

Tullio Carnerini, *General Manager*

I risultati del 2006 Politiche e strategie per il 2007

Il nostro obiettivo

Costruire il più grande network
italiano di aziende focalizzate sulla
security

2006: Forte crescita del fatturato

Incremento del fatturato Symbolic

+ 42,7%

La crescita del canale

<input type="checkbox"/> Business partner	+48%
<input type="checkbox"/> System Integrator	+37%
<input type="checkbox"/> Reseller Var	+30%
<input type="checkbox"/> Reseller shop	+32%

Le ragioni di un successo

- Ampliamento della gamma prodotti anche in ambiti tecnologicamente più avanzati
- Costante incremento del numero dei reseller certificati
- Formazione mirata e flessibile
- Supporto pre-sales
- Supporto tecnico di primo e secondo livello
- Diversificazione delle competenze
- Attivita' di marketing operativo
- Politiche di incentivazione

Incremento delle certificazioni

Totale certificati: 178 (+18%)

2002	2003	2004	2005	2006
37	78	106	148	178

Tipologia delle certificazioni

	2004	2005	2006	Delta
Symbolic	106	119	123	+ 3,4%
F-Secure	0	99	122	+23,2%
SurfControl	0	26	32	+26,9%
WatchGuard	0	6	14	
Sourcefire	0	0	2	

L'offerta formativa 2006

	2005	2006	Var. %
Tipologie di corsi	16	29	+81%
Totale dei corsi organizzati	56	92	+64%
Partecipanti	336	422	+25%

Tipologia dei corsi

Corsi di certificazione	13	(67 partecipanti)
Webinar	35	(249 partecipanti)
Entry Level	20	(43 partecipanti)
Advanced	24	(63 partecipanti)
Totale eventi	92	(422 partecipanti)

La certificazione Symbolic 2007

Durata : 1 Giorno

Costo : 1.000 euro

Partecipazione gratuita ai corsi di certificazione di prodotto :

- **F-Secure Silver**
- **WatchGuard**
- **SurfControl**

Partecipazione gratuita entro un anno dalla data di certificazione a tutti i corsi Advanced

I vantaggi della certificazione Symbolic

- **Scontistica privilegiata**
- **Accesso ai piani di incentivazione**
- **Accesso all'area riservata del sito Symbolic**
- **Disponibilita' di documentazione tecnica e commerciale**
- **Consulenza pre-sales**
- **Sales manager dedicato**
- **Supporto per attivita' di marketing operativo**
- **Supporto tecnico telefonico entro un anno dalla certificazione**
- **Accesso gratuito ai webinar**
- **Utilizzo del logo "rivenditore certificati Symbolic"**
- **Ricevimento di leads e contatti**
- **Scontistica privilegiata anche sull'attivita' formativa**
- **Almeno 5 aperture di chiamata hot line gratuite di supporto tecnico**
- **10% sulla vendita di pacchetti formativi e dei servizi di security**
- **Offerte promozionali particolari**

La formazione Symbolic 2007

- **F-Secure : prodotti consumer**
- **F-Secure : le Suite**
- **F-Secure Messaging Gateway**
- **eXtensiveControl**
- **Firewall Juniper**
- **Juniper Secure Access VPN SSL**
- **WatchGuard**
- **Portwise**
- **SafeNet**
- **SurfControl Web Filter**
- **SurfControl Risk Filter e E-mail Filtering**

La formazione Symbolic 2007

Per ogni ambito strategico nel corso del 2007 verranno programmati:

- Almeno 3 webinar gratuiti (introduttivi alla soluzione)**
- Almeno 3 corsi Advanced (destinati a tecnici e di elevato contenuto tecnologico)**

Non verranno più programmati corsi Entry Level. Questi ultimi saranno sostituiti dai webinar o da corsi tecnologicamente più avanzati.

Le condizioni economiche della formazione

- **La partecipazione ai webinar e' per tutti gratuita**
- **Tutti i corsi advanced sono totalmente gratuiti per i certificati Symbolic, purchè usufruiti entro un anno dalla certificazione**
- **Le certificazioni di prodotto danno diritto a partecipare gratuitamente alla formazione riservata a quel prodotto (entro un anno dalla certificazione)**
- **Trascorso un anno i partner certificati potranno partecipare a tutte le attivita' formative a pagamento a prezzi scontati (150 euro) sempre nell'ambito delle certificazioni conseguite. Per i rivenditori generici il prezzo e' 250 euro**
- **Per gli end user il prezzo e' 400 euro (10% al reseller)**

Una formazione flessibile

In presenza di particolari esigenze o opportunità si possono organizzare corsi “su misura” anche presso le vostre sedi o presso vostri clienti

In presenza di novità tecnologiche potranno essere programmate nuove tipologie di corsi

Le slide dei webinar sono disponibili nel nostro sito

Estensione dell'attività formativa per progetti ad alto contenuto tecnologico o su specifica richiesta

SOURCEfire

SafeNet

N CIPHER™

NET REPORT

NetOptics®

ssh

GROUP TECHNOLOGIES

BIND VIEW.
THE BEST
SECURITY COMPLIANCE
SOLUTION FOR YOUR BUSINESS

Supporto tecnico Hot Line 2006

- Notevole incremento dell'attività di supporto telefonico Hot Line**
- Hanno scelto il canone il 52% dei certificati**
- Le loro telefonate sono risultate il 77% del totale**
- La media di aperture di chiamate e' pari a 27**

Supporto tecnico Hot Line 2007

Si conferma la richiesta di un modesto contributo annuale (Fee)

Il canone rimane invariato:

- 250 euro per i Certificati Symbolic**
- 350 euro per tutti gli altri reseller**

Il pagamento del canone assicura il diritto al supporto tecnico gratuito Hot Line illimitato

L'adesione resta volontaria

Per i nuovi reseller certificati Symbolic il supporto tecnico rimane gratuito per la durata di un anno dalla data della certificazione

Supporto tecnico Hot Line 2007

Cosa succede a chi non aderisce?

- > Symbolic fornirà ugualmente supporto tecnico Hot Line gratuito per 5 aperture di chiamata

Cosa succede una volta esaurite le 5 chiamate gratuite?

- > Si potranno acquistare uno o più ticket prepagati da 5 aperture di chiamata al prezzo di 100 euro cad. con consumo a scalare
- > Ci si potrà rivolgere al numero a pagamento **899100079** attivo dal lunedì al venerdì, in orario di ufficio, al costo di 1 euro al minuto + I.V.A.

Supporto tecnico per gli End Users

Tutte le chiamate dirette Hot Line di clienti finali saranno supportate telefonicamente nelle seguenti modalita':

- **Gratuitamente se risulteranno avere pagato l'abbonamento Titanium**
- **Indirizzandole in caso contrario, sul numero **899100079** al costo di 1 euro al minuto + I.V.A.**

□ Grazie.