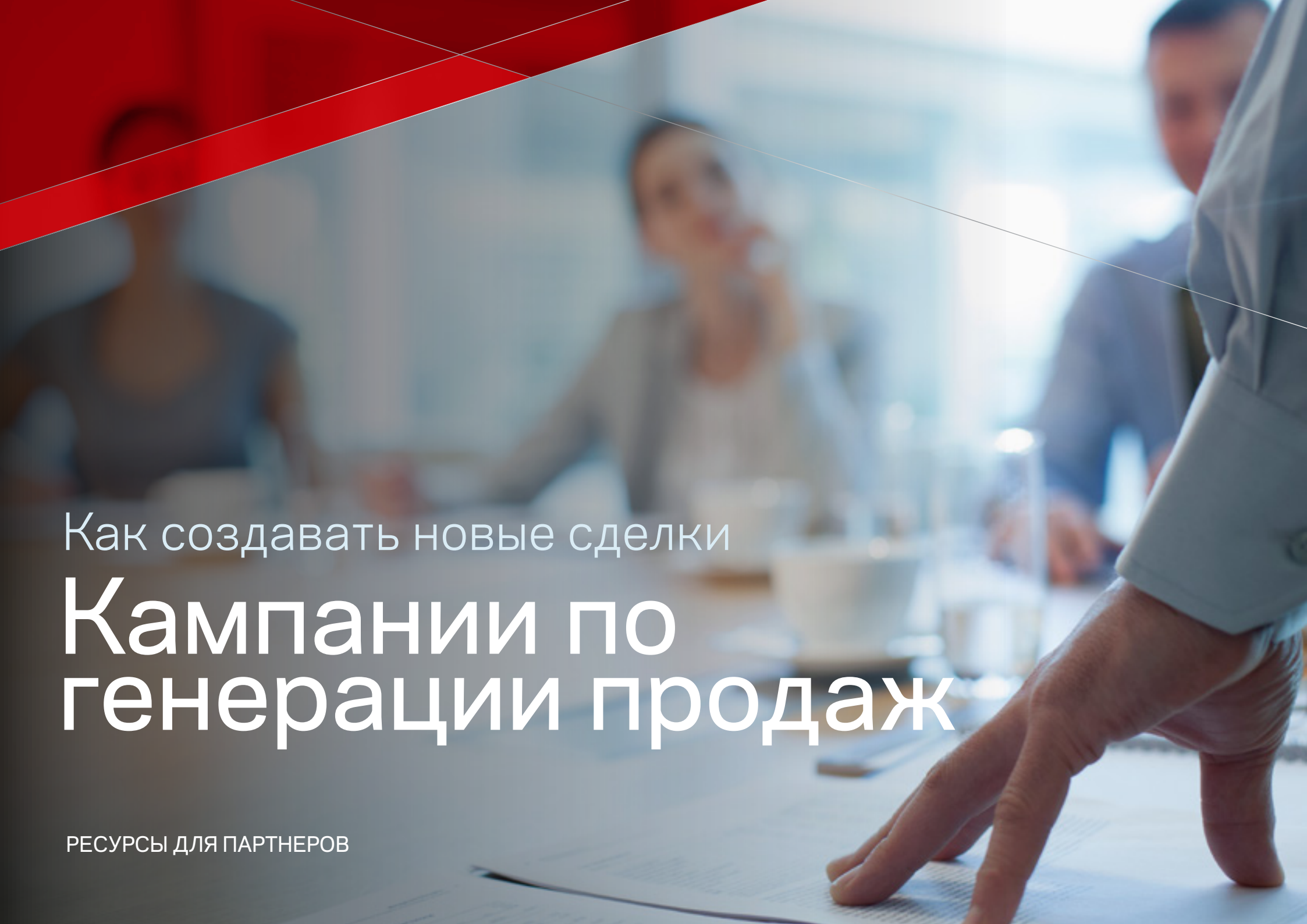


A blurred background image of a business meeting with several people seated around a table. A prominent red geometric shape, consisting of overlapping triangles, is overlaid on the top left corner of the image. The text is overlaid on the lower half of the image.

Как создавать новые сделки

Кампании по генерации продаж

РЕСУРСЫ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

ВВЕДЕНИЕ

Приветствуем вас в разделе **«Кампании по генерации продаж. Ресурсы для партнеров»**.

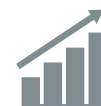
В данный набор ресурсов входят новейшие материалы и поддержка, которые позволяют:

- подробно изучить инициативу;
- реализовать весь потенциал текущих и будущих достижений;
- привлечь новых потенциальных клиентов;
- ускорить продажи;
- добиться максимальной прибыли.

