



Situación del mercado

Los proveedores de servicios con suficiente experiencia conocen perfectamente la diferencia que existe entre simplemente entrar en un nuevo mercado y gestionar y mantener el **crecimiento de su negocio**. Ése es precisamente el problema al que se enfrentan los distribuidores y proveedores de servicios actuales que desean sacarle el máximo partido a la **gran demanda** existente de soluciones antivirus en la nube para endpoint y correo electrónico.

Los proveedores de servicios que carecen de sistemas costosos y escalables para administrar sus clientes, licencias y seguridad de forma centralizada encuentran cada vez más difícil afrontar dichas tareas.

La solución consiste normalmente en una combinación de herramientas, generación y mantenimiento de documentación interna y de las herramientas y los procesos de su proveedor. Sin embargo, **la dependencia** de un proveedor externo aumenta la complejidad de los procesos de aprobación de ventas, asignación de licencias, aprovisionamiento, creación de cuentas trial, etc., dando como resultado **retrasos** en el ciclo de ventas y **costes adicionales**.

La solución es sencilla

La consola Web de Panda Cloud Partner Center le permite centrarse en su negocio, **eliminando** por completo la complejidad de trabajar con proveedores de seguridad en la nube.

Panda Cloud Partner Center ofrece una solución **integral** para la gestión centralizada de la seguridad (protección de endpoint* y correo electrónico**) y el **ciclo de vida** de sus clientes. Todo en pocos clics y desde una única consola Web disponible en todo momento y desde cualquier lugar.

Simplifique **su** negocio.

*Protección endpoint: Panda Cloud Office Protection para servidores, PCs y portátiles.

**Protección de correo electrónico alojado (hosted): Panda Cloud Email Protection.

¿Por qué es sencilla?

- Ventas sencillas.**
Cierre más ventas, más rápido.
- Gestión sencilla de la seguridad de sus clientes.**
Administre de forma centralizada la protección de todos sus clientes desde la nube (endpoint y email).
- Gestión sencilla del ciclo de vida de sus clientes.**
Desde la versión de evaluación (trial), a la compra y posterior renovación de la solución. ¡Nunca vuelva a perder una oportunidad de renovación!
- Mayor margen:** Disfrute de mayores descuentos y elimine la complejidad y gastos asociados a la gestión de la seguridad.
- Mayor satisfacción de los clientes:** Los servicios gestionados permiten a los clientes olvidarse de las complicaciones, "extras" y amenazas de la seguridad.

ESCENARIO (Cliente)	RESPUESTA DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS
<p>DE LOS ARGUMENTOS DE VENTA A LA VERSIÓN DE EVALUACIÓN</p> <p>"¡Vaya! ¿Quiere decir que finalmente voy a poder olvidarme de la complejidad, los costes y las amenazas de seguridad con su protección para correo (PCEP) y endpoints (PCOP)? Ummm... Me gustaría probarlo en algunas de mis máquinas y en mi correo.... "</p>	<p>ASIGNE UNA VERSIÓN DE EVALUACIÓN MIENTRAS HABLA DEL PRODUCTO DURANTE LA LLAMADA</p> <p>Directamente desde la consola cree un nuevo cliente y asígnele una versión de evaluación gratuita. El cliente recibirá automáticamente un correo de bienvenida con sus datos de acceso.</p>
<p>DE LA VERSIÓN DE EVALUACIÓN A LA VENTA</p> <p>"Sí, me ha gustado el producto y los informes que nos enviaron nos han ayudado a ver el valor de su servicio y justificar el cambio desde nuestra solución actual. [Quiere comprar] ¿Qué es lo siguiente que tengo que hacer: desinstalar, reconfigurar, etc?"</p>	<p>BASTA CON ASIGNAR LICENCIAS COMERCIALES DEL POOL DE LICENCIAS. NADA MÁS. TAN SENCILLO COMO ESO:</p> <p>1. Seleccione el cliente, 2. Asigne X licencias y 3. Pulse Asignar. Todo lo demás es transparente al usuario. No es necesario desinstalar, reconfigurar, etc.</p>
<p>MONITORIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA SEGURIDAD</p> <p>Una vez enviado e instalado remotamente, como administra la seguridad de sus clientes de forma eficaz y genera ventas sin ningún esfuerzo?</p>	<p>CONTROLE Y GESTIONE LA INFORMACIÓN QUE IMPORTA</p> <p>Utilice el panel de control para identificar problemas y la consola del cliente para conectarse remotamente a los equipos afectados para resolver las incidencias de seguridad. Asigna las incidencia de forma automática tan pronto como los clientes las necesiten y reduce los costes de gestión para usted y para sus clientes.</p>
<p>RENOVACIÓN</p> <p>En caso de que haya clientes que necesiten renovar su servicio, ¿cómo A) se entera y B) los renueva?</p>	<p>¡NUNCA MAS VUELVA A PERDER UNA RENOVACIÓN!</p> <p>A través del dashboard y de las notificaciones por email descubra qué cliente va a expirar sus licencias en los próximos 60 días y el aprovisionamiento que necesitará para cubrir la cuenta. También podrá renovar automáticamente a sus clientes.</p>
<p>CROSS-SELLING</p> <p>Los clientes disponen de una solución, pero no de las dos.</p>	<p>NO PIERDA LA OPORTUNIDAD DE REALIZAR VENTAS ADICIONALES</p> <p>Identifica rápidamente desde el dashboard a los clientes que sólo tienen contratadas una de las soluciones. Podrá entonces ofrecerles una versión comercial de prueba de la otra solución directamente desde el Partner Center.</p>

¿CÓMO GESTIONA PANDA CLOUD PARTNER CENTER EL CICLO DE VIDA DE LOS CLIENTES?

