



10 razones por las que debería hacerse partner de SonicWall

Mayores ingresos. Mayores beneficios. Más opciones.

El programa SecureFirst para partners es el resultado de haber escuchado de forma activa a nuestra comunidad de partners. Con un enfoque multinivel y una amplia variedad de ventajas para nuestros partners, este programa demuestra el compromiso continuado de SonicWall con el canal, así como su inversión en él. Con este programa, nuestro principal objetivo consiste en ayudar a nuestros partners a prosperar y a destacar en sus respectivos sectores y con su modelo de negocio concreto.

Desde productos y conocimientos técnicos superiores, hasta márgenes enormemente competitivos y programas de lealtad de partner: cuando usted se convierte en un partner SecureFirst, todo son ventajas.

Explore a continuación las 10 razones por las que más de 17 000 proveedores de soluciones y servicios registrados son partners de SonicWall.

1. Acceso a un ecosistema de ciberseguridad superior

Al aprovechar las tecnologías de detección y prevención en tiempo real, SonicWall proporciona visibilidad sobre las amenazas —también sobre las encriptadas—, independientemente del tamaño del archivo. Su capacidad para escalar y potenciar la automatización y el aprendizaje automático significa que se obtiene una mayor seguridad sin necesitar tantos recursos. Nuestras soluciones ofrecen lo siguiente:

- Protección contra ciberataques dirigidos.
- Acceso remoto de la plantilla.
- Adopción de nube segura.
- Seguridad de red distribuida.
- Seguridad Zero-trust.
- Redes definidas por software.

2. Compromiso al 100 % con el canal

En SonicWall estamos con usted. Nuestro modelo de canal de dos niveles —sin venta directa— está diseñado para ayudar a los partners a proporcionar a sus clientes unos servicios de ciberseguridad superiores, crear unas relaciones duraderas e impulsar los ingresos.

Como parte de nuestro programa SecureFirst para partners, SonicWall también ofrece una capa opcional para proveedores de soluciones. Aunque se ha diseñado pensando en los MSSP y MSP, el add-on para proveedores de servicios está abierto a cualquier organización que sea un partner SecureFirst y que cumpla con los requisitos para participar en él.

Para mejorar su capacidad de promocionar las soluciones de SonicWall a sus clientes, ofrecemos recursos de ventas y marketing dedicados, así como redes de distribución de valor añadido. Nuestro compromiso consiste en aumentar sus posibilidades, no en competir con usted.

Vivimos a diario nuestro enfoque «desde fuera hacia dentro», al escuchar a nuestros partners y clientes y al esforzarnos para garantizar que tengan las herramientas y el apoyo que necesitan para tener éxito.

3. Disfrute de márgenes atractivos y descuentos lucrativos

SonicWall ofrece a los partners márgenes considerables en hardware, software y servicios. Esto incluye:

- **Descuentos diferenciados en base a la categoría de partner.**
- **Oportunidades de márgenes incrementales mediante descuentos de back-end.**
- **Oportunidades de renovación considerables, gracias a una gran base instalada de clientes.**
- **El nuevo Registro de negocios:** Registre a un cliente nuevo que cumpla los requisitos y consiga hasta un 50 % de descuento en el negocio, independientemente del nivel en que esté.
- **Igualamos y subimos +1 nivel:** SonicWall mejorará el nivel actual que tenga con un proveedor de firewalls de la competencia. A los partners elegibles que se conviertan en partners SonicWall les ofrecemos subirles una categoría con respecto al nivel que tenían con su partner antiguo y conservar ese nivel superior durante 180 días.



4. Genere ingresos recurrentes

Proporcione seguridad a cualquiera, en cualquier lugar y a su medida. SonicWall le ofrece opciones de implementación flexibles para todas nuestras soluciones en la nube, híbridas y en entornos tradicionales. Pero, además, le proporcionamos un conjunto flexible de opciones de precios para que su rentabilidad crezca, sea cual sea su modelo de negocio, e incluimos un modelo de facturación mensual recurrente. Elija lo que mejor funcione para que su negocio crezca.

5. Mejore su negocio con cursos y certificaciones online

Mejore sus habilidades y sus conocimientos del mercado mediante SonicWall University, una sofisticada plataforma de aprendizaje diseñada para enseñar a los partners a combatir nuevas amenazas para la ciberseguridad. SonicWall University proporciona a los partners cursos interactivos, basados en roles y continuamente actualizados para responder a los últimos cambios del panorama cibernético.

Con SonicWall University, puede hacer un seguimiento de su progreso y obtener descuentos al completar clases y certificaciones diversas. Es la forma más dinámica de mejorar tanto el negocio como sus conocimientos.

6. Facilidad para hacer negocios

Nuestro galardonado programa para partners está basado en el portal de partners fácil de usar de SonicWall. Exclusivo para los partners SecureFirst autorizados, el portal ofrece herramientas e información diseñadas para acelerar su éxito en la venta y el soporte de soluciones de SonicWall.

Desde un sólido proceso de registro con lucrativos descuentos, hasta campañas de marketing listas para utilizar y el acceso a los fondos de desarrollo de marketing, todas esas herramientas lo empoderan para que tenga éxito al crear la demanda y desarrollar su pipeline. Es un enfoque de llave en mano para llegar al mercado rápidamente.

