VERITAS



Neue Umsatzmöglichkeiten schaffen

Pipeline Generation Days

PARTNER RESOURCE KIT

VERITAS

Einführung

Willkommen im **Partner Resource Kit für Pipeline Generation Days.**

Dieses Kit verweist auf das neueste Material und die Support-Quellen, die Ihnen zur Verfügung stehen, um:

- die Initiative besser kennenzulernen,
- das volle Potenzial aktueller und künftiger Erfolge zu realisieren,
- neue Leads zu generieren,
- Ihren Umsatz zu steigern,
- Gewinne zu maximieren.

Wir können Sie auf vielfältige Weise bei Ihren Marketingaktivitäten unterstützen und es für Sie vereinfachen, mehr Leads zu generieren, neue Umsatzmöglichkeiten zu erschließen und Ihren Umsatz zu steigern.

Legen Sie also los! Nutzen Sie die verfügbaren Materialien und Services. Sollten Sie weitere Hilfe und Unterstützung benötigen, können Sie gerne mit uns Kontakt aufnehmen.

Seite „Hilfe und Kontakt“ aufrufen



ÜBERBLICK
ÜBER PG DAYS

DURCHFÜHRUNG
IHRER PG DAY-KAMPAGNE



PG-SCHWERPUNKTBEREICHE

WICHTIGE RESSOURCEN

GENERIERUNG
VON NACHFRAGE

MAXIMIEREN
SIE IHREN GEWINN

HILFE UND KONTAKT

VERITAS

Pipeline Generation Days — Überblick

Pipeline Generation-Kampagnen wurden konzipiert, um Kunden und Interessenten ausgewählte Szenarien zu präsentieren und Sales Pipelines zu generieren. „Pipeline Generation Days“ sind leistungsstarke Vertriebsinitiativen für ganz EMEA, die vierteljährlich stattfinden.

Szenarien:

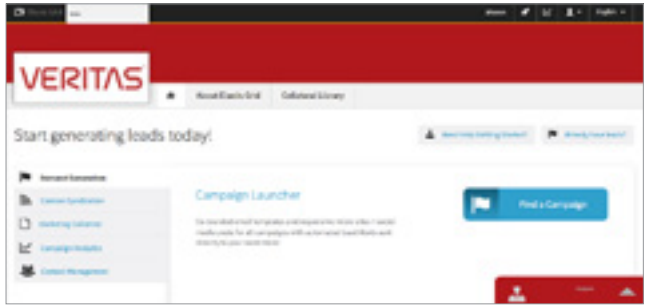
- Kommerzielles Backup und Wiederherstellung
- Konvergentes Backup
- Information Governance
- Informationsverfügbarkeit

Lesen Sie unsere wichtigen Tipps, um mehr darüber zu erfahren

Messung der Sales Pipeline:

- In ORR registrierte Umsatzmöglichkeiten
- In Margin Builder registrierte Umsatzmöglichkeiten
- Veritas Grid-Plattform:
  - Auf Grid generierte Leads
  - Über Grid rekrutierte Händler
  - Über Grid gemeldete Umsatzmöglichkeiten

Besuchen Sie Veritas Grid



Durchführung Ihrer PG Day-Kampagne

Erstellen Sie eine erfolgreiche Veritas PG Day-Kampagne, indem Sie dieser empfohlenen Vorgehensweise folgen:



VERITAS

Durchführung Ihrer PG Day-Kampagne: 9 wichtige Erfolgstipps

1 Informieren Sie sich, wann die PG Days in Ihrem Land stattfinden

Veritas PG Days werden vierteljährlich veranstaltet. Kontaktieren Sie Ihren Partner Success Manager oder Distributor Success Manager, um herauszufinden, wann die nächste Veranstaltung in Ihrem Land stattfindet.

2 Informieren Sie sich über den jeweiligen Schwerpunkt:

GROSSE UNTERNEHMEN	MITTELSTAND
KONVERGENTES BACKUP	KONVERGENTES BACKUP
INFORMATIONSVERFÜGBARKEIT	KOMMERZIELLES BACKUP UND WIEDERHERSTELLUNG
INFORMATION GOVERNANCE	INFORMATIONSVERFÜGBARKEIT UND AUSFALLSICHERHEIT
	INFORMATION GOVERNANCE UND DATA INSIGHT

Informieren Sie sich über die Schwerpunktbereiche auf PartnerNet

3 Bereiten Sie Ihre Daten vor

Bereiten Sie Ihre Kontaktliste vor, um die VITO-Schreiben (VITO: Veritas Important Top Officer) zu versenden und eine Grid-Kampagne vorzubereiten.

