



Cómo generar nuevas oportunidades

Pipeline Generation Days

KIT DE RECURSOS PARA PARTNERS

INTRODUCCIÓN

Bienvenido al **Kit de recursos para partners de los Pipeline Generation Days.**

Este kit incluye los materiales y asistencia técnica más recientes disponibles para ayudarle a:

- Entender la iniciativa
- Aprovechar todo el potencial de los éxitos actuales y futuros
- Generar nuevas oportunidades de negocio
- Acelerar sus ventas
- Maximizar sus beneficios

Podemos ayudarle de muchas maneras a mejorar sus actividades de marketing y hacer que sea más fácil aumentar sus oportunidades de negocio, descubrir nuevas oportunidades de venta y disparar sus niveles de ingresos.

Entonces, ¿a qué espera? Aproveche los materiales y servicios disponibles. En caso de que requiera ayuda y asistencia adicional, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

[Ir a la página de ayuda y contactos](#) ➔





PIPELINE GENERATION DAYS — DESCRIPCIÓN GENERAL

Las Campañas de Pipeline Generation han sido diseñadas para marcar las pautas que los clientes actuales y futuros necesitan en torno a ciertas estrategias comerciales y poder maximizar su eficiencia.

Los Pipeline Generation Days son una iniciativa de ventas de alto rendimiento en toda la región de Europa, Oriente Próximo y África que se celebran cada trimestre.

Juegos comerciales:

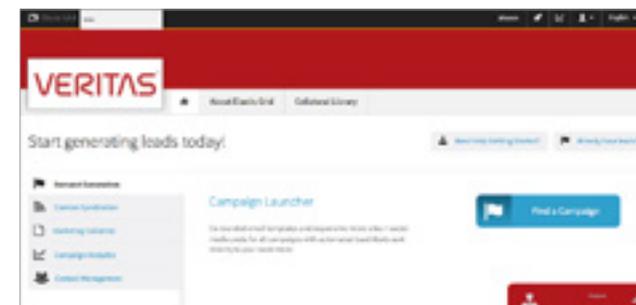
- Backup y recuperación comercial
- Backup unificado
- Control de la información
- Disponibilidad de la información

Lea más información
en nuestros consejos principales ➤

Medición de las estrategias:

- Oportunidades registradas en ORR clonadas
- Oportunidades registradas en Margin Builder
- Plataforma Veritas Grid:
 - Oportunidades de negocio en el Grid
 - Distribuidores adquiridos mediante el Grid
 - Oportunidades reportadas del Grid

Visite el Grid de Veritas ➤





ORGANIZAR SUS PG DAYS

Organice un PG Day de Veritas exitoso siguiendo la guía propuesta a continuación:





ORGANIZAR SUS PG DAYS: 9 CONSEJOS PRINCIPALES PARA TRIUNFAR

1 Consulte cuándo se celebrarán los PG Days en su país

Los PG Days tienen lugar cada trimestre. Póngase en contacto con su responsable Partner Success o Distributor Success para averiguar cuándo se va a celebrar el siguiente evento en su país.

2 Tenga en cuenta que el enfoque se centrará en:

EMPRESAS	MERCADO MEDIO
BACKUP UNIFICADOS	BACKUP UNIFICADOS
DISPONIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN	BACKUPS Y RECUPERACIONES COMERCIALES
CONTROL DE LA INFORMACIÓN	DISPONIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN Y RESILIENCIA
	CONTROL DE LA INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Obtenga más información sobre las áreas principales de enfoque en PartnerNet [▶](#)

3 Prepare sus datos

Prepare su lista de contactos para enviar las cartas VITO (Veritas Important Top Officer) y prepare la campaña Grid.

4 Lea las cartas preparadas (VITO)

Solicite a su Partner Success Manager o Distributor Success Manager que le envíe las cartas VITO disponibles. Personalícelas según sea necesario y envíelas por correo electrónico a sus contactos.

5 Prepare y ejecute las campañas Veritas Grid

Mejore sus estrategias y oportunidades gracias a las Campañas Veritas en el Grid, incluyendo el King of Scale, BE15 y NBU Calculator. [Visite el Grid ▶](#)

6 Lea la presentación explicativa

Tanto su Partner Success Manager como Distributor Success Manager podrán proporcionarle esta presentación con antelación a los PG Days. Consulte estas presentaciones para obtener información sobre cómo generar nuevas oportunidades.

7 Sea más social que nunca

Póngase en contacto con su su Partner Success manager o Distributor Success Manager para obtener el material que hemos preparado para LinkedIn y Twitter.

8 ¡Conéctese en el día de lanzamiento!

¡Involúcrese con su equipo de gestión de partners y prepárese para pasarlo en grande!

9 Seguimiento

Envíe un correo electrónico de seguimiento a su cliente y mantenga el contacto para poder cerrar la venta.



