

# Acronis

## PROGRAMA DE PARTNERS de Acronis Para Cloud

*Este documento proporciona información acerca de las ventajas y requisitos del Programa de Partners para proveedores de servicio de Acronis*

### *Repaldando sus ambiciones!*

---



**Estimados Partners actuales y futuros,**

**2016 traerá nuevas y emocionantes oportunidades para los Partners de Acronis. Ahora más que nunca, la protección de datos tiene una importancia fundamental para todas las empresas e individuos. Las empresas están desbordadas por el crecimiento de los datos y confían en ellos para operar y guiar sus negocios.**

A nivel global, los consumidores viven una «vida digital» y almacenan casi un terabyte de datos en sus PC y dispositivos. En un futuro próximo, los «gigabytes» y «terabytes» darán paso a los términos «petabytes» y «exabytes». Este crecimiento exponencial de los datos representa un desafío para las organizaciones de IT a la hora de mantener sistemas eficaces de protección, acceso y disponibilidad de los datos, que pone en riesgo la continuidad del negocio. Para dar respuesta a estos riesgos, las organizaciones de IT están transformando su manera de hacer negocios y están adoptando soluciones en la nube que ofrecen servicios de protección de datos listos para su uso. Esto crea nuevas oportunidades de obtener ingresos para proveedores de servicio que puedan ofrecer las mejores soluciones de Acronis Cloud.

Acronis ha ampliado su Programa Global de Partners para dar soporte a los Partners de Cloud. Ahora puede ofrecer soluciones de Acronis Cloud, recibir recompensas económicas y acceder a recursos esenciales para fortalecer sus competencias. Tanto si ya es miembro del Programa Global de Partners de Acronis como si está estudiando integrar soluciones en la nube en sus ofertas básicas de negocio, el nuevo y ampliado Programa de Partners le ayudará a posicionar su negocio para conseguir el máximo nivel de éxito y rentabilidad. Estos son tiempos emocionantes. En Acronis nos fascina ser líderes de la industria con nuestras soluciones en la nube de primera categoría. Le invitamos a revisar nuestro Programa Global de Partners de Acronis ampliado y seleccionar el nivel más adecuado.



**Chris Hilderbrand, Vicepresidente de Ventas de Canal Global**



*Basándose en la demostrada capacidad de AnyData Engine, Acronis ofrece una solución de protección de datos híbrida de primera categoría, orientada específicamente a los partners que son proveedores de servicio. Acompañado de nuestro modelo flexible de “pago sobre la marcha” que le permite ganar más a medida que crece su negocio, Acronis ofrece a los proveedores de servicio todo lo que necesitan para ganar una parte mayor de la cartera de sus clientes al tiempo que los mantiene protegidos*

**John Zanni, Director de Marketing y primer Vicepresidente de Estrategia de Nube y Canal**



## Descripción del programa

El Programa de Partners de Acronis para Cloud le permite ofrecer soluciones de Acronis Cloud a distribuidores y a usuarios finales. Ofrece tres niveles de participación para distinguir y premiar el rendimiento de ventas de un Partner, el compromiso de certificación y la colaboración en marketing.

ACRONIS PLATINUM  
SERVICE PROVIDER

ACRONIS GOLD  
SERVICE PROVIDER

ACRONIS AUTHORISED  
SERVICE PROVIDER

Participe, Aprenda y Crecza

## Ventajas principales del programa

- Precios muy competitivos
- Reembolsos y aceleradores incrementales
- Programas de fondos de cooperación y MDF y premios por generación de demanda y ventas de alto valor
- Sindicación de Contenido web y redes sociales
- Incorporación y activación del Partner rápida y sencilla
- Formación técnica y de ventas

ACRONIS PLATINUM  
SERVICE PROVIDER

ACRONIS GOLD  
SERVICE PROVIDER

ACRONIS AUTHORIZED  
SERVICE PROVIDER

## ¿Por qué ser Partner de Acronis?

- **Tecnología de confianza:** Es un proveedor establecido de soluciones de copia de seguridad, recuperación de desastres y sincronización y uso compartido de archivos móviles de forma segura.
- **Excelente oportunidad para crecer:** Soluciones escalables, oportunidades de migración transparente y fácil ampliación de venta.
- **Mejore la rentabilidad:** Incentivos económicos lucrativos y herramientas de marketing automatizadas para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de su negocio.
- **Potente programa de Partners:** Capacitación técnica, de ventas y marketing para superar a sus competidores.