4 Lesen Sie die vorbereiteten Schreiben (VITOs)

Bitten Sie Ihren Partner Success Manager oder Distributor Success Manager um die verfügbaren VITO-Schreiben. Passen Sie den Inhalt gegebenenfalls an und senden Sie sie per E-Mail an Ihre Kontakte.

5 Bereiten Sie Veritas Grid-Kampagnen vor und führen Sie sie durch

Generieren Sie Pipelines und Leads mithilfe der Veritas-Kampagnen auf Grid, einschließlich „King of Scale“, BE15 und NBU ROI-Rechner.
Grid-Tool aufrufen

6 Lesen Sie die Briefings

Ihr Partner Success Manager oder Distributor Success Manager können Ihnen diese Unterlagen im Vorfeld der PG Days zur Verfügung stellen. Lesen Sie sie, um zu erfahren, wie Sie neue Umsatzmöglichkeiten erschließen.

7 Posten Sie auf Social Media-Kanälen

Bitten Sie Ihren Partner Success Manager oder Distributor Success Manager, Ihnen die vorbereiteten Beiträge für LinkedIn und Twitter zur Verfügung zu stellen.

8 Nehmen Sie an der Veranstaltung teil!

Kommen Sie mit dem Partner Management Team von Veritas ins Gespräch – spannende Gespräche erwarten Sie!

9 Follow-up

Senden Sie Ihrem Kunden eine nachfassende E-Mail und bleiben Sie am Ball, um den Verkaufsabschluss zu erzielen!

Schwerpunktbereich: Kommerzielles Backup und Wiederherstellung

Über Backup Exec 15

Eine vor kurzem durchgeführte Umfrage[1] ergab, dass nahezu zwei Drittel (62 %) der Unternehmen mehrere Lösungen einsetzen, um ihre physischen und virtuellen Systeme zu sichern. Dennoch zeigen neun von zehn Unternehmen (91 %) Interesse an einer einzigen Lösung und was diese bieten kann.

Mit dem Einsatz von Backup Exec 15 als Gesamtlösung können Ihre Kunden ihre Datensicherungsstrategie vereinfachen und optimieren.

Schwerpunkt

Migration zur umfassenden Backup Exec 15 Capacity Edition

Ziel

Bewusstsein für die Notwendigkeit eines Upgrades auf Backup Exec 15

Informationen für Partner

Grid-Kampagnen anzeigen

PartnerNet besuchen

Partner Resource Kit für Backup Exec



[1] Umfrage von Symantec zu Windows Server 2012 Migration/Virtualisierung

Schwerpunktbereich: Konvergentes Backup

Konvergentes Backup

Konvergentes Backup ermöglicht Unternehmen mit beschränkten Ressourcen mehr Flexibilität und Skalierbarkeit bei gleichzeitig niedrigen Anschaffungskosten. Außerdem bietet es eine schnellere Bereitstellung, vereinfachte Wartung sowie Möglichkeiten zur Automatisierung. Aufgrund der zahlreichen Vorteile betrug der Umsatz mit konvergenten Infrastrukturen im Jahr 2014 geschätzte 6 Milliarden US-Dollar. Für 2015 wird eine Wachstumsrate von 30 % erwartet.[2] Mit dem Einsatz von Backup Exec 15 als Gesamtlösung können Ihre Kunden ihre Datensicherungsstrategie vereinfachen und optimieren.

Schwerpunkt

Dies sind die potenziellen Probleme im Zusammenhang mit Konvergenz, die Ihre Kunden mit NetBackup und NetBackup Appliances vermeiden können:

- die Gefahr, als Preis für geringere Komplexität neue Silos und geringere Transparenz in Kauf nehmen zu müssen,
- ein Flickwerk aus konvergenten Schnelllösungen könnte zur Fragmentierung der Backup-Infrastruktur führen,
- Veränderungen an der Datensicherungsarchitektur setzen das Unternehmen Risiken aus,
- Konvergenz kann zu einer ungeplanten Umstrukturierung der Backup-Umgebung führen.

