

### Symantecs partnerprogram – tillägg till kraven i partnerprogramguiden för Channel Reseller Partners i EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika)

Det här EMEA-tillägget till guiden för partnerprogrammet ("Tillägg") avser Channel Reseller Partners i EMEA och är en uppdatering av partnerprogramguiden för Symantecs partnerprogram ("SPP") för dessa regioner.

Alla nya partners går med i Symantecs partnerprogram på nivån **Registered Partner**. För att bli Registered Partner ska partners fylla i ansökan som finns på Symantecs webbplats på [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://www.symantec.com/partners/index.jsp). För att kunna delta i programmet måste nya partners också godkänna deltagarvillkoren för Symantecs partnerprogram över Internet.

Genom att uppfylla de krav som beskrivs i tabellen nedan kan EMEA-partners flyttas mellan olika nivåer i Symantecs partnerprogram. Utöver dessa krav ombeds partners att följa rutinerna som finns i det här tillägget till partnerprogramguiden och eventuella övriga processer utgivna av Symantec.

### Kravbeskrivning

#### Fylla i ansökan

Ansökan finns på Symantecs webbplats på [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://www.symantec.com/partners/index.jsp) och ska fyllas i av alla partners. Ansökan granskas och godkänns sedan av Symantec. (Du som redan är partner behöver inte skicka in någon ansökan.) Nya partners

#### Symantecs partnerprogram – Channel Reseller Partners (EMEA)

EMEA-krav från 080301		Platinum	Gold	Silver Corporate Reseller	Silver	Registered
Ifyllnad av ansökan till Symantecs partnerprogram och antagande till programmet		•	•	•	•	•
Ackrediterade/certifierade säljare (SSE eller giltig tidigare certifiering för säljare)	<b>A-länder</b> <sup>1</sup> <b>B-länder</b> <b>C-länder</b>	5 eller fler 4 eller fler 3 eller fler	4 3 2	4 3 2	3 2 1	
Ackrediterad/certifierad teknisk personal (STS eller giltig tidigare certifiering för säljare)	<b>A-länder</b> <sup>1</sup> <b>B-länder</b> <b>C-länder</b>	4 eller fler 3 eller fler 2 eller fler	3 2 1	0 0 0	1 1 1	
Sex månaders affärsplan		•	•	•		
Verksamhetskontroll för sex månader		•				
Aktivt deltagande i Symantecs marknadsaktiviteter, till exempel: fylla i partnerprofilen, kundreferenswebbplatser		•	•	•	•	
Uppnä miniminivå för intäktsmål	<b>A-länder</b> <sup>1</sup> <b>B-länder</b> <b>C-länder</b>	över 2 miljoner US-dollar över 1 miljon US-dollar över 500 000 US-dollar	500 000–2 miljoner USD 100 000–1 miljon US-dollar 100 000–500 000 US-dollar	500 000–2 miljoner US-dollar 100 000–1 miljon US-dollar 100 000–500 000 US-dollar	20 000–500 000 US-dollar 20 000–100 000 US-dollar 20 000–100 000 US-dollar	
Rapportering månadsvis enligt instruktioner från Symantec Account Manager		•	•	•	• <sup>2</sup>	

<sup>1</sup> **A-länder:** Storbritannien och Sydafrika **B-länder:** Frankrike, Tyskland, Irland, Italien, Nederländerna, Saudiarabien och Förenade Arabemiraten **C-länder:** Övriga EMEA.  
<sup>2</sup> Endast Silver Partners med Symantec Partner Account Manager behöver fylla i detta.

kommer även att ombes godkänna villkoren för Symantecs partnerprogram för att delta.

### Lägsta intäktsmål

Våra partners måste åta sig att växa och uppfylla de lägsta intäktsmålen för försäljning av Symantecs produkter och tjänster enligt beskrivningen i kravtabellen nedan. Symantec anpassar intäktsmålet om en partner går med i programmet under loppet av redovisningsåret. Redovisningsåret börjar i april och avslutas i slutet av mars, i enlighet med Symantecs räkenskapsår. Partnerns status granskas med jämna mellanrum och intäkterna beräknas som summan av Symantecs nettointäkter för samtliga partnertransaktioner som avser licenser, support och rådgivning (både säkerhet och tillgänglighet).

- **Intäktsmål och rabattprogram:** Observera att det lägsta intäktsmålet utgör grunden för beslut om en partner ska få stå kvar på eller klättra uppåt i nivåerna för Channel Reseller i EMEA. Definitionen ändrar inte den skilda valbarhet eller villkor som föreligger för EMEA-partners, ej heller beräkningar av befintliga separata rabattprogram inom säkerhet och tillgänglighet. Om inget annat meddelas av Symantec förblir separata befintliga rabattprogram för säkerhet och tillgänglighet oförändrade med befintliga definitioner och villkor.

### **Akreditering/certifiering för säljare/teknisk personal – minimiantal för teknisk personal**

Framgångsrikt genomförande av minimiantalet moduler med försäljningsutbildning och utvärdering av partnerns säljare krävs, för att kontrollera att de har kunskap om och kan förmedla information om Symantecs produkter, lösningar och strategi till gemensamma kunder.