## ¿Está listo para convertirse en Partner de Acronis?

- Revise los requisitos y seleccione el nivel de Partner más adecuado.
- Regístrese en nuestro sitio web, en <http://es.partners.acronis.com>.
- Póngase en contacto con nosotros para realizar un estudio de sus objetivos de ingresos, revisiones de canalización, programa de obtención de certificaciones y planes de negocio.

VENTAJAS	REQUISITOS
<b>Las mayores ventajas de canal:</b> El mayor reembolso, aceleradores, *MDF y fondo de cooperación Software de prueba y asistencia telefónica permanente Asistencia para interesados y marketing	Ingresos y canalización 4 Acronis Sales Professionals (ASP) 2 Acronis Certified Engineers (ACE) QBR y plan de negocio de Partner 4 campañas de generación de demanda por trimestre
<b>Grandes incentivos de canal:</b> El mayor reembolso, aceleradores, *MDF Software de prueba y asistencia telefónica permanente Asistencia para interesados y marketing	Ingresos y canalización 2 Acronis Sales Professionals (ASP) 1 Acronis Certified Engineer (ACE) QBR y plan de negocio de Partner 1 campaña de generación de demanda por mes
Software de prueba y soporte técnico a través de Base de conocimientos, chat y correo electrónico	Registro en el Portal de Partners Formación mediante entrenamiento, evento o LMS ASP es un requisito previo para la especialidad de ventas

\* Puede estar disponible bajo solicitud con plan de negocio aprobado

# Distinga su negocio con tecnología de confianza

Los clientes tienen que elegir entre muchas opciones. Acronis le ayuda a diferenciar su negocio y simplificar sus elecciones. Desde 2003, Acronis ha sido reconocida en todo el mundo por su liderazgo en innovación tecnológica. En la actualidad, Acronis protege los datos de más de 5 millones de consumidores y 500 000 empresas de más de 130 países. Con productos desarrollados para entornos de pequeña y mediana empresa y soluciones que resuelven problemas específicos de protección de datos para grandes empresas, las tecnologías de nueva generación de Acronis simplifican la protección de datos esenciales.

Esto no solo mejora la productividad de IT y el tiempo de actividad empresarial, sino que también reduce la complejidad de gestión y aumenta el retorno de la inversión. Al aprovechar la potencia de Acronis AnyData Engine, las soluciones de Acronis Cloud proporcionan todas las características únicas que se ofrecen en los productos de copia de seguridad in situ de Acronis, sin que sea necesario que el cliente invierta en software, almacenamiento in situ y recursos internos para gestionar la solución. Esto le permite resolver los problemas de protección de datos de sus clientes de manera rápida y eficiente, al tiempo que puede mejorar la retención de clientes y el valor de duración.

## Soluciones de Acronis Cloud para proveedores de servicios

Como Partner de Acronis Cloud, tendrá la capacidad de vender Acronis Backup Cloud y conceder licencias de Acronis Backup Advanced y Acronis Backup Advanced for vCloud a través del Acuerdo de licencias de proveedores de servicio de Acronis (SPLA).

**Acronis Backup Cloud**  
(Más información)

**Acronis Backup Advanced**  
(Más información)

**Acronis Backup Advanced for vCloud**  
(Más información)

### Programa SPLA

El Acuerdo de Licencias de Proveedores de Servicio de Acronis (SPLA) va dirigido a proveedores de servicio selectos que quieren conceder licencias y alojar los últimos productos de software aptos de Acronis, con el fin de ofrecer servicios de copia de seguridad y recuperación a clientes finales, directamente o a través de distribuidores.

Para crear un argumento comercial potente y directo para su servicio, necesitará una solución con costos de entrada bajos y escalabilidad de pago a medida que crece el negocio. Con el SPLA, los proveedores de servicio pueden conceder licencias de productos de Acronis mensualmente para ofrecer soluciones de copia de seguridad, implementación y recuperación ante desastres como servicio a sus clientes finales. El SPLA de Acronis admite diversos escenarios de copia de seguridad para ayudarle a ofrecer soluciones robustas y altamente personalizadas. **Más información**

## Aproveche las oportunidades incrementales de ventas

Como Partner de Acronis, podrá ofrecer las soluciones de Acronis Cloud para satisfacer las necesidades de los clientes. Este conjunto de potentes soluciones, basado en Acronis AnyData Engine, permite a las organizaciones capturar, almacenar, recuperar, controlar y acceder a los datos en entornos físicos, virtuales, móviles y en la nube. En función de las necesidades empresariales de su cliente, puede ofrecer un servicio en la nube que se ha diseñado y optimizado para una carga de trabajo determinada y productos complementarios adicionales hasta formar una solución unificada total que proteja los datos en cualquier entorno y en cualquier dispositivo.