ÁREAS DE ENFOQUE — BACKUP Y RECUPERACIÓN COMERCIAL

Acerca de Backup Exec 15

Una encuesta¹ ha demostrado que casi dos tercios (62 %) de las empresas utilizan varias soluciones para proteger sus sistemas físicos y virtuales. Además, nueve de cada diez (91 %) están interesados en lo que una solución única les puede ofrecer.

Al utilizar Backup Exec 15 como solución única, está ayudando a sus clientes a simplificar y agilizar su estrategia de protección de datos.



Enfoque

Migrar a la Capacity Edition integral de Backup Exec 15.



Objetivo

Establecer una oportunidad válida de actualización de versión.

Información sobre los partners

[Consulte las campañas Grid](#) ▶

[Visite PartnerNet](#) ▶

[Kit de recursos para partners de Backup Exec](#) ▶



¹ Encuesta sobre migración y virtualización de Windows Server 2012 realizada por Symantec



ÁREA DE ENFOQUE — BACKUP UNIFICADO

Backup unificado

El backup unificado ofrece a las organizaciones con recursos limitados agilidad y escalabilidad a un precio reducido, además de una rápida implementación, un mantenimiento simplificado y opciones de automatización. Gracias a estas prestaciones, se estima que los beneficios de CI en 2014 alcanzaron los 6000 millones de dólares, y se prevé un incremento de un 30 % en 2015². La solución única que ofrece Backup Exec 15 le ayudará a simplificar y agilizar la estrategia de protección de datos de su empresa.



Enfoque

Con NetBackup y los NetBackup Appliances, sus clientes podrán afrontar los siguientes desafíos:

- La simplicidad y poca visibilidad de los nuevos silos de información
- Las reparaciones de parches unificados que podrían provocar la fragmentación de su arquitectura de backup
- El riesgo que supone cambiar la arquitectura de protección de datos
- La unificación puede dar lugar a una reestructuración no planificada de su entorno de backup



Objetivo

Concierte una reunión para comentar nuestra estrategia de NetBackup Appliances.

Información sobre los partners

[Consulte las campañas Grid](#) ▶

[Visite PartnerNet](#) ▶

[Kit de recursos para partners de Backup Exec](#) ▶



² Guía de oportunidades de mercado de Veritas 2015, <http://info.veritas.com/partnerresourcecentre>



ÁREA DE ENFOQUE — DISPONIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN

Disponibilidad de la información

Si bien la infraestructura es un aspecto importante, esta no constituye una solución completa. De hecho, contar con el hardware adecuado solo es una parte de una estrategia efectiva a largo plazo. Durante muchos años los clientes han estado adquiriendo más almacenamiento y no han conseguido obtener el control que necesitan sobre su información. Por otra parte, si no cuentan con el control adecuado, es imposible poder proporcionar la disponibilidad de la información que exigen las empresas y usuarios de hoy en día.



Enfoque

Adquiera una estrategia única de resiliencia informática.



Objetivo

Realice ventas cruzadas con sus clientes de backup para complementar sus servicios de backup actuales mediante la provisión de una continuidad de servicio informático para las arquitecturas físicas, virtuales y en la nube.

Información sobre los partners

[Visite PartnerNet](#) ▶

[Kit de recursos para partners sobre la disponibilidad de la información](#) ▶





ÁREA DE ENFOQUE — CONTROL DE LA INFORMACIÓN

Control de la información y visibilidad

No existe ningún otro proveedor que cuente con una cartera de productos integrados con la misma amplitud y profundidad que Veritas. Al trabajar con Veritas, podrá proporcionar soluciones de control de la información en la que sus clientes puedan confiar, lo cual le permitirá aumentar y evolucionar su negocio, y al mismo tiempo, permitirá que sus clientes consigan una alta rentabilidad de la inversión.



Las soluciones líderes de Veritas le permitirán:

- Realizar ventas cruzadas con sus clientes actuales
- Aumentar las ventas con su base actual de clientes con soluciones instaladas
- Aventajar a sus competidores



Objetivo

Concierte una reunión para comentar nuestra estrategia de visibilidad y control.

Información sobre los partners

[Consulte las campañas Grid](#) ▶

[Visite PartnerNet](#) ▶

[Kit de recursos para partners sobre el control de la información](#) ▶





RECURSOS CLAVE

Guía de oportunidades de mercado de Veritas

Consulte esta guía para acceder al panorama cambiante de la información y a las soluciones de Veritas líderes del mercado que puede vender para apoyar a sus clientes: les permitirá acceder a un mayor valor de sus datos, a la vez que consiguen reducir sus riesgos y costes.



