

VERSIM

VAD & Training Center



EXTREME IGNITE

Nowy program partnerski



TECHNOLOGIE.
ROZWIĄZANIA.
WARTOŚCI.

Agenda

1. Słowo wstępu
2. Nowości w programie
3. Najważniejsze zmiany
4. Kolejne etapy programu partnerskiego





Czym jest EXTREME IGNITE



Nowe spojrzenie na Partnera

- W nowym programie partnerskim EXTREME IGNITE kryje się nowe podejście firmy Extreme do Partnerów, do współpracy z nimi i tworzenia oraz wykorzystywania szansa na doskonalenie wspólnych doświadczeń.
- Nowy program ma uprościć wiele kwestii i ujednostynić, tak by codzienna praca Partnera i poszukiwanie nowych szans sprzedażowych było łatwiejsze, efektywniejsze na każdym etapie współpracy Partnera z Extreme Networks.



Extreme Ignite
PARTNER PROGRAM



Nowe spojrzenie na Partnera

Nowy program partnerski EXTREME IGNITE ma wspierać Partnerów w realizacji ich celów i w osiągnięciu lepszych wyników sprzedażowych na każdym etapie partnerskiej podróży poprzez:



Prezentowanie wartości



Prezentacja wyróżników



Uproszczenie działań sprzedażowych



Przyspieszenie rozwoju i zwiększenie sprzedaży

Nowy program partnerski będzie wdrażany w 3 etapach.



Nowe spojrzenie na Partnera

Nowy program partnerski będzie wdrażany w 3 etapach.

Uruchomienie nowego programu
Dążenie do prostoty

Lipiec

- Ogłaszanie nowych wymagań i zmian
 - Aktualizacje szkoleń
 - Rebranding Społeczności i nowe badge
 - Rabaty i zachęty
- Nowe materiały marketingowe
- Nowy interfejs portalu dla Partnerów

Koncentracja na wynikach
Poprawa doświadczeń

Wrzesień

- Zmiana wizerunku społeczności
- Rebranding programu PartnerWorks
- Partnerski UI/UX and operacje
 - Automatyizacja
 - Nowe pulpity nawigacyjne
 - Elementy aktywacji w chmurze*
- Programy finansowe

Koncentracja na zróżnicowaniu
Wprowadzenie i wzrost

Styczeń 2024

- Uproszczenie — łatwość prowadzenia biznesu
- Aktualizacje programu
- Rozszerzenie odznak branżowych* i powiązanych programów popytu





Nowości w programie



Zmiana nazwy w programie

Program Partnerski Extreme zmienia się w **Program Partnerski Extreme Ignite**.

Społeczności partnerskie zmieniają się, aby bardziej skupiać się na osobach. Społeczności partnerów Champions i Heroes zmienią nazwę na Społeczności partnerskie Ignite Rewards:

IgniteSales zastępuje Championów,
IgniteTech zastępuje Heroes.



Ignite Rewards
*EXTREME PARTNER
COMMUNITIES*



IgniteSales
EXTREME COMMUNITY



IgniteTech
EXTREME COMMUNITY



Aktualizacja wymagań

- Utrzymane zostają trzy poziomy partnerskie (Authorized, Gold i Diamond). Wymagania obowiązujące Partnerów na rok budżetowy 2024 będą oparte na obowiązujących do tej pory (dotyczących przychodów i szkoleń) z programu na rok budżetowy 2023.
- Ewentualne zmiany poziomu partnerskiego (po sprawdzeniu spełniania norm) w roku budżetowym 2025 będą oparte na nowych wymaganiach (dotyczących przychodów i szkoleń) wynikających z programu EXTREME IGNITE.
- Poziomy partnerskie będą sprawdzane kwartalnie.



Aktualizacja wymagań

Na wszystkich poziomach partnerskich będzie wymagana i egzekwowana minimalna liczba zamkniętych/wygranych projektów.