7. Un diseño que protege a distintos sectores

Ofrecemos una arquitectura de seguridad específica para cada sector, diseñada para satisfacer las necesidades de sus clientes en los sectores de sanidad, educación, comercio minorista, hostelería y administración pública. Con el fin de impulsar el crecimiento de su negocio, nuestra asistencia para partners incluye casos de uso y de estudio, modelos de implementación y recursos de marketing para cada sector.

8. Presentación de productos con demostraciones y pruebas

¿Necesita enseñar de primera mano a un posible cliente cómo funciona un producto de SonicWall? Utilice nuestro sitio exclusivo para demostraciones en directo, en el que puede ver a demanda demostraciones reales de los productos. Además, SonicWall ofrece productos no destinados a la venta con descuentos elevados para entornos de prueba y demostración. Y lo que es mejor, el programa de evaluación Capture Threat Assessment de SonicWall le permite mostrar a sus clientes cuál es el rendimiento de su firewall existente y qué amenazas están accediendo a su entorno; un enfoque interesante para vender potentes soluciones.

9. Una confianza merecida y certificada

Tenemos el honor de recibir continuamente distinciones en diversas categorías. Por ejemplo, hemos sido premiados por la excelencia destacada de nuestros productos y servicios, nuestro liderazgo, nuestro servicio al cliente, nuestro espíritu innovador y nuestro rendimiento en los mercados emergentes. Además, SonicWall siempre se ha comprometido a realizar pruebas independientes de terceros. Las certificaciones de SonicWall reflejan nuestra dedicación y compromiso para proporcionar una amplia cartera de productos de ciberseguridad que cumplen los estándares de seguridad y los criterios de evaluación reconocidos por la industria.



10. La tranquilidad de saber que trabaja con una empresa comprometida con la ciberseguridad

SonicWall lleva más de 30 años previniendo la ciberdelincuencia y defendiendo a las empresas pequeñas, medianas y grandes de todo el mundo. Desde 1991, se nos han concedido más de 300 patentes, y hemos vendido más de 3,2 millones de soluciones de seguridad, formando así los cimientos de nuestra gran experiencia y nuestro sólido liderazgo. Nos basamos en los recursos y conocimientos de más de 17 000 leales partners del canal registrados en todo el mundo. Ellos nos ayudan a proteger más de un millón de soluciones de seguridad activas en más de 200 países.



¿ESTÁ PREPARADO?
Conviértase en partner Securefirst de SonicWall y benefíciase de las ventajas de nuestro galardonado programa para partners.

Visite sonicwall.com/partners.

HÁGASE PARTNER AHORA



Nuestra base global

Más de 500 000 clientes en más de 200 países y territorios.



100% canal

Más de 17 000 partners del canal.



Una empresa veterana del sector

Proveedor experimentado del sector de la ciberseguridad, con más de 30 años de experiencia.



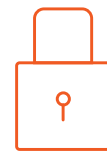
Cartera de extremo a extremo

Completa solución de ciberseguridad y plataforma de servicios.



Red global de inteligencia de amenazas

Cientos de terabytes sobre artefactos de amenazas.



Innovación en ciberseguridad

Más de 300 patentes innovadoras concedidas, incluida RTDMI™.

Acerca de SonicWall

SonicWall proporciona una ciberseguridad estable, escalable y fluida para la era hiperdistribuida, así como una realidad laboral caracterizada por la movilidad, el teletrabajo y la inseguridad. Al detectar amenazas desconocidas, proporcionar visibilidad en tiempo real y ofrecer una alta rentabilidad, SonicWall cierra la brecha de la ciberseguridad para empresas, gobiernos y pymes en todo el mundo. Si desea obtener más información, visite www.sonicwall.com.



SonicWall, Inc.

1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, CA 95035

Si desea obtener más información, consulte nuestra página Web.

www.sonicwall.com

SONICWALL®

© 2023 SonicWall Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

SonicWall es una marca comercial o marca comercial registrada de SonicWall Inc. y/o sus filiales en EEUU y/u otros países. Las demás marcas comerciales y marcas comerciales registradas son propiedad de sus respectivos propietarios. La información incluida en este documento se proporciona en relación con los productos de SonicWall Inc. y/o sus filiales. No se otorga mediante este documento, ni en relación con la venta de productos SonicWall, ninguna licencia, expresa ni implícita, por doctrina de los propios actos ni de ningún otro modo, sobre ningún derecho de propiedad intelectual. A excepción de lo establecido en los términos y condiciones tal y como se especifican en el contrato de licencia de este producto, SonicWall y/o sus filiales no asumen ninguna responsabilidad y rechazan cualquier garantía expresa, implícita o legal en relación con sus productos, incluidas, entre otras, las garantías implícitas de comercialización, adecuación para un determinado propósito o no violación de derechos de terceros. SonicWall y/o sus filiales no se harán responsables en ningún caso de daños directos, indirectos, consecuentes, punitivos, especiales ni incidentales (incluidos, sin limitación, los daños relacionados con la pérdida de beneficios, la interrupción del negocio o la pérdida de información) derivados del uso o de la incapacidad de utilizar el presente documento, incluso si se ha advertido a SonicWall y/o sus filiales de la posibilidad de que se produzcan tales daños. SonicWall y/o sus filiales no ofrecen declaración ni garantía alguna con respecto a la precisión ni a la integridad de la información contenida en el presente documento y se reservan el derecho de modificar las especificaciones y las descripciones de productos en cualquier momento y sin previo aviso. SonicWall Inc. y/o sus filiales no se comprometen a actualizar la información contenida en el presente documento.