

Massimo Donninotti, *Sales Manager*

---

- Analisi andamento 2007,  
politica di rebate e premiazioni.

# Mission Aziendale

---

- Costruire la più grande rete di aziende operanti nell'ambito della Network Security**
- Crescita bidimensionale, quantità e qualità**

# I risultati del 2007

---

- La crescita del nostro fatturato è stata del 12%
- Fatturato Reseller Certificati +15%
- Fatturato Reseller generici +3%
- 60% dei nostri Reseller Certificati è attivo su almeno 4 ambiti

# L'obiettivo per il 2008

---

- L'obiettivo principale di Symbolic è crescere con i propri partner;
- Continua il processo di recruiting di nuovi Partner con particolare attenzione a zone geografiche o segmenti di clientela non adeguatamente coperti

# I vantaggi per i Partner Symbolic

---

- Scontistica privilegiata
- Accesso ai piani di incentivazione
- Percentuali sulla vendita di pacchetti formativi e dei servizi di security
- Offerte promozionali particolari
- Sales manager dedicato
- Consulenza pre-sales
- Accesso alle aree riservate del portale Symbolic
- Disponibilita' di documentazione tecnica e commerciale
- Supporto tecnico telefonico entro un anno dalla certificazione
- 5 aperture di chiamata hot line gratuite di supporto tecnico
- Accesso privilegiato all'attivit  formativa
- Accesso gratuito ai webinar
- Supporto per attivita' di marketing operativo
- Utilizzo del logo "rivenditore certificati Symbolic"
- Visibilit  sul nostro portale
- Ricevimento di leads e contatti

# Gli strumenti operativi

---

- Gli strumenti che mettiamo a disposizione del nostro canale sono i seguenti:
  - Politiche Formative
  - Politiche di Supporto Tecnico
  - Diversificazione della gamma
  - Strumenti di Marketing operativo
  - Incentivi alle vendite

# Le Politiche Formative

---

- Aumenta la complessità del mercato, è necessario avere Partner sempre più competenti;
- Relazione marcata tra frequenza dei corsi e diversificazione del fatturato dei nostri reseller;
- Webinar, Corsi Tecnici, Corsi Advanced, Corsi Commerciali.

# Politiche di Supporto Tecnico

---

- I reseller Symbolic possono accedere a scelta a tre diversi **Service Level Agreement:**

## SILVER

- 5 aperture di chiamata di supporto tecnico
- Webinar gratuiti
- Accesso Area Listini;
- Accesso Portale di Gestione

COSTO: Gratuito  
5 Aperture : Euro 100

## GOLD

- Supporto tecnico illimitato**
- Webinar gratuiti
- Accesso Area Listini
- Accesso Portale Gestione
- Possibilità di attivare un piano rebate**

COSTO: Euro 250 (Certific.)  
COSTO: Euro 350 (Generici.)

## PLATINUM

- Supporto tecnico illimitato
- Webinar gratuiti
- Corsi tecnici gratuiti**
- Accesso Area Listini;
- Accesso Portale Gestione
- Possibilità di attivare un piano rebate

COSTO: Euro 500 (Certific.)

# Diversificazione della gamma

---

- Novità nella struttura di offerta per il 2008:
  - F-Secure Protection Service for Business
  - Symantec Veritas (Backup & NetBackup)
  - eXtensiveControl Appliance
  - Juniper WX
  - Crittografia Safenet
  - Watchguard Firewall con VPN SSL

# Marketing Operativo 2007

---

- Nel 2007 abbiamo investito in Advertising sulle principali riviste nazionali (**25 uscite pubblicitarie**):  
PC Professionale, Linea EDP, ICT Security, Data Manager, Windows & .Net Magazine
- Partecipazione a **3 fiere di settore**:  
Infosecurity - Milano, ICT Security - Roma, QUID – Milano
- Organizzazione di **eventi dedicati a singoli Vendor**:  
SafeNet: Soluzioni Avanzate di Crittografia (Milano e Roma), PortWise Symposia (Parma, Sede Symbolic)
- Partecipazione ad **eventi organizzati dai reseller**
- Realizzazione e spedizione di **pieghevoli personalizzabili**

Partner Conference 2008

# Marketing Operativo 2008

---

## Reimpostazione della documentazione Symbolic:

- **Pieghevoli** – diretti agli utenti finali che hanno poche conoscenze tecniche. Il rivenditore può esporlo sul punto vendita o spedito per posta.
- **Products Overview** – servono per supportare il rivenditore nella vendita, fornendo le principali informazioni tecniche sui prodotti ed evidenziandone i punti di forza.
- **Datasheet** – documentazione approfondita destinata ai rivenditori e ai tecnici con elevate competenze.
- **Altro materiale** – Schede Vantaggi & Benefici e comparative per contrastare offerte concorrenti

# Marketing Operativo 2008

---

- Amplieremo la **pubblicità sui principali portali e motori di ricerca** italiani;
- Seminari e workshop in collaborazione con i nostri reseller certificati;
- Partecipazione a fiere di settore

# Incentivi alle vendite

---

- Nel 2006 abbiamo lanciato un piano rebate a tutto il canale dei rivenditori certificati: 17 società avevano raggiunto il target
  
- Nel 2007 abbiamo deciso di adottare piani incentivi personalizzati:
  - Target: raggiungimento di fatturato concordati su specifici prodotti o su tutta l'offerta Symbolic;
  - Premi: rebate, formazione, consulenza
  
- Nel 2008 continueremo con la politica dei piani incentivi personalizzati

# Incentivi alle vendite

---

- Requisiti di ammissione Rebate 2008:
  - essere in possesso della certificazione Symbolic
  - fatturato 2008 significativo e superiore al 2007
  - puntualità nei pagamenti
  - Partecipazione alla formazione
  - Pagamento del fee per il supporto tecnico Gold o Platinum
  - Verranno premiate le nuove vendite
  
- Premio da concordare sottoscritto formalmente

# Incentivi alle vendite

---

- Nel 2008 mettiamo in palio 3 premi in viaggi per:
  - Miglior reseller F-Secure Protection Service For Business
  - Miglior reseller Symantec Veritas
  - Miglior reseller ambito firewall (Juniper, Watchguard)
  
- Nel 2007 abbiamo messo in palio i seguenti premi in viaggi:
  - Miglior reseller Content Filtering: **Logical Security**
  - Miglior reseller F-Secure Messaging **Infor S.r.l.**

---

□ Grazie