Gestión de licencias

- Todas las licencias que adquiera se asignarán automáticamente a su cuenta y podrá visualizarlas y administrarlas desde el panel de control del Partner Center.
- Las licencias pueden ser asignadas de forma automática para ajustarse a los cambios en las necesidades de los clientes.
- Histórico completo de asignación de licencias.

Gestión de los clientes

- Cree versiones de evaluación directamente.
- Asigne licencias comerciales directamente.
- Renueve licencias directamente.
- Las renovaciones pueden ser automatizadas.

Gestión de la seguridad

- Administre la seguridad del correo electrónico y los endpoints (servidores, PCs & portátiles).
- Identifique y priorice la solución a los problemas de seguridad desde el panel de control.

CINCO RAZONES POR LAS QUE SIMPLIFICAR SU NEGOCIO CON PANDA CLOUD PARTNER CENTER

Ventas sencillas

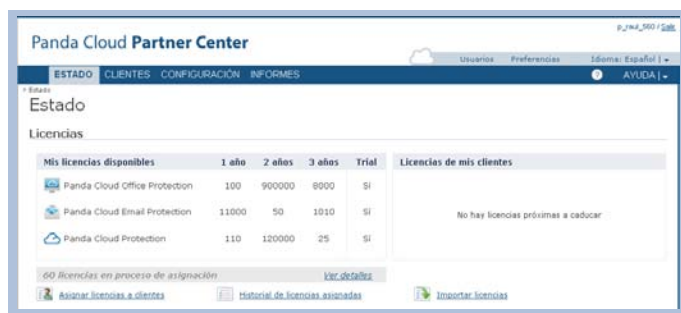
Cree versiones de evaluación en el Partner Center mientras explica las ventajas de la solución, todo en **la misma llamada**. Venda y asigne licencias en la cantidad necesaria para cada operación, sin esperar a aprobaciones por parte del proveedor: **Acorte el ciclo de venta**. La asignación automática de licencias libera carga de trabajo en la venta y ofrece una flexibilidad que se ajusta a los cambios en las necesidades de los clientes.

Seguridad sencilla para los clientes

Instale y despliegue el servicio de seguridad (endpoint y correo electrónico) **de forma remota** y sin necesidad de costosas visitas a los clientes. Responda rápidamente a los problemas de seguridad de sus clientes gracias al panel de control de la solución y **demuestre el valor añadido** gracias a sus informes programados y automáticos.

Gestión sencilla del ciclo de vida de los clientes

Cree nuevos clientes en el Partner Center y asigne licencias comerciales y/o de evaluación directamente a clientes nuevos y existentes en cuestión de **segundos**. Las notificaciones vía dashboard y email aseguran que nunca más volverá a perder una oportunidad de renovación. Las renovaciones también pueden ser automatizadas reduciendo el trabajo administrativo y garantizando la continuidad de la seguridad y protección de los clientes.



Mayor margen

Disfrute de **mayores descuentos** por la compra de gran número de licencias y véndalas según sus necesidades. Dichas licencias sólo se activarán cuando sean asignadas a un cliente desde el Partner Center.

Mayor satisfacción de los clientes

La seguridad como servicio permite que sus clientes **se olviden** de las complejidades de administrar su protección, de las detecciones y desinfecciones, y del tiempo y recursos dedicados a dicha tarea.



Sin necesidad de servidores ni conexiones VPN. Un simple navegador Web es suficiente para gestionar la seguridad de sus clientes, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Los datos hablan por sí solos: Los clientes de Panda Cloud están más que satisfechos.

Una reciente encuesta realizada a clientes de Panda Security* ha revelado que el **86%** de los clientes encuestados **recomendarían** Panda Cloud Office Protection a otros usuarios.

¿Qué dicen los partners actuales de Panda?

"Contamos con clientes que han renovado su contrato con Panda Security hasta en tres ocasiones, una clara señal de que nuestra relación con Panda está dando grandes resultados."

Teddy Gabbart

CEO, Scholastic Communications, EEUU

"En el tiempo que llevamos trabajando con Panda Cloud Office Protection hemos tenido un índice de renovación de clientes de prácticamente el 100%."

Anthony Sanstorm

Propietario, Sansatorm Systems, Reino Unido

*Encuesta global realizada en abril de 2011 a clientes de Panda Cloud Office Protection.

Certificaciones de Panda Security

