



Come creare nuove opportunità

# Pipeline Generation Days

RISORSE PER I PARTNER

# INTRODUZIONE

## Risorse per i Pipeline Generation Days.

Qui troverai i più recenti materiali e supporti disponibili per aiutarti a:

- Conoscere l'iniziativa
- Realizzare appieno le potenzialità di successo, oggi e in futuro
- Creare nuovi clienti
- Accelerare le vendite
- Ottimizzare i profitti.

Sono molti i modi in cui possiamo aiutarti a migliorare le attività di marketing e ampliare la base di potenziali clienti, scoprendo nuove opportunità di vendita e incrementando i profitti.

Quindi non perdere tempo! Approfitta dei materiali e dei servizi a tua disposizione. E se hai bisogno di assistenza e aiuto, non esitare a contattarci.

[Accedi alla guida e alle pagine di contatto](#) ➔





## PIPELINE GENERATION DAYS: PANORAMICA

Le campagne di Pipeline Generation sono pensate per attirare l'attenzione dei clienti, potenziali e già esistenti, sui prodotti selezionati e generare pipeline. I Pipeline Generation Days sono iniziative di vendita svolte ogni trimestre e focalizzate sulla regione pan-EMEA.

### Prodotti

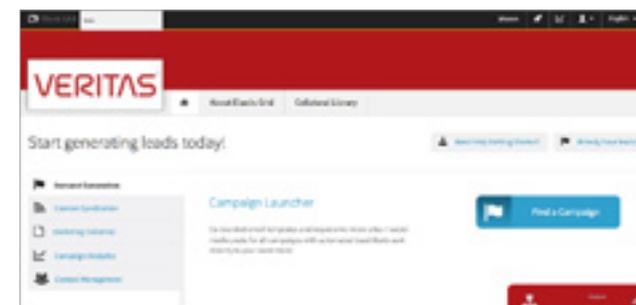
- Backup e Recovery nel settore commercio
- Backup convergente
- Governance delle informazioni
- Disponibilità delle informazioni

Continua a leggere i nostri suggerimenti più importanti ➔

### Misurazione della pipeline:

- Opportunità registrate in ORR
- Opportunità registrate in Margin Builder
- Veritas Grid Platform:
  - Potenziali clienti generati sul Grid
  - Rivenditori reclutati tramite il Grid
  - Report sulle opportunità offerte dal Grid.