Descárguese la Guía de oportunidades de mercado [▶](#)

Tabla de estrategia y soluciones de Veritas

Este documento contiene información detallada sobre cómo las soluciones y productos de Veritas se corresponden con los desafíos de la información a los que se enfrentan las empresas de hoy en día. Tenga este archivo siempre a mano para poder ver rápidamente cómo la cartera de productos cuenta con las soluciones que necesita.



Descárguese la Tabla de estrategias y soluciones [▶](#)

Centro de materiales para partners de Veritas

Visite el Centro de materiales para partners de Veritas para acceder al material más reciente y listo para utilizar disponible, así como a enlaces y otros recursos.



Visite el Centro de recursos para partners de Veritas [▶](#)



CAPACITACIÓN EN VENTAS

Comunidad de expertos de Veritas

La Comunidad de expertos de Veritas es el lugar donde los expertos actuales y futuros buscan innovar, experimentar y acelerar su negocio colaborando con Veritas.

Nuestros miembros son líderes y expertos con una pasión por fortalecer las empresas con el fin de que puedan solucionar problemas de gestión de la información más grandes gracias a nuestra cartera de soluciones de última generación líderes del sector en materia de:

- Backup y recuperación
- Disponibilidad de la información
- Visibilidad de la información

Si usted es de los que comparten nuestra pasión y quiere pasar a la acción, haga clic a continuación.

[Más información](#) ➤

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

Fortalecemos su negocio mediante una separación estratégica

La página de Veritas Partner Enablement está diseñada para guiarle a través del proceso de transición, y también, para actuar como un repositorio central de contenido de formación y enlaces relacionados con recursos de marketing relevantes que necesitará para poder trabajar con Veritas una vez concluya la separación.

Este sitio está estructurado con el fin de proporcionar información situacional que le ayudará a entender los cambios, qué es lo que necesita SABER y qué es lo que debe HACER de una forma diferente.

Su navegación es muy sencilla, y cuenta con tres secciones principales: «preparación», «venta» y «más».

[Más información](#) ➤

Capacitación de partners

Consulte el calendario de capacitación de partners para descubrir webcasts, programas de formación y eventos disponibles en su área.

[Consultar el calendario](#) ➤

Veritas eLibrary

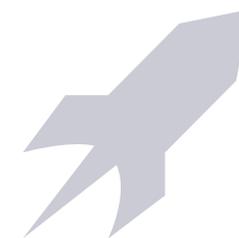
La Veritas eLibrary es una colección con base en la web en donde podrá acceder a una recopilación integral de documentos relativos a la formación técnica sobre los productos de Veritas. Se puede acceder a ella a través de Internet las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y proporciona recursos con una modalidad de autoformación para ayudarle a usted y a sus clientes a explorar nuevos temas o a refrescar sus conocimientos con respecto a la familia de productos y soluciones de Veritas. Los materiales de formación varían de entre sencillos módulos de 10 minutos para actualizarse, a módulos y laboratorios de formación más especializados.

[Visite la Veritas eLibrary](#) ➤

Manténgase actualizado

Podrá tener acceso a todo el conocimiento, promociones y materiales de campañas que necesite para aumentar sus ventas utilizando VERITASCONNECT, nuestra nueva plataforma de comunicación siempre disponible. Añádala a sus marcadores ahora mismo, ya sea en su ordenador o su teléfono móvil, de modo que pueda contar con la información más reciente de forma rápida y sencilla.

[Añadir Veritas Connect a mis marcadores](#) ➤



GENERACIÓN DE DEMANDA

Recursos de marketing en el Grid

El Grid conforma una biblioteca de materiales de marketing y otros recursos que le ayudarán a aumentar sus oportunidades comerciales. Podrá diseñar sus propias campañas de correo electrónico y su micrositio, y podrá personalizarlo con su logotipo y su información de contacto.

Gracias a las alertas de oportunidades de venta en tiempo real, podrá realizar llamadas de venta proactivas o enviar correos electrónicos de seguimiento, a la vez que su marca mantiene su máxima visibilidad.

- Podrá lanzar campañas integrales para fomentar sus ventas
- Podrá importar y gestionar sus contactos
- Podrá rastrear y analizar el rendimiento de su campaña
- Podrá automatizar alertas de oportunidades de venta y enviarlas directamente a su equipo comercial
- Podrá acceder a la biblioteca de materiales de marketing adicionales para contar con recursos adicionales de apoyo

¿Y sabe qué es lo mejor de todo? Que todas las oportunidades de venta que genere serán solo suyas.