Существует множество способов, как помочь вам усовершенствовать свои маркетинговые мероприятия, оптимизировать поиск потенциальных клиентов, выявить новые рыночные возможности для продаж и увеличить свои доходы.

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

[Посмотреть страницу справки и контактных данных](#) ➔





КАМПАНИИ ПО ГЕНЕРАЦИИ ПРОДАЖ — ОБЗОР

Кампании по генерации продаж были разработаны для привлечения внимания существующих и потенциальных клиентов к выбранным сценариям продаж и генерации продаж. Кампании по генерации продаж являются инициативой по высокоэффективным продажам в регионе EMEA, которая проводится каждый квартал.

Сценарии продаж:

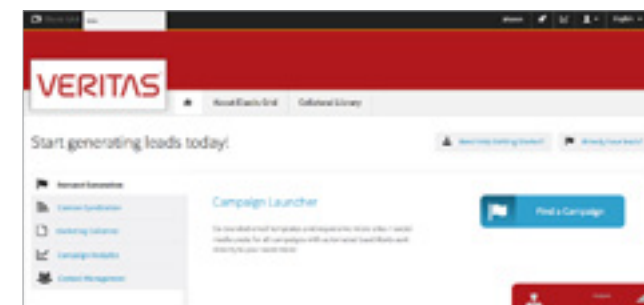
- коммерческое резервное копирование и восстановление;
- конвергентное резервное копирование;
- управление информацией;
- доступность информации;

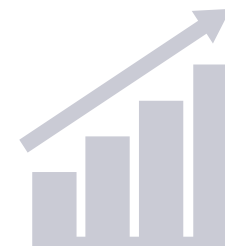
Узнать подробнее в разделе полезных советов ➔

Измерение продаж:

- сделки, зарегистрированные и клонированные в системе Opportunity Registration(ORR);
- сделки, зарегистрированные в инструменте Margin Builder;
- платформа Veritas Grid:
 - потенциальные клиенты, привлекаемые на платформе Grid;
 - реселлеры, нанятые через платформу Grid;
 - сделки, записанные на платформе Grid.

Посетить платформу Veritas Grid ➔

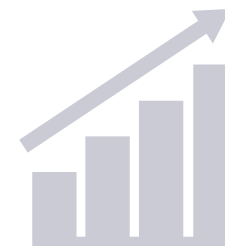




ЗАПУСК СОБСТВЕННОЙ КАМПАНИИ ПО ГЕНЕРАЦИИ ПРОДАЖ

Создайте успешную кампанию по генерации продаж по предлагаемому сценарию взаимодействия, как показано ниже:





ЗАПУСК СОБСТВЕННОЙ КАМПАНИИ ПО ГЕНЕРАЦИИ ПРОДАЖ: 9 ПОЛЕЗНЫХ СОВЕТОВ

1 Проверьте, когда проходят кампании по генерации продаж в вашей стране

Кампании по генерации продаж Veritas проходят каждый квартал. Свяжитесь со своим менеджером по работе с клиентами или дистрибуторами для получения информации о ближайших датах проведения события в вашей стране.

2 Определите ключевые направления:

КОРПОРАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ	СРЕДНИЙ БИЗНЕС
КОНВЕРГЕНТНОЕ РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ	КОНВЕРГЕНТНОЕ РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ
ДОСТУПНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ	РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ (СЕГМЕНТ COMMERCIAL)
УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ	ДОСТУПНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ И УСТОЙЧИВОСТЬ
	УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ И АНАЛИЗ ДАННЫХ

Узнать подробнее о ключевых направлениях на портале PartnerNet ➔

3 Подготовьте данные

Подготовьте свой список контактов для отправки писем VITO и кампанию на платформе Grid.

4 Прочитайте подготовленные письма VITO

Запросите доступные письма VITO у своего менеджера по работе с клиентами или дистрибуторами. Поправьте письма при необходимости и отправьте их по своему списку контактов.

5 Подготовьте и реализуйте кампании Veritas на платформе Grid

Увеличьте свои продажи и возможности с помощью кампаний Veritas на платформе Grid, включая кампании «Лучшее решение для масштабирования BE15» и «Калькулятор NBU». [Посетить платформу Grid](#) ➔

6 Прочитайте краткие инструкции

Ваш менеджер по работе с клиентами или дистрибуторами предоставит их перед началом кампании по генерации продаж. Ознакомьтесь с инструкциями по формированию новых сделок.