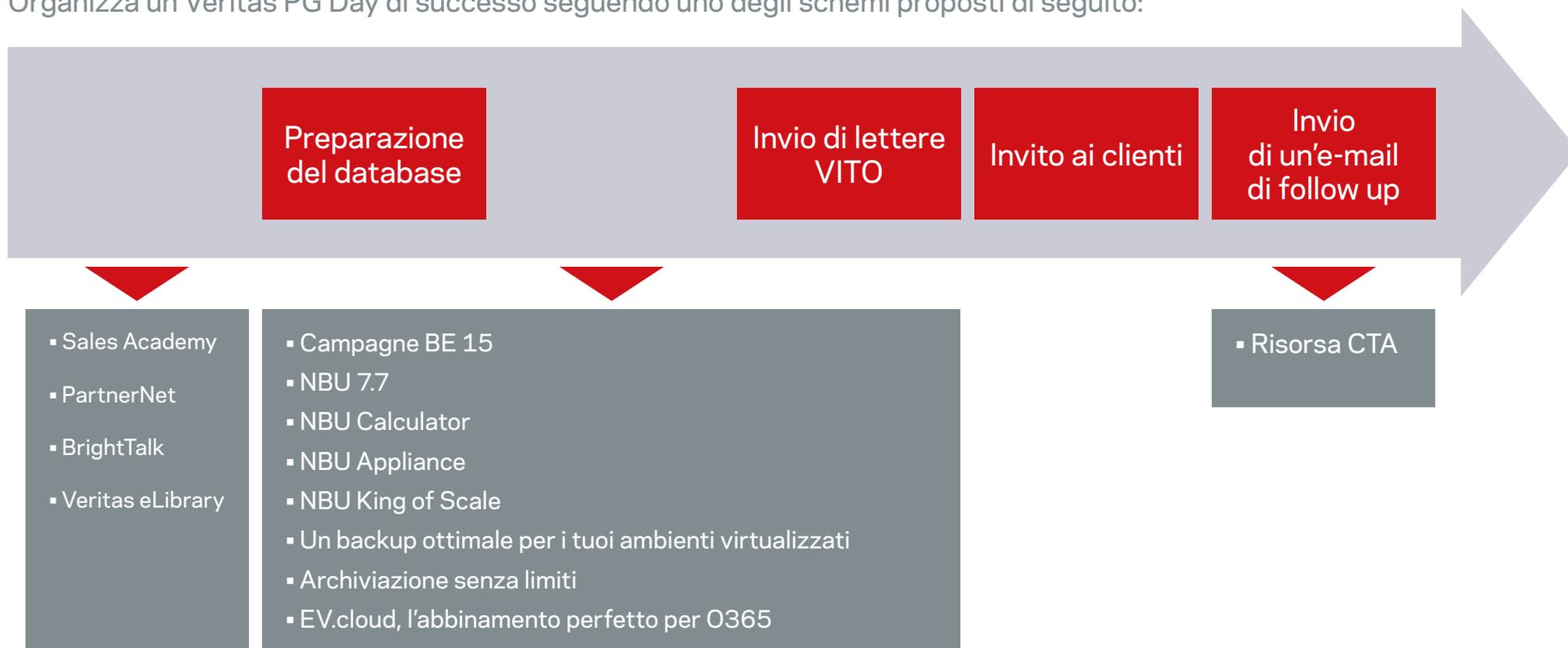
Visita Veritas Grid ➔





## ORGANIZZAZIONE DEI TUOI PG DAYS

Organizza un Veritas PG Day di successo seguendo uno degli schemi proposti di seguito:





# ORGANIZZA I TUOI PG DAYS: 9 CONSIGLI PER IL SUCCESSO

## 1 Controlla la data in cui sono previsti i PG Days per il tuo Paese

I Veritas PG Days sono organizzati ogni trimestre. Contatta il tuo Partner Success Manager o il Distributor Success Manager per avere informazioni sul prossimo evento previsto nel tuo Paese.

## 2 Individua il tema centrale:

ENTERPRISE	MEDIE AZIENDE
BACKUP CONVERGENTE	GOVERNANCE DELLE INFORMAZIONI E APPROFONDIMENTO SUI DATI
DISPONIBILITÀ DELLE INFORMAZIONI	BACKUP E RECOVERY NEL SETTORE COMMERCIO
GOVERNANCE DELLE INFORMAZIONI	DISPONIBILITÀ E AFFIDABILITÀ DELLE INFORMAZIONI
	GOVERNANCE DELLE INFORMAZIONI E L'ANALISI DEI DATI

Scopri di più sulle principali aree d'interesse su [PartnerNet](#) ➔

## 3 Prepara i dati

Compila la lista dei contatti a cui inviare le lettere VITO (Veritas Important Top Officer) e prepara una campagna sul Grid.

## 4 Leggi le lettere che hai preparato (VITO)

Chiedi al tuo Partner Success Manager o Distributor Success Manager le lettere VITO disponibili. Personalizzale se necessario e inviale ai tuoi contatti.

## 5 Prepara e svolgi le campagne Veritas Grid

Promuovi la pipeline e le opportunità tramite le campagne Veritas sul Grid, tra cui King of Scale, BE15 e NBU Calculator.

[Visita il Grid](#) ➔

## 6 Leggi le slide di presentazione

Il tuo Partner Success Manager o Distributor Success Manager potranno fornirti la presentazione in preparazione ai PG Days. Leggila per scoprire come generare nuove opportunità.

## 7 Attivati sui social

Contatta il tuo Partner Success Manager o Distributor Success Manager per richiedere la copia già pronta da utilizzare su LinkedIn e Twitter.

## 8 Partecipa alla giornata!

Prendi accordi con il Partner Management Team e preparati a... divertirti!

## 9 Follow-up

Invia un'e-mail di follow up al tuo cliente e resta in contatto per concludere la vendita.



# AREA DI FOCALIZZAZIONE: BACKUP E RECOVERY NEL SETTORE COMMERCIO

## Informazioni su Backup Exec 15

Da una recente indagine<sup>1</sup> è emerso che quasi i due terzi (62%) delle aziende utilizzano molteplici soluzioni per proteggere i propri sistemi fisici e virtuali. Ma nove su dieci (91%) hanno manifestato interesse per una soluzione unica e i vantaggi che offre.