Partnerns ingenjörer ska genomföra minimiantalet tekniska akrediteringar/certifieringar för att se till att den tekniska personalen har möjlighet att hjälpa till vid utvärdering och installation av Symantecs tekniska produkter. Det ställs olika krav på säljare och teknisk personal beroende på partnerns nivå i programmet. Varje kvartal läggs nya utbildningsmoduler för säljare och teknisk personal till av Symantec. På PartnerNet finns en uppdaterad lista.

All genomförd utbildning är ett steg mot en högre nivå inom Symantecs partnerprogram.

### **Aktivt deltagande i Symantecs marknadsaktiviteter**

För att skapa möjligheter och medvetenhet på marknaden kräver vi att våra affärspartners deltar i gemensamma marknadsföringsaktiviteter som pressmeddelanden, annonser och seminarier samt webbplatser för kundreferens och marknadsföringsplaner. Syftet är att lyfta fram partnerns relation till Symantec och gemensamt skapa intressanta erbjudanden.

### **Affärsplan för sex månader**

Vi tillhandahåller en sexmånaders rullande affärsplan som utvecklas i samarbete med partnerns Symantec Partner Account Manager.

### **Rapportering månadsvis enligt instruktioner från partnerns Symantec Partner Account Manager**

Rapportering om utveckling gentemot budget och prognos ska ske varje månad enligt överenskommelse med partnerns Symantec Partner Account Manager.

### **Justering av nivå inom partnerprogrammet**

Partnernivån inom programmet justeras när partnern uppfyller kraven i kravtabellen. Symantec följer partnerns aktiviteter inom programmet och kan med jämna mellanrum justera din nivå i programmet för att belöna prestationer/resultat i enlighet med programkraven. Detta tas upp i avsnittet **Justering av medlemsnivåer** i partnerprogramguiden.

Partners kan även begära att få byta programnivå genom att kontakta sin Symantec Partner Account Manager och/eller lokala Partner Program Manager. Symantec granskar begäran och kontrollerar att alla krav som anges i kravtabellen uppfylls innan partnern får byta nivå.

Observera att nivån ändras månadsvis. Partnern får en bekräftelse från den lokala gruppen när nivåändringen har genomförts. Förmåner i enlighet med den nya programnivån börjar gälla kort efter det att ändringen har genomförts. Outnyttjade förmåner från tidigare nivå eller programvillkor kan inte sparas eller överföras till den nya nivån. Förmånerna inom Symantecs partnerprogram räknas upp i avsnittet **Symantec Channel Partners – förmåner** i partnerprogramguiden.

### **Ändringar i EMEA-tillägget till programguiden**

Symantec gör sitt yttersta för att se till att den här informationen är fullständig och riktig, men vi kan ibland behöva göra ändringar i materialet eller uppdatera våra EMEA-program. Vi förbehåller oss rätten att göra detta genom publicering via PartnerNet, e-post till våra partners och andra elektroniska kommunikationssätt. Om du har frågor får du gärna kontakta ditt lokalkontor eller gå in på vår webbplats.

## Mer information

### Besök vår webbplats

<https://partnernet.symantec.com>

### Om Symantec

Symantec är ett globalt ledande företag inom programvara för infrastruktur. Vi ger företag och konsumenter en högre tillförlitlighet i en uppkopplad värld. Företaget hjälper kunderna att skydda sin infrastruktur, information och interaktion genom att tillhandahålla program och tjänster som hanterar olika risker för säkerhet, tillgänglighet, kompatibilitet och prestanda. Symantecs huvudkontor ligger i Cupertino i Kalifornien i USA och företaget har verksamhet i 40 länder. Mer information finns på [www.symantec.com](http://www.symantec.com).

### Symantec Limited

Ballycoolin Business Park,  
Blanchardstown  
Dublin 15, Irland  
Tel: +353 1 803 5400  
Fax: +353 1 820 4055  
[www.symantec.se](http://www.symantec.se)

## Bilaga – C-länder (övriga EMEA)

Albanien	Kazakstan	Polen
Algeriet	Kenya	Portugal
Andorra	Kirgizistan	Qatar
Angola	Komorererna	Réunion
Armenien	Kongo	Rumänien
Azerbajdzjan	Kroatien	Rwanda
Bahrain	Kuwait	Ryssland
Belgien	Lesotho	Saint Helena
Benin	Lettland	San Marino
Bosnien och Hercegovina	Libanon	Schweiz
Botswana	Liechtenstein	Senegal
Bulgarien	Litauen	Serbien
Burkina Faso	Luxemburg	Seychellerna
Cypern	Madagaskar	Slovakien
Danmark	Makedonien	Slovenien
Djibouti	Malawi	Spanien
Egypten	Maldiverna	Sverige
Ekvatorialguinea	Mali	Swaziland
Elfenbenskusten	Malta	Tanzania
Estland	Marocko	Tchad
Etiopien	Mauretanien	Tjeckien
Finland	Mauritius	Togo
Gabon	Mayotte	Tunisien
Gambia	Moçambique	Turkiet
Georgien	Moldavien	Uganda
Ghana	Monaco	Ukraina
Grekland	Montenegro	Ungern
Grönland	Namibia	Uzbekistan
Guinea	Niger	Vitryssland
Island	Nigeria	Yemen
Israel	Norge	Zambia
Jordanien	Nya Kaledonien	Zimbabwe
Kamerun	Oman	
Kap Verde	Österrike	
	Pakistan	