

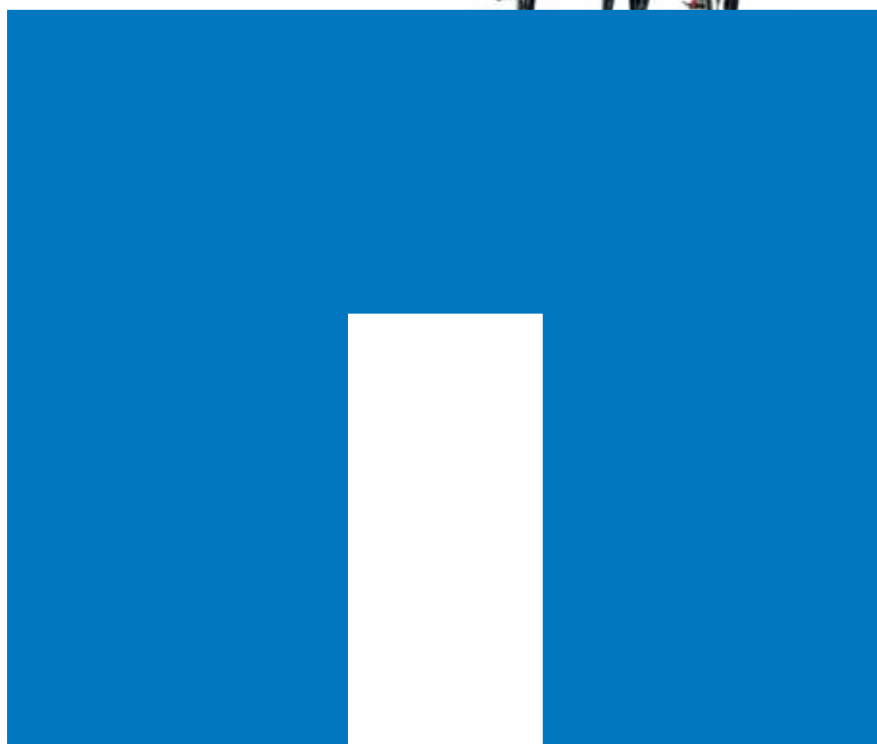


NetApp[®]

Go further, faster

Il momento ideale per diventare partner NetApp

Fate crescere il vostro business con NetApp



Benvenuto

Modello di business basato sul successo dei partner

Questo è il momento ideale per diventare partner di NetApp.

NetApp è leader di settore, grazie ad eccezionali soluzioni e tecnologie in grado di offrire un consistente valore aggiunto ai clienti. La richiesta di sistemi storage efficienti dal punto di vista economico e di funzionalità innovative per la gestione dei dati non è mai stata così pressante. Se siete un rivenditore, un service provider, un system integrator o un vertical solution integrator alla ricerca di soluzioni all'avanguardia per risolvere i problemi dei vostri clienti, unitevi al nostro team.

Soluzioni di storage innovative

"Posso affermare che passando a NetApp, abbiamo fatto un salto di qualità nella gestione dello spazio storage aziendale. NetApp è l'unico fornitore di soluzioni storage in grado di offrire un nuovo tipo di infrastruttura di storage condivisa a livello enterprise".
Jerome Wendt, DCIG, luglio 2010

[> leggi il blog](#)

Programma leader di settore per i partner

Diventando partner NetApp potrete ottenere alti margini ed aumentare le vostre opportunità commerciali. I programmi di abilitazione per partner NetApp offrono tutto il necessario per velocizzare il conseguimento di profitti, a partire dai finanziamenti per lo sviluppo del mercato fino ai corsi di formazione su modalità di vendita, soluzioni e servizi.

I partner sono l'elemento centrale della strategia di crescita e del successo di NetApp. In NetApp scegliamo di investire nell'attività dei nostri partner senza entrare in competizione con essi. Vogliamo aiutare i team di vendita, servizi e assistenza a lavorare in funzione del successo comune di tutti.

Portate il vostro business più lontano, più velocemente diventando partner NetApp.

"Uno dei componenti essenziali della strategia di crescita di NetApp consiste nella possibilità di sviluppare percorsi diversi di accesso al mercato. Nell'ambito di questa strategia, NetApp investe su ogni partner per ampliarne le opportunità di business, massimizzando gli introiti".

Julie Parrish
Vice President, Global Partner Sales

Perché collaborare con NetApp?