1 zamknięty/wygrany projekt



3 zamknięte/wygrane projekty



5 zamkniętych/wygranych projektów

Do uzyskania **statusu Gold** wymagana będzie jedna referencja klienta. Do uzyskania **statusu Diamond** wymagane będą dwie referencje od klientów.

Partnerzy muszą spełnić nowe wymagania w ciągu 12-miesięcy by utrzymać status Partnera.





Zmiany w programie



- Wszyscy partnerzy na wszystkich poziomach muszą ukończyć zaktualizowane, bezpłatne szkolenie dotyczące sprzedaży rozwiązań (Solutions Selling) i projektowania rozwiązań przedsprzedażowych (Solutions Design).

W jaki sposób certyfikaty Extreme Certified Specialist (ECS) przenoszą się do nowego programu szkoleniowego?

Inżynierowie z aktualnymi certyfikatami ECS w danej technologii zostaną „przeniesieni” na odpowiednią nową ścieżkę na poziomie „Installation & Configuration”. Nie będą musieli wracać i przechodzić szkolenia na poziomie Associate.

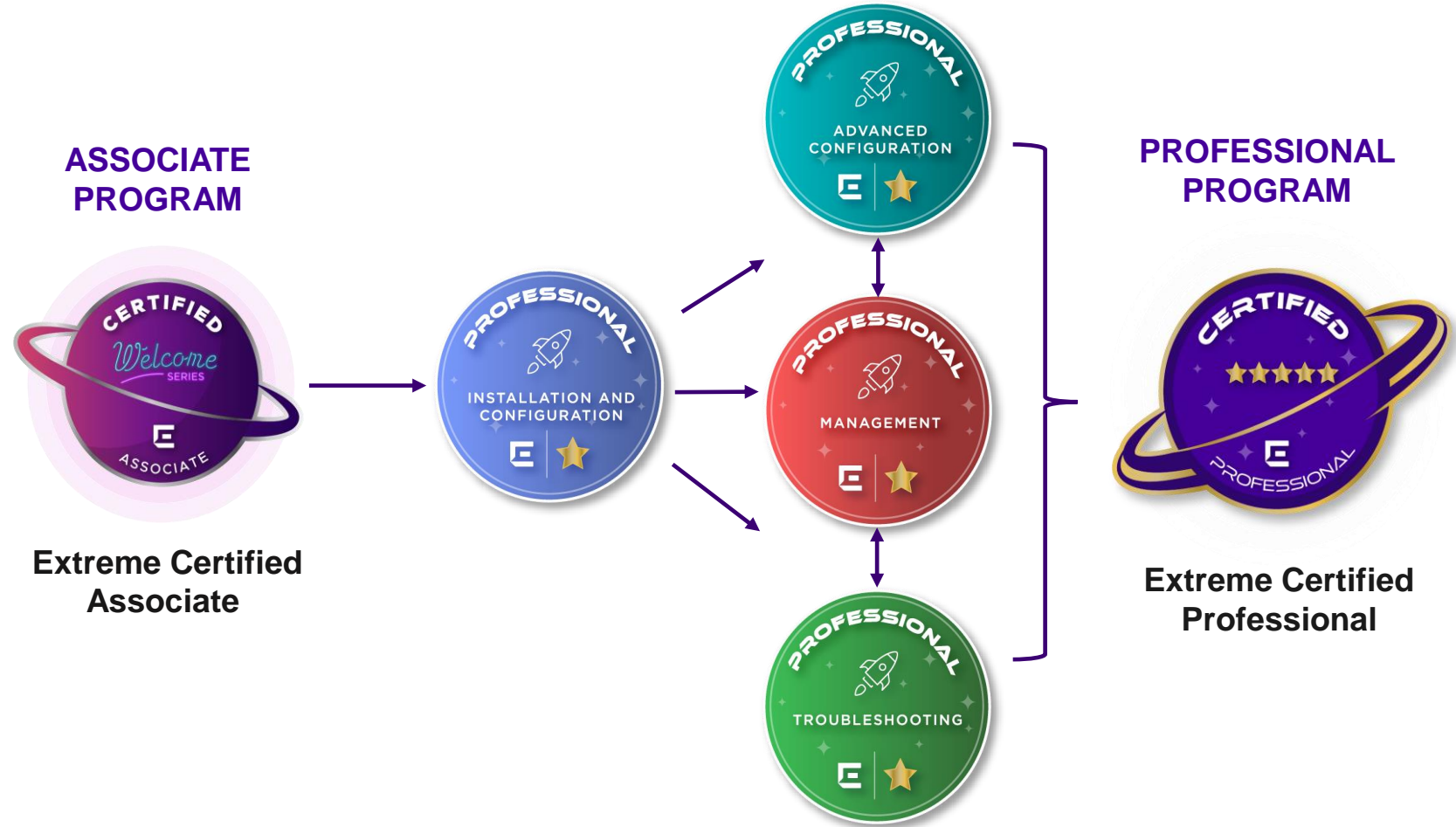
Jak często wymagane jest zrobienie recertyfikacji?