Para acceder más rápidamente, regístrese ahora mismo ➔

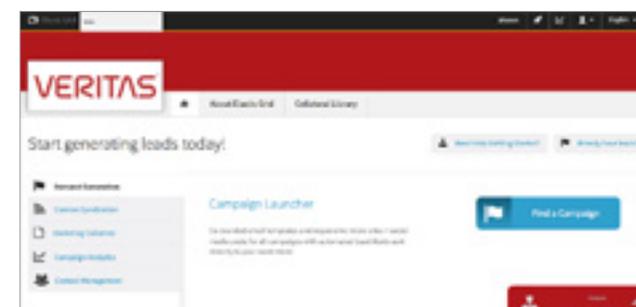
Olvídese del dolor de cabeza de tener que actualizar sus redes sociales

Dese de alta en el Grid social y podrá contar con contenido gratuito, renovado y constante que podrá publicar directamente para compartir con sus seguidores.

- Conviértase en el «asesor de confianza» que sus clientes y socios buscan
- Elija entre publicaciones continuas que incluyen noticias del sector, alertas de virus y amenazas, artículos de liderazgo estratégico y actualizaciones de los productos
- Publíquelo en Facebook, LinkedIn, Twitter y otros
- Póngase en contacto con nuestro Centro de marketing para partners

Para aprovechar estos materiales gratuitos, regístrese en el Grid.

Registro ➔





MAXIMIZAR SUS BENEFICIOS

Margin Builder

Margin Builder le ofrece un descuento por adelantado para desarrollar y cerrar oportunidades de ventas pequeñas y medianas.

Es rápido (tarda 2 minutos en aprobarse), está diseñado para pymes (5 a 250 usuarios) y tiene grandes beneficios (descuentos de hasta el 20 %).

Visite [Margin Builder](#) si desea obtener más información.

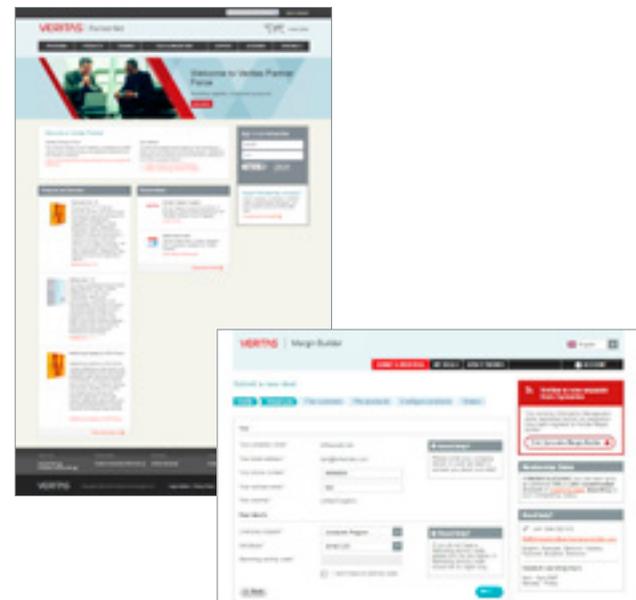
Programa de registro de oportunidades

Este programa ofrece canjes para que usted pueda identificar, desarrollar y cerrar de forma activa oportunidades crecientes de venta en los productos que se incluyen en la promoción, como por ejemplo NetBackup.

Además, la oportunidad debe reunir una de las siguientes condiciones:

- Se debe de tratar de una cuenta de un nuevo cliente como usuario final
- Se debe tratar de una oportunidad de venta para nuevos productos en una cuenta de un cliente actual
- Se debe tratar de un nuevo proyecto para un cliente existente

Para obtener más información, visite el [Programa de registro de oportunidades](#) en «Programas» en PartnerNet.





AYUDA Y CONTACTOS

Asistencia para partners

Asistencia técnica de ventas gracias a Partner Service

Estaremos encantados de ayudarle con sus inquietudes relacionadas con las ventas previas y posteriores, relacionadas con cualquier tema, incluyendo:

- Información sobre el producto
- Activación
- Programas de compra
- Licencias y precios de los productos
- Transferencias de licencias
- Reimpresiones de los certificados las licencias
- Actualización de versiones o instalación de versiones anteriores
- Informes sobre la base de instalación
- Identificadores de las renovaciones y pruebas de compra
- Claves temporales o de evaluación
- Programas para Partners
- PartnerNet

Descargue los detalles de contacto ▶

CustomerCare@Veritas.com ▶



Obtener ayuda con el Grid

Si requiere ayuda con la planificación, lanzamiento y seguimiento a las campañas, nuestros asesores de marketing del Grid le pueden proporcionar servicios de marketing profesionales. Simplemente envíenos un correo electrónico a Veritas@elasticgrid.com.

Para obtener asistencia técnica, envíenos un correo electrónico a enquiries@elasticgrid.com o llámenos al +40 310 051 641.



PartnerNet

PartnerNet es su portal integral para obtener información sobre cómo trabajar con Veritas.

Al suscribirse a nuestro Programa para partners, obtendrá acceso a información de los productos, herramientas de venta y de marketing, y ventajas del programa exclusivas para partners.

Regístrese ahora mismo o inicie su sesión en partnernet.veritas.com ▶