TECNOLOGIE E SOLUZIONI LEADER DI SETTORE

- Soluzioni di efficacia dimostrata in grado di offrire margini più elevati e incrementare il vostro business
- Conquistate un vantaggio competitivo sui vostri competitor collaborando con il leader del settore delle medie e grandi imprese
- Entrate subito nel mercato con una soluzione multi-tenancy sicura ed efficiente, in grado di aiutare i clienti a passare ad architetture cloud

VELOCIZZARE I RISULTATI AZIENDALI CON UN LEADER DI MERCATO VINCENTE

- Associate il vostro modello di business e le esigenze dei vostri clienti con opzioni flessibili per la vendita, l'assistenza e il supporto
- Ottenete nuovi clienti e aumentate la vostra importanza per quelli esistenti grazie ai programmi di vendita e marketing di NetApp
- Scoprite nuove opportunità, entrate in nuovi mercati e aumentate i vostri introiti

APPROFONDIRE LE CONOSCENZE CON I PROGRAMMI DINAMICI DI ABILITAZIONE

- Sviluppate le conoscenze necessarie a vendere, offrire assistenza e supportare in maniera efficiente le soluzioni NetApp
- Riducete i cicli di vendita grazie agli strumenti di vendita e di marketing high-impact di NetApp
- Partecipate ai programmi di formazione di NetApp University per implementare più velocemente le soluzioni e approfondire la conoscenza dei prodotti

INSTAURARE UNA PARTNERSHIP DI SUCCESSO

- Come NetApp, abbiamo scelto di non entrare in concorrenza con i partner, nemmeno per gli introiti derivanti dai servizi professionali e di assistenza
- Lavoreremo sodo per rendere più semplice il business con noi
- NetApp conosce il valore dei suoi partner e del loro ruolo fondamentale per la sua strategia di crescita aziendale

"Il supporto offerto da NetApp ai partner è davvero unico nel settore. Grazie a numerosi strumenti e best practice, nonché alle relazioni personali con tecnici e venditori, siamo riusciti a soddisfare le esigenze dei nostri clienti in maniera più efficiente e ad ampliare la nostra attività. L'offerta di storage unificato di NetApp è molto attraente per i clienti. È l'ideale per le nostre competenze in soluzioni di virtualizzazione end-to-end e di trasformazione dei data center".

Jolanda Geringer

Direttore della tecnologia di Bechtle Bern (Svizzera), un partner APSP e Star NetApp

Partner per il vostro successo



"Le soluzioni NetApp ci hanno consentito di rafforzare, ampliare e ottimizzare le nostre offerte di servizi", spiega Jack Bornhoft, Brand Manager NetApp del Champion Solutions Group. "Champion sta sfruttando in maniera efficiente gli strumenti, le soluzioni e la tecnologia NetApp per fornire concreti vantaggi di business ai propri clienti. Grazie alla profondità e all'ampiezza delle competenze di virtualizzazione di Champion, NetApp e Champion stanno offrendo ai clienti nuove e dinamiche soluzioni per la virtualizzazione dello storage".

Jack Bornhoft
Brand Manager NetApp, Champion Solutions Group

Secondo Storage Magazine, NetApp è l'array enterprise n.1 del 2010. N. 1 in "qualità iniziale del prodotto" e in "funzionalità del prodotto".

Rich Castagna
marzo, 2010
[> visualizza l'articolo](#)

Nell'edizione di giugno 2010 di CRN trovate l'elenco completo delle superstar dello storage 2010.

Joseph F. Kovar
CRN, 21 giugno 2010
[> visualizza l'articolo](#)

L'attuale clima di incertezza economica può complicare il raggiungimento dei vostri obiettivi di business. I budget dei clienti si riducono sempre più, i progetti sono più contenuti e la concorrenza è più forte che mai. Il vostro successo dipende non solo dai margini di prodotto, ma anche dalle dimensioni delle opportunità e dalla velocità di vendita. NetApp sa bene come le nuove dinamiche di mercato stiano cambiando il modo in cui i clienti acquistano la tecnologia. NetApp può aiutarvi a gestire questi cambiamenti e a raggiungere i vostri obiettivi di business con nuovi livelli di presenza nel mercato, vendita e generazione di profitti.

Per aiutarvi a velocizzare il conseguimento di un ROI positivo, NetApp offre il programma GetSuccessful™ per l'abilitazione dei partner. Gli strumenti e le risorse NetApp consentono di posizionare e vendere soluzioni mirate allo sviluppo di un'attività di successo e in grado di generare profitti.

Per aiutarvi a creare soluzioni di valore aggiunto, potrete accedere alle competenze tecniche e agli strumenti interni di sviluppo NetApp. Sfruttate la nostra conoscenza dei prodotti per sviluppare soluzioni ed erogare servizi professionali in grado di incrementare il vostro valore aggiunto per i clienti.

Per aiutarvi ad estendere il vostro raggio di azione sul mercato, NetApp offre lo strumento di marketing automatizzato Campaign Express. Grazie ai modelli di campagne NetApp, potrete commercializzare le vostre soluzioni, raggiungere nuovi clienti e creare nuovi contatti in maniera più efficiente rispetto al passato. Vogliamo semplificare la creazione di un'intera soluzione personalizzata per voi.

Per aiutarvi a stipulare rapidamente nuovi contratti, NetApp mette a disposizione i suoi strumenti di configurazione e sviluppo, i suoi calcolatori del ROI e il suo archivio di riferimenti e case study dei clienti.

NetApp offre margini rilevanti che vi aiutano a incrementare i vostri profitti. Man mano che il vostro team espande le sue competenze nell'erogazione dei servizi professionali e di assistenza, aumenteranno anche i vostri incentivi e i premi economici.