Nie jest wymagana recertyfikacja w przypadku certyfikacji na poziomie Technical Associate. Jedyną wymaganą ponowną certyfikacją jest Extreme Certified Professional, która będzie wymagana co 3 lata.



PartnerWorks

- Dostęp partnerski do GTAC będzie dostępny wyłącznie dla certyfikowanych inżynierów posiadających uprawnienia Instalation & Configuration dla danej technologii.



Specjalizacje Master

- Program Master Specialization zostanie zastąpiony nowym systemem certyfikacji i odznak, które mają kłaść szerszy nacisk na specjalizację i różnicowanie Partnerów.



Rabaty

- **Growth Rebate dla Partnerów Gold**

Partnerzy na poziomie Gold będą teraz objęci rabatem za wzrost, który obejmuje wzrost sprzedaży usług, sprzętu i subskrypcji. Poziomy rabatów:
0,5% przy wzroście 110%-119.99% rok do roku
1% przy wzroście 120%-150% rok do roku

- **Growth Rebate dla Partnerów Diamond**

Dla partnerów na poziomie Diamond rabat wzrósł do
1% przy wzroście 110%-119,99% rok do roku
2% przy wzroście 120%-150% rok do roku



Rabaty

- **EXpertise Rebate**

Ten rabat zostanie zastąpiony nowym systemem punktowym, który będzie nagradzał działania aktywizujące i angażujące.

- **Net New Rebate**

Otwarty dla wszystkich poziomów partnerów i nie jest już ograniczony do pierwszego zakupu. Rabat można teraz zastosować do wszelkich zakupów netto realizowanych dla nowego Klienta w ciągu pierwszych 12 miesięcy.

Wszystkie rabaty będą naliczane i wypłacane co 6 miesięcy.





Kolejne etapy programu



Etap 2

Zmiany i rozwój w obszarze doświadczeń

- planowane wprowadzenie – wrzesień 2023
- bardziej wyspecjalizowane społeczności partnerów Ignite Rewards
- zwiększona automatyzacja i pulpity nawigacyjne w czasie rzeczywistym w interfejsie użytkownika Extreme (UI) i doświadczeniu użytkownika (UX) Extreme
- rozszerzony program partnerski MSP (dostępny tylko dla zaproszonych Partnerów)