I clienti che adottano Backup Exec 15 come soluzione unica hanno l'opportunità di semplificare e snellire la propria strategia di protezione dei dati.



### In primo piano

Migrare a Backup Exec 15 Capacity Edition "tutto incluso".



### Obiettivo

Riconoscere una valida opportunità di upgrade.

#### Informazioni sui partner

[Guarda le campagne sul Grid](#) ▶

[Visita PartnerNet](#) ▶

[Kit di risorse per i partner su Backup Exec](#) ▶



<sup>1</sup> Symantec's Windows Server 2012 Migration/Virtualisation Survey.



# AREA DI FOCALIZZAZIONE: BACKUP CONVERGENTE

## Backup convergente

Il backup convergente offre flessibilità e scalabilità alle aziende che possiedono risorse limitate, con investimenti ridotti, implementazioni veloci, manutenzione semplificata e opportunità di automazione. Questi molteplici e significativi vantaggi giustificano secondo CI un volume di ricavi di \$6 miliardi per il 2014 e una previsione di crescita del 30% nel 2015<sup>2</sup>. I clienti che adottano Backup Exec 15 come soluzione unica hanno l'opportunità di semplificare e snellire la propria strategia di protezione dei dati.



### In primo piano

Queste le sfide della convergenza che i tuoi clienti potranno vincere con il tuo aiuto grazie a NetBackup e alle appliance NetBackup:

- Creazione di nuovi silos, a discapito di semplicità e visibilità
- Fix diverse portano alla frammentazione dell'architettura di backup
- Cambiamenti dell'architettura di protezione dei dati, che mettono a rischio il business
- La convergenza può comportare una ristrutturazione non pianificata dell'ambiente di backup.



### Obiettivo

Organizzare un incontro per discutere della nostra strategia per le appliance NetBackup.

#### Informazioni sui partner

[Guarda le campagne sul Grid](#) ▶

[Visita PartnerNet](#) ▶

[Risorse di Enterprise Backup per i partner](#) ▶



<sup>2</sup> Guida alle opportunità di mercato Veritas, 2015, <http://info.veritas.com/partnerresourcecentre>



# AREA D'INTERESSE: DISPONIBILITÀ DELLE INFORMAZIONI

## Disponibilità delle informazioni

L'infrastruttura è sicuramente importante, ma non è tutto. Per una strategia efficace sul lungo termine, avere l'hardware giusto non basta. Per anni i clienti hanno acquistato sempre più storage senza riuscire a controllare le informazioni. Ma senza controllo è impossibile garantire ad aziende e utenti la disponibilità delle informazioni di cui hanno bisogno.



### In primo piano

Adotta una singola strategia per l'affidabilità dell'IT.



### Obiettivo

Sfrutta le opportunità di cross-selling con i clienti che già usano una soluzione di backup, in modo da completare le loro soluzioni esistenti offrendo la continuità dei servizi IT nelle architetture fisiche, virtuali e cloud.

#### Informazioni sui partner

[Visita PartnerNet](#) ▶

[Risorse per i partner sulla disponibilità delle informazioni](#) ▶





## AREA D'INTERESSE: GOVERNANCE DELLE INFORMAZIONI

### Governance delle informazioni e approfondimento

Nessun altro vendor dispone di un portfolio di prodotti integrati così ampio e completo. Collaborando con Veritas, puoi offrire ai tuoi clienti soluzioni affidabili di governance delle informazioni: loro realizzeranno un rapido ritorno sull'investimento e tu potrai far crescere il tuo business.



#### Le soluzioni di punta di Veritas ti consentiranno di sfruttare le:

- Opportunità di cross-selling presso i clienti esistenti
- Opportunità di up-selling nella tua base di installazioni esistente
- Possibilità di conquistare terreno rispetto alla concorrenza.



#### Obiettivo

Organizzare un incontro per discutere della nostra strategia di governance e approfondimento.

#### Informazioni sui partner

[Guarda le campagne sul Grid](#) ▶

[Visita PartnerNet](#) ▶

[Risorse per i partner sulla governance delle informazioni](#) ▶





## RISORSE PRINCIPALI

### Guida sulle opportunità del mercato Veritas

Questa guida ti offre una panoramica sullo scenario mutevole delle informazioni e le soluzioni Veritas leader del mercato che riscattano il valore dei dati, riducendo i rischi (e i costi) correlati.



