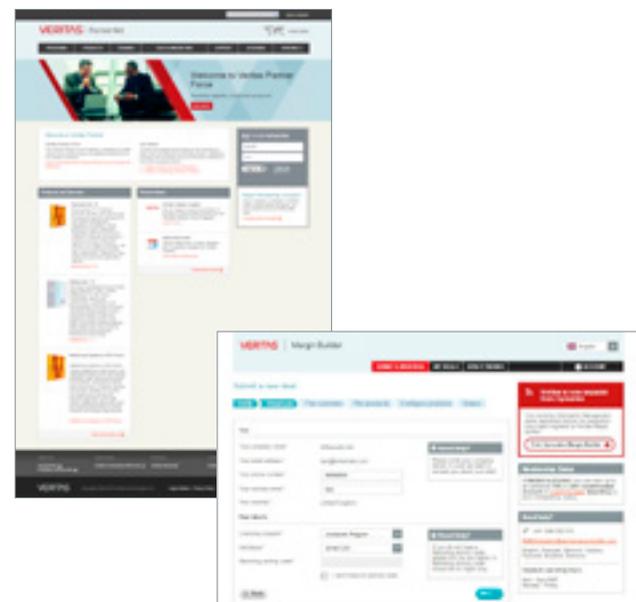
Opportunity Registration Program

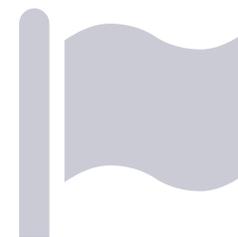
Ce programme permet d'augmenter votre rentabilité lorsque vous identifiez, développez et validez des opportunités de vente sur une sélection de produits tels que NetBackup.

L'opportunité doit aussi répondre à l'un des critères suivants :

- Nouveau client final
- Opportunité de vente de nouveaux produits sur un compte client existant
- Nouveau projet pour client existant

Pour en savoir plus, consultez l'[Opportunity Registration Program](#) sous « Programmes » dans PartnerNet.





AIDE ET CONTACTS

Support partenaire



Assistance commerciale offerte par le service partenaires.

Nous vous aidons à répondre aux questions avant ou après la vente sur tous les sujets, notamment :

- Informations produit
- Activation
- Programmes d'achat
- Licences et prix
- Transferts de licences
- Réimpression de certificats de licence
- Mises à niveau des produits
- Rapports sur le nombre d'utilisateurs
- Identifiants de renouvellement et preuves d'achat
- Clés temporaires ou d'évaluation
- Programmes partenaires
- PartnerNet

Télécharger les coordonnées [▶](#)

CustomerCare@Veritas.com [▶](#)

Assistance pour le Grid



Si vous avez besoin d'aide pour planifier, lancer et assurer le suivi de vos campagnes, nos conseillers marketing Grid peuvent vous offrir des services professionnels de marketing.

Écrivez simplement à Veritas@elasticgrid.com

Pour une assistance technique, écrivez à enquiries@elasticgrid.com ou appelez le +40 310 051 641

PartnerNet



PartnerNet est votre guichet unique pour tout ce qui touche à votre partenariat avec Veritas.

En rejoignant notre Partner Program, vous aurez accès à des informations produits, à des outils de marketing et de vente, et à des avantages réservés aux partenaires.

Inscrivez-vous ou connectez-vous à l'adresse partnernet.veritas.com [▶](#)