7 Будьте активными в социальных сетях

Свяжитесь со своим менеджером по работе с клиентами или дистрибуторами, чтобы получить готовую копию документов для использования в LinkedIn и Twitter.

8 Запустите кампанию!

Свяжитесь со своей командой поддержки партнеров и настройтесь на веселье!

9 Продолжение

Отправьте ответное письмо клиенту и поддерживайте взаимоотношения для завершения сделки!



КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ (СЕГМЕНТ COMMERCIAL)

О решении Backup Exec 15

Опрос ¹ показал, что почти две трети (62%) компаний используют несколько решений для защиты физических и виртуальных систем. Тем не менее, девять из десяти (91%) заинтересованы в едином решении.

Использование Backup Exec 15 в качестве единого решения позволяет клиентам упростить и оптимизировать свою стратегию защиты данных.



Направление

Переход к комплексной версии Backup Exec 15 Capacity Edition.



Цель

Установление действительной возможности перехода к новой версии.

Информация для партнеров

[Просмотреть кампании платформы Grid](#) ➤

[Посетить портал PartnerNet](#) ➤

[Ресурсы Backup Exec для партнеров](#) ➤



¹ Опрос Symantec о миграции и виртуализации Windows Server 2012



КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — КОНВЕРГЕНТНОЕ РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ

Конвергентное резервное копирование

Конвергентное резервное копирование предлагает организациям, ограниченным в ресурсах, гибкость и масштабируемость с низкими первоначальными затратами наряду с быстрым развертыванием, упрощенным процессом обслуживания и возможностями автоматизации. Благодаря значительным преимуществам примерный объем продаж CI в 2014 году составил 6 млрд долларов США и по прогнозам возрастет на 30% в 2015 году². Использование Backup Exec 15 в качестве единого решения позволяет клиентам упростить и оптимизировать свою стратегию защиты данных.



Направление

Благодаря решению и устройствам NetBackup вы можете помочь клиентам справиться со следующими проблемами, связанными с конвергенцией:

- упрощение процесса продаж новых хранилищ и низкая наглядность;
- запутанные исправления ошибок, связанных с конвергенцией, могут привести к фрагментации;
- смена архитектуры защиты данных является угрозой для бизнеса;
- конвергенция может привести к незапланированной реструктуризации среды резервного копирования.



Цель

Назначить встречу для обсуждения стратегии использования устройств NetBackup.

Информация для партнеров

[Просмотрите кампании платформы Grid](#) ➤

[Посетите PartnerNet](#) ➤

[Ресурсы Enterprise Backup для партнеров](#) ➤



² Руководство по рыночным возможностям Veritas, 2015 г., <http://info.veritas.com/partnerresourcecentre>



КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — ДОСТУПНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Доступность информации

Хотя инфраструктура и важна, сама по себе она не является готовым решением. Выбор подходящего программного обеспечения является лишь частью эффективной долгосрочной стратегии. В течение многих лет клиенты покупали множество хранилищ данных, но не контролировали рост объема информации. Без контроля невозможно обеспечивать уровень доступности информации, который требуется современным предприятиям и пользователям.



Направление

Применение единой стратегии устойчивости ИТ-инфраструктуры.



Цель

Сопутствующие продажи для клиентов, использующих резервное копирование в дополнение к существующим услугам по резервному копированию, для обеспечения непрерывности работы ИТ-службы в физических, виртуальных и облачных архитектурах.

Информация для партнеров

[Посетить портал PartnerNet](#) ➔

[Ресурсы для партнеров по кампании
«Доступность информации»](#) ➔





КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ

Управление информацией и анализ данных

Ни один другой поставщик не обладает настолько широким и глубоким набором интегрированных продуктов. Сотрудничество с Veritas позволяет вам предоставлять решения по управлению информацией, которым доверяют клиенты. Это поможет вам увеличить и развить свой бизнес, в то время как клиенты получают быструю окупаемость инвестиций.



Лидирующие решения Veritas дадут вам следующие возможности:

- сопутствующую продажу существующим клиентам;
- увеличение продаж по имеющейся базе установки;
- успешное соперничество с конкурентами.



Цель

Назначить встречу для обсуждения стратегии управления и анализа данных.

Информация для партнеров

[Просмотреть кампании платформы Grid](#) ➤

[Посетить портал PartnerNet](#) ➤

Управление информацией.

[Ресурсы для партнеров](#) ➤





ОСНОВНЫЕ РЕСУРСЫ

Руководство по рыночным возможностям Veritas

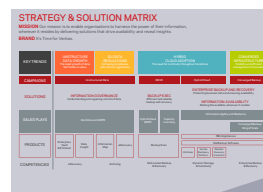
Изучив это руководство, касающееся изменений информационной среды и лидирующих на рынке решений Veritas, вы можете предоставить клиентам поддержку в анализе ценности данных при снижении рисков и затрат на них.