Scarica la Guida sulle opportunità del mercato [➔](#)

### Strategie e soluzioni Veritas

Questo documento descrive in dettaglio in che modo soluzioni e prodotti Veritas risolvono le sfide delle informazioni che oggi le aziende devono fronteggiare. Tienilo sempre a portata di mano, per avere un'idea immediata di come si posizionano i prodotti del nostro portfolio.



Scarica il documento su strategie e soluzioni [➔](#)

### Veritas Partner Resource Centre

Visita il partner resource centre per accedere ai più recenti materiali disponibili, oltre a link e risorse utili.



Visita il Veritas Partner Resource Centre [➔](#)



# ENABLEMENT

## Veritas Expert Community

Veritas Expert Community offre agli esperti e a chi vuole diventarlo la possibilità di rinnovarsi, fare esperienza e accelerare la collaborazione con Veritas.

I nostri membri sono leader e performer che s'impegnano per consentire alle aziende di risolvere i propri problemi di gestione dei dati con il nostro portfolio di soluzioni di nuova generazione, leader del mercato in:

- Backup e Recovery
- Disponibilità delle informazioni
- Analisi delle informazioni.

Se anche tu condividi questo impegno e vuoi passare all'azione, fai clic in basso.

[Ulteriori informazioni](#) ➤

**VERITAS** | **EXPERT COMMUNITY**  
INNOVATE, EXPERIMENT & ACCELERATE

## Il successo dopo la separazione

La pagina Veritas Partner Enablement è di ausilio alla transizione e funge da archivio centrale per i training e i link ai materiali di marketing necessari all'interazione con Veritas dopo la separazione.

Questo sito è strutturato per offrire informazioni specifiche sui cambiamenti in corso, su cosa occorre SAPERE e come AGIRE. La navigazione è semplice e articolata in tre sezioni principali: "Prepare", "Sell" e "More".

[Ulteriori informazioni](#) ➤

## Programma di Partner Enablement

Guarda il calendario delle opzioni di enablement per i partner Veritas e scopri i prossimi appuntamenti con webcast, formazione ed eventi disponibili nella tua regione.

[Guarda il calendario](#) ➤

## Veritas eLibrary

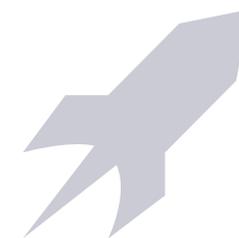
Veritas eLibrary è una raccolta unica di materiale per training tecnici online e relativi ai prodotti Veritas. Questo training, accessibile su internet 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, è stato strutturato per aiutare te e i tuoi clienti ad approfondire nuovi argomenti oppure rivedere il know-how sulla famiglia di prodotti e soluzioni Veritas. Il training va dai semplici moduli di aggiornamento (che richiedono 10 minuti) a moduli e laboratori più approfonditi.

[Visita Veritas eLibrary](#) ➤

## Tieniti aggiornato

Su VERITAS**CONNECT**, la nostra nuova piattaforma per le comunicazioni disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, troverai tutte le informazioni, le promozioni e le risorse per le campagne, necessarie per promuovere il tuo business. Inseriscila tra i preferiti sul tuo PC e sul cellulare per essere sempre informato, rapidamente e facilmente.

[Aggiungi Veritas Connect ai preferiti](#) ➤



## DEMAND GENERATION

### Strumenti di marketing sulla piattaforma Grid

Il Grid contiene una libreria di risorse, anche risorse di marketing, per aiutarti ad ampliare la tua base clienti. Puoi creare la tua campagna e-mail e il tuo microsito, personalizzati con il tuo logo e i dettagli di contatto.

Grazie agli alert in tempo reale puoi telefonare proattivamente ai tuoi potenziali clienti o inviare e-mail di follow-up.

- Lancia campagne di generazione lead
- Importa e gestisci i contatti
- Monitora e analizza i risultati delle campagne
- Automatizza gli alert sui potenziali clienti per inoltrarli direttamente al team di vendita
- Accedi alla libreria delle risorse per trovare materiali e supporto

La notizia più bella? Tutti i potenziali clienti che acquisisci rimangono a te.