Ziel

Vereinbarung eines Termins, um unsere Strategie für NetBackup Appliances zu besprechen.

[2] Veritas Market Opportunity Guide, 2015, http://info.veritas.com/partnerresourcecentre

Informationen für Partner

Grid-Kampagnen anzeigen

PartnerNet besuchen

Partner Resource Kit für Enterprise Backup



Schwerpunktbereich: Informationsverfügbarkeit

Informationsverfügbarkeit

Infrastruktur ist zwar wichtig, stellt allein jedoch keine vollständige Lösung dar. Die richtige Hardware macht nur einen Teil einer effektiven Langzeitstrategie aus. Bereits seit Jahren kaufen Kunden mehr und mehr Speicher, ohne ihre Daten dadurch wirklich unter Kontrolle zu bringen. Und ohne Kontrolle ist es unmöglich, die Informationsverfügbarkeit zu gewährleisten, die heute von Unternehmen und Nutzern erwartet wird.

Schwerpunkt

Akzeptanz einer einheitlichen Strategie für ausfallsichere IT

Ziel

Cross-Selling bei Backup-Kunden, um deren vorhandene Backup-Services durch die Bereitstellung einer Lösung für die kontinuierliche Verfügbarkeit von IT-Services in physischen, virtuellen und Cloud-Infrastrukturen zu ergänzen

Informationen für Partner

PartnerNet besuchen

Partner Resource Kit
für Informationsverfügbarkeit



VERITAS

Schwerpunktbereich: Information Governance

Information Governance und Insight

Kein anderer Anbieter verfügt über ein derart breites Angebot an integrierten Lösungen. Als Partner von Veritas können Sie Information-Governance-Lösungen bereitstellen, denen Kunden vertrauen. So können Sie Ihr Geschäft expandieren und weiterentwickeln – und Ihre Kunden können schnell einen ROI realisieren.

Die führenden Lösungen von Veritas bieten Ihnen diese Möglichkeiten:

- Cross-Selling bei Bestandskunden
- Up-Selling in Ihrer aktuellen Installationsbasis
- Festigung Ihrer Marktposition

Ziel

Vereinbarung eines Termins, um unsere Strategie für Datentransparenz und Governance zu besprechen

Informationen für Partner

Grid-Kampagnen anzeigen

PartnerNet besuchen

Partner Resource Kit
für Information Governance



VERITAS

Wichtige Ressourcen

Veritas Market Opportunity Guide

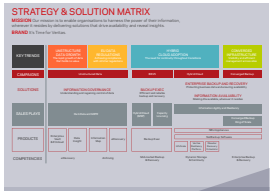
Dieser Leitfaden informiert Sie über die sich verändernde Datenlandschaft und die marktführenden Lösungen von Veritas. Mit dem Verkauf dieser Lösungen können Sie Ihren Kunden helfen, das Potenzial ihrer Daten zu erschließen und zugleich die mit Daten verbundenen Risiken und Kosten zu reduzieren.



Veritas Market Opportunity Guide herunterladen

Veritas Strategy and Solutions Matrix

Dieses Dokument zeigt im Detail auf, wie die einzelnen Veritas-Lösungen und -Produkte für die verschiedenen Herausforderungen eingesetzt werden können, mit denen moderne Unternehmen im Datenmanagement konfrontiert werden. Bewahren Sie dieses Dokument in Ihren Unterlagen auf, um auf einen Blick zu sehen, wie das Produktportfolio aufeinander abgestimmt ist.



Veritas Strategy and Solutions Matrix herunterladen

Veritas Partner Resource Center

Besuchen Sie das Veritas Partner Resource Center, um auf das neueste Go-to-Market-Material sowie nützliche Links und Ressourcen zuzugreifen.



Veritas Partner Resource Center besuchen

VERITAS

Sales Enablement

Veritas Expert Community

Die Veritas Expert Community ist das Forum, in dem aktuelle und zukünftige Experten gemeinsam mit Veritas Innovationen vorantreiben, testen und die Branche voranbringen. Unsere Mitglieder sind passio-nierte Profis und Experten, die Unternehmen in die Lage versetzen möchten, größere Probleme mit dem Informationsmanagement mit unseren marktführenden Lösungen der nächsten Generation zu lösen. Dabei werden diese Bereiche abgedeckt:

- Backup und Wiederherstellung
- Informationsverfügbarkeit
- Informationstransparenz

Wenn Sie unsere Leidenschaft teilen und mitmachen möchten, klicken Sie unten auf den Link.