# Mejore la rentabilidad

El Programa de Partners de Acronis proporciona los incentivos económicos más lucrativos para ayudarle a impulsar el crecimiento y la rentabilidad de su negocio.



## Ventajas de precios:

Los Partners de Acronis pueden adquirir soluciones Acronis a precios muy atractivos y distribuirlos con elevados márgenes.



## Acronis Renewal Manager:

Acronis Renewal Manager proporciona una gran visibilidad y control de las renovaciones y permite impulsar la rentabilidad más que nunca. Una vista holística de 360° de su base de renovaciones, notificaciones automáticas, generación de presupuestos y seguimiento, ayudan a acelerar el ciclo de ventas e identificar oportunidades. (No está disponible en todas las regiones. Consulte la disponibilidad en su área al representante de Acronis).



## Fondos de desarrollo de mercado (MDF) y cooperación:

Acronis ayuda a sus Partners a acelerar la generación de demanda, el desarrollo de mercado y la preparación de ventas. El acceso al fondo de cooperación está disponible para mayoristas, distribuidores Platinum, distribuidores autorizados de Cloud y proveedores de servicio de Cloud de categoría Platinum. Es necesario contar con planes de negocio aprobados.



## Software de prueba:

No hay una manera mejor de demostrar la simplicidad y el ingenio de las soluciones de Acronis que ofrecer a sus clientes una prueba gratuita. Pregunte al representante de Acronis por versiones de prueba ampliadas.

# Crezca el negocio en la nube

El Programa de Partners de Acronis proporciona los recursos de ventas, marketing y técnicos para ayudarle a construir un negocio rentable en la nube.



## Formación y certificación de primera clase:

Construya y refuerce sus competencias en ventas y técnicas sobre el conjunto de productos Acronis en Acronis Academy, ya sea a través de clases online o en una de nuestras sesiones presenciales con nuestros cursos de Acronis Sales Professional (ASP) y Acronis Certified Engineer (ACE).



## Soporte técnico:

Con Acronis, los Partners disponen de asistencia ilimitada y gratuita a través de correo electrónico, chat o en nuestra Base de conocimientos online. En función de su nivel de Partner, también puede beneficiarse de asistencia telefónica permanente.



## Referencia del Localizador de Partners:

Cada mes, miles de potenciales clientes en busca de valor añadido vienen directamente a nuestro sitio web buscando distribuidores y proveedores de servicio fiables en su región. ¡Vamos a ayudarles a encontrarlos!



## Portal de Partners de Acronis:

Acceda a todo lo que necesite para aumentar al máximo su participación en el programa, incluyendo herramientas exclusivas de ventas y marketing, precios, herramientas de gestión de licencias y presupuestos, formación, asistencia, software de prueba y muchas cosas más.



## Generación de demanda:

Beneficiarse de las herramientas de campañas de generación continua de interesados, que pueden compartir marcas y personalizarlas con el logotipo de su propia empresa, sitio web o información de contacto.



## Sindicación de contenido web y redes sociales:

Impulse el tráfico en su sitio web y la implicación de sus clientes mediante las redes sociales con el contenido listo para su uso de Acronis, que ha sido diseñado para ayudarle a aumentar al máximo la generación de demanda de productos y servicios Acronis.

# Acronis

Para obtener más información y registrarse en el Programa de Partners de Acronis, solo tiene que visitar el Portal de Partners de Acronis en <http://es.partners.acronis.com>.

Copyright © 2002-2016 Acronis International GmbH. Todos los derechos reservados. "Acronis" y el logotipo de Acronis son marcas comerciales de Acronis International GmbH. Windows y Microsoft son marcas registradas de Microsoft Corporation. Otros nombres mencionados pueden ser marcas comerciales o marcas registradas de sus propietarios respectivos y así deben considerarse. Se reserva el derecho a que haya cambios técnicos y diferencias respecto a las ilustraciones, excepto en caso de errores. 2015-12