Per l'accesso veloce, iscriviti ora ➔

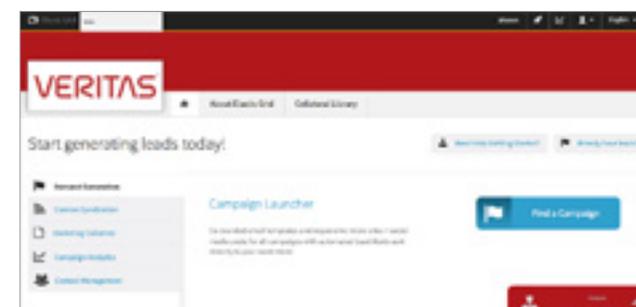
### Basta perdere tempo per aggiornare i social network!

Iscriviti gratuitamente al Social Grid per avere libero accesso a contenuti nuovi e sempre aggiornati con la possibilità di pubblicare i post per i tuoi follower.

- Diventa il "consulente di fiducia" di clienti e soci
- Per i tuoi post puoi scegliere tra diversi soggetti: news di settore, alert su virus e minacce, articoli di esperti e aggiornamenti sui prodotti
- Pubblica i tuoi post su Facebook, LinkedIn, Twitter e altri social
- Parla con il nostro Partner Marketing Centre.

Per sfruttare al meglio questa risorsa gratuita, iscriviti al Grid.

Iscriviti ➔





## OTTIMIZZAZIONE DEI PROFITTI

### Margin Builder

Margin Builder ti offre uno sconto immediato per aiutarti a sviluppare e chiudere opportunità di vendita business piccole e medie.

È un sistema veloce (2 minuti per l'approvazione su schermo), mirato (vendi alle PMI, 5-250 utenti) e redditizio (offre il 20% di sconto).

Per ulteriori informazioni, visita [Margin Builder](#).

### Opportunity Registration Program

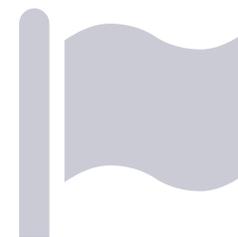
Questo programma prevede degli sconti per i partner in grado di identificare, sviluppare e realizzare attivamente le opportunità di vendita incrementali per i prodotti associati, ad esempio NetBackup.

L'opportunità deve caratterizzarsi come segue:

- Account cliente per un nuovo utente finale
- Un'opportunità di vendita di nuovi prodotti per l'account di un cliente esistente
- Un nuovo progetto per un cliente esistente.

Per saperne di più, accedi al nostro [Opportunity Registration Program](#) in "Programs" su PartnerNet.





## GUIDA E CONTATTI

### Supporto dei partner

Sales Support Helpdesk offerto dal Partner Service.

Offriamo assistenza rispondendo a ogni domanda precedente o successiva alla vendita, su qualsiasi argomento, inclusi:

- Informazioni sul prodotto
- Attivazione
- Programmi di acquisto
- Prezzi e licenze per i prodotti
- Trasferimenti di licenza
- Ristampe dei certificati di licenza
- Upgrade/downgrade dei prodotti
- Report sulla base installata
- ID rinnovi e prove d'acquisto
- Chiavi di valutazione o temporanee
- Programmi per i partner
- PartnerNet.

Scarica i dettagli di contatto ▶

[CustomerCare@Veritas.com](mailto:CustomerCare@Veritas.com) ▶



### Guida al Grid

I nostri consulenti di marketing del Grid sono a tua disposizione per affiancarti nella pianificazione, nel lancio e nel follow-up delle campagne, con servizi di marketing professionali.

Basta inviare un'e-mail a [Veritas@elasticgrid.com](mailto:Veritas@elasticgrid.com)

Per assistenza tecnica, invia un'e-mail a [enquiries@elasticgrid.com](mailto:enquiries@elasticgrid.com) oppure chiama il +40 310 051 641



### PartnerNet

PartnerNet è il tuo portale unico per trovare informazioni sulla partnership con Veritas.

Partecipando al nostro Partner Program, avrai accesso alle informazioni sui prodotti, agli strumenti di marketing e vendita e ai vantaggi del programma riservati ai partner.

Iscriviti o effettua l'accesso ora su [partnernet.veritas.com](http://partnernet.veritas.com) ▶