Lesen Sie mehr dazu

VERITAS EXPERT COMMUNITY
INNOVATE, EXPERIMENT & ACCELERATE

Unterstützung während der Umstellung

Die Seite für Veritas Partner Enablement soll Sie während der Aufspaltung von Symantec und Veritas unterstützen und dient als zentrale Quelle für Schu-lungsinhalte und Links zu Marketingmaterial, das Sie benötigen, um mit Veritas zusammenzuarbeiten.

Die Website ist so aufgebaut, dass Sie situationsab-hängige Informationen erhalten, die Ihnen erklären, was sich ändert, was Sie **wissen** sollten und was Sie anders **machen** müssen. Sie bietet eine einfache Navigation und enthält drei Hauptbereiche: „Prepare“, „Sell“ und „More“.

Lesen Sie mehr dazu

Partner Enablement

Im Kalender des Partner Enablement-Programms finden Sie Informationen über anstehende Webcasts, Schulungen und andere Veranstaltungen in Ihrer Region.

Zum Kalender

Veritas eLibrary

Die Veritas eLibrary ist Ihre zentrale Anlaufstelle für webbasiertes, technisches Training zu Veritas-Produkten. Dieses rund um die Uhr im Internet verfügbare, selbstgeführte Training soll Ihnen und Ihren Kunden helfen, sich neue Themen zu erarbeiten oder Ihre Kenntnisse zu den Produkten und Lösungen von Veritas aufzufrischen. Es stehen sowohl kurze, zehnminütige Auffrischungsmodule als auch detaillierte, ausführliche Schulungsmodule und praktische Übungen zur Verfügung.

Besuchen Sie die Veritas eLibrary

Bleiben Sie informiert

Mit VERITAS**CONNECT** – unserer neuen Kommunika-tionsplattform – erhalten Sie Zugang zu sämtlichen Ressourcen für Hintergrundwissen, Werbeaktionen und Kampagnen, die Sie zur Steigerung Ihres Umsatzes benötigen. Fügen Sie jetzt auf Ihrem PC und Ihrem Mobilgerät ein Lesezeichen hinzu, damit Sie immer auf dem neuestem Stand bleiben.

Veritas Connect als Lesezeichen hinzufügen

VERITAS

Generierung von Nachfrage

Marketingressourcen auf „Grid“

Das Tool „Grid“ umfasst eine Bibliothek mit Marketingressourcen, die Sie bei der Kundengewinnung unterstützen. Sie können Ihre eigene E-Mail-Kampagne und Microsite erstellen und diese mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktinformationen personalisieren.

Dank Lead-Benachrichtigungen in Echtzeit können Sie proaktive Verkaufsgespräche führen oder nachfassende E-Mails schreiben, während der Kunde Ihren Namen noch im Kopf hat.

- Starten Sie umfassende Nurture Flow-Kampagnen.
- Importieren und verwalten Sie Ihre Kontakte.
- Verfolgen und analysieren Sie die Leistung von Kampagnen.
- Richten Sie automatische Lead-Benachrichtigungen ein, die direkt an Ihr Vertriebsteam gesendet werden.
- Greifen Sie über die Collateral Library auf unterstüt-zende Ressourcen und Materialien zu.

Und das Beste? Alle Leads, die Sie generieren, gehören Ihnen.

Sichern Sie sich schnellen Zugriff und registrieren Sie sich jetzt

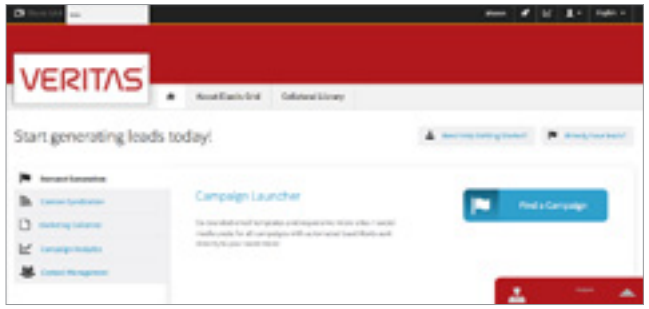
Machen Sie sich das Aktualisieren Ihrer sozialen Netzwerke einfach

Registrieren Sie sich für den „Social Grid“, um kostenfreie, aktuelle und zusammenhängende Inhalte zu erhalten, die Sie für Ihre Follower posten können.