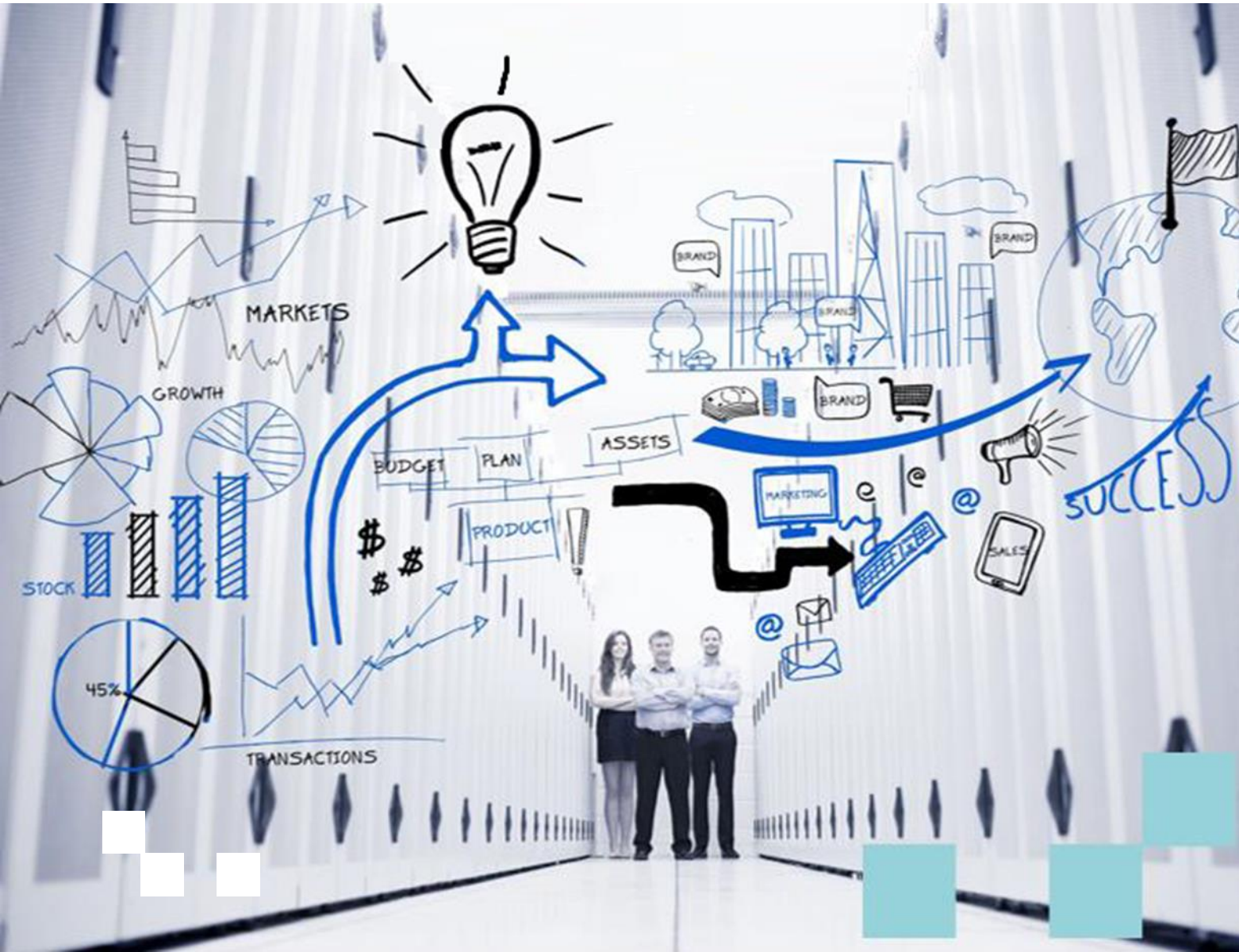


Etap 3

Zwiększenie wydajności operacyjnej

- planowane wprowadzenie – styczeń 2024
- nowe specjalizacje partnerów i towarzyszące im odznaki: branża, usługi, społeczność
- łatwiejsze i szybsze sposoby wyceny, konfiguracji, sprzedaży i zarządzania szansami
- szkolenie na poziomie eksperckim (nadchodzące w roku budżetowym 2025)





Dziękujemy za
uwagę