Загрузить руководство по рыночным возможностям ➤

Стратегия и матрица решений Veritas

В этом документе описано, насколько различные решения и продукты Veritas соответствуют информационным проблемам, с которыми сталкиваются современные предприятия. Сохраните эту информацию в файл для быстрого просмотра сведений о совместимости набора продуктов.



Загрузить стратегию и матрицу решений ➤

Центр ресурсов для партнеров Veritas

Посетите центр ресурсов для партнеров Veritas для доступа к новейшим доступным материалам по выходу на рынок, а также полезным ссылками и ресурсам.



Посетить центр ресурсов для партнеров Veritas ➤



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 наших материалов о передовых решениях нового поколения в области:

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

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

[Подробнее](#) ➤

VERITAS EXPERT COMMUNITY
INNOVATE, EXPERIMENT & ACCELERATE

Предоставляемые возможности после разделения

Страница с описанием возможностей для партнеров Veritas разработана для оказания помощи в переходный период и служит центральным хранилищем обучающих ресурсов и ссылок на соответствующие 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 постоянной информационной платформы. 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 приобрести 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.

- Запуск комплексных кампаний Nurture Flow
- Импорт и управление контактной информацией
- Отслеживание и анализ результатов кампаний
- Автоматизация отправки предупреждений о потенциальных клиентах напрямую в ваш отдел продаж
- Доступ к библиотеке ресурсов и вспомогательных материалов

Более того, информация об всех потенциальных клиентах доступна только для вас.

Зарегистрироваться сейчас для быстрого доступа ➡

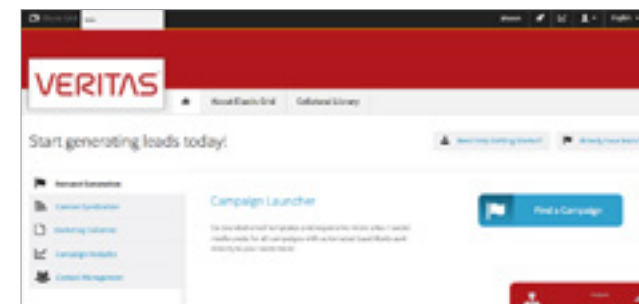
Избавьтесь от беспокойства об обновлении своих социальных сетей

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 о руководстве и обновления 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 ➡





ПОЛУЧЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

Margin Builder

Инструмент Margin Builder дает возможность получить авансовую скидку за инкрементные продажи и выявление потенциальных сделок в сегменте малого и среднего бизнеса.

Преимущества: быстрота (подтверждение на экране за 2 минуты), ориентация на целевую аудиторию (малый и средний бизнес, от 5 до 250 пользователей) и выгода (скидки до 20%).

Узнайте больше на портале [Margin Builder](#).

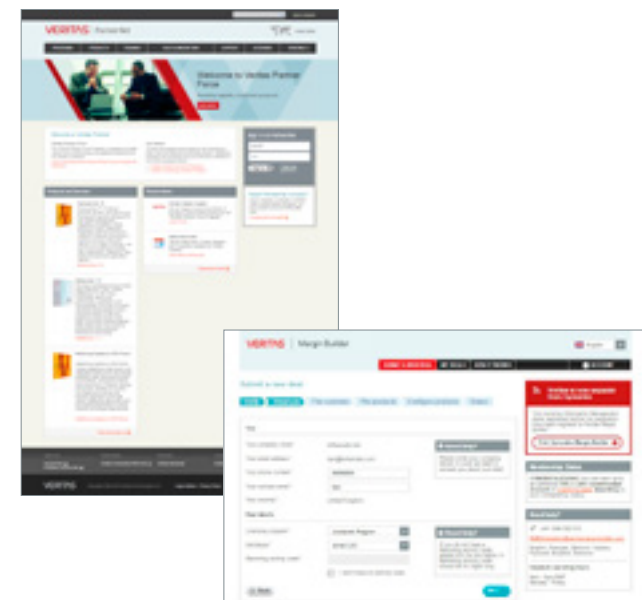
Программа регистрации потенциальных сделок

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

Варианты:

- создание новой учетной записи конечного клиента;
- 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 платформе Grid



По вопросам планирования, запуска и проведения кампаний наши консультанты Grid смогут предоставить профессиональные маркетинговые услуги.

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

Портал 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 ➤