- Werden Sie zum „zuverlässigen Berater“, dem Kunden und Kollegen vertrauen.
- Wählen Sie unter regelmäßigen Beiträgen aus, zum Beispiel: Neuigkeiten aus der Branche, Viren- und Bedrohungswarnungen, Artikel von Meinungsführern und Produkt-Updates.
- Posten Sie auf Facebook, LinkedIn, Twitter und anderen Kanälen.
- Sprechen Sie mit unserem Partner Marketing Center.

Um diese kostenfreie Ressource nutzen zu können, registrieren Sie sich für den „Grid“.

Registrieren



VERITAS

Maximieren Sie Ihren Gewinn

Margin Builder

Mit Margin Builder erhalten Sie Rabatte für das Generieren und Umsetzen von Absatzchancen in kleinen und mittleren Unternehmen.

Dieser Vorteil wird schnell gewährt (weniger als zwei Minuten am Bildschirm), ist gezielt (Abschlüsse bei KMU mit 5 bis 250 Nutzern) und großzügig (bis zu 20 % Rabatt).

Rufen Sie den Margin Builder auf, um mehr zu erfahren.



Opportunity Registration Program

Dieses Programm bietet Partnern Preisnachlässe, die zusätzliche Umsatzmöglichkeiten für anspruchsberechtigte Produkte, wie beispielsweise NetBackup, aktiv erschließen, weiterverfolgen und erfolgreich abschließen.

Außerdem muss die Umsatzmöglichkeit in eine dieser Kategorien fallen:

- Neuer Kunden-Account
- Umsatzmöglichkeit für neue Produkte, die an einen Bestandskunden verkauft werden
- Neues Projekt für einen Bestandkunden

Weitere Informationen erhalten Sie unter „Programme“ Opportunity Registration Program im PartnerNet.

VERITAS

Hilfe und Kontakt

Partner-Support

Sales Support Helpdesk, bereitgestellt von Partner Service

Wir helfen Ihnen bei allen Fragen vor oder nach dem Verkauf weiter:

- Produktinformationen
- Aktivierung
- Buying Programs
- Lizenzierung und Preise von Produkten
- Lizenzübertragungen
- Erneuter Ausdruck von Lizenzzertifikaten
- Upgrades/Downgrades von Produkten
- Berichte zur Installationsbasis
- Verlängerungs-IDs und Kaufnachweise
- Temporäre oder Evaluierungs-Lizenzschlüssel
- Partnerprogramme
- PartnerNet

Kontaktdetails herunterladen

CustomerCare@Veritas.com

Hilfe zum Grid-Tool

Falls Sie Unterstützung bei der Planung, der Durchführung oder dem Follow-up von Kampagnen benötigen, können Ihnen unsere Berater für Grid-Marketing professionelle Marketingservices anbieten. Senden Sie einfach eine E-Mail an Veritas@elasticgrid.com

Falls Sie technischen Support benötigen, senden Sie eine E-Mail an enquiries@elasticgrid.com oder rufen Sie uns an: +40 310 051 641

PartnerNet

PartnerNet ist Ihr zentrales Portal für alle Informationen zur Zusammenarbeit mit Veritas.

Mit der Teilnahme an unserem Partner Program erhalten Sie Zugang zu Produktinformationen, Vertriebs- und Marketingtools sowie Programmvorteilen, die ausschließlich unseren Partnern zur Verfügung stehen.

Jetzt registrieren oder einloggen unter partnernet.veritas.com

VERITAS



© 2015 Veritas Technologies LLC. Alle Rechte vorbehalten. Veritas und das Veritas-Logo sind Marken oder eingetragene Marken von Veritas Technologies LLC und seinen Partnerunternehmen in den USA und anderen Ländern. Andere Namen sind möglicherweise Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Änderungen vorbehalten.