Per offrire un'assistenza globale ai vostri clienti, potrete accedere al nostro sito di assistenza NetApp. A seconda del vostro livello di partnership, potrete contattare direttamente i team di assistenza globale di NetApp.

Per rimanere informati, in quanto membro chiave del team NetApp, potrete accedere ai più recenti strumenti e alle informazioni sul Field Portal, che offre tutto ciò che serve per diventare un partner di successo NetApp.

Ecosistema di partner

Il programma per i partner di NetApp si rivolge a tutti i partner di vendita del nostro ecosistema. L'ecosistema favorisce la collaborazione fra partner in modo da ampliarne il business e offrire soluzioni leader in grado di risolvere i problemi e soddisfare le esigenze dei clienti.

- Distributori
- Rivenditori
- Service Provider
- System Integrator
- Vertical Solution Integrator

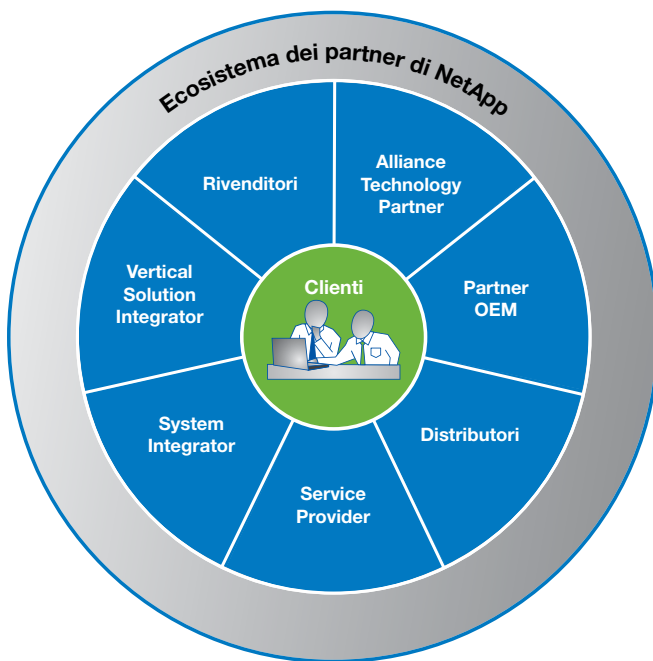


Figura 1) Ecosistema partner del programma NetApp

Il programma partner NetApp ha ottenuto cinque stelle nel settore enterprise/grandi imprese nella sedicesima edizione annuale della Partner Program Guide per il 2010 di Everything Channel.

Rick Whiting
CRN, 31 marzo 2010
[> visualizza l'articolo](#)

"Il cloud computing offre molte opportunità interessanti per il nostro business, rendendo i partner come NetApp sempre più importanti per il nostro ecosistema. Questa partnership sinergica ha consentito a Datacraft di sviluppare offerte differenziate e innovative di servizi e soluzioni e di velocizzare la crescita del business nel settore dello storage tradizionale e cloud".

Andy Cocks
Direttore dello sviluppo di soluzioni e delle alleanze, Datacraft Asia, System Integrator regionale, partner di NetApp



Ecosistema di partner

“Come VAR specializzato in cloud computing, abbiamo capito che il nostro successo dipende dalla nostra capacità di adattamento agli ambienti IT dei clienti in continua evoluzione”, spiega Chris Aliberti, senior vice president, National Sales di Insight Integrated Systems. “La nostra partnership con NetApp ci consente di sfruttare le reciproche conoscenze sulle esigenze dei clienti in materia di tecnologia, integrazione e servizi. Il nostro rapporto con service provider come Rackspace ci consente di accelerare e migliorare le nostre capacità nel fornire soluzioni NetApp in questo settore in continua crescita”.

Chris Aliberti
Senior Vice President, National Sales, Insight Integrated Systems

“Siamo stati i primi in Italia a scegliere NetApp perché abbiamo compreso il valore della tecnologia e delle soluzioni offerte per favorire un funzionamento più efficiente del business dei clienti e per accedere più rapidamente al mercato. La nostra partnership, che dura ormai da oltre un decennio, è una ricetta perfetta basata su soluzioni e servizi in sinergia nonchè su un personale entusiasta”.

Andrea Navalesi
CEO, Sinergy

DISTRIBUTORI

NetApp collabora con i distributori per fornire importanti risorse ai partner di vendita. NetApp offre alla community di rivenditori anche strumenti di marketing, corsi di formazione e supporto finanziario. I distributori aiutano NetApp a identificare e assumere partner rivenditori.

RIVENDITORI

Il programma partner NetApp per rivenditori consente di incrementare il business e massimizzare i profitti grazie alla vendita di soluzioni basate su prodotti e servizi NetApp. Integrando i prodotti e i servizi NetApp nella vostra gamma di offerte, potrete fornire soluzioni storage e di gestione dei dati in grado di soddisfare anche i clienti più esigenti.

NetApp offre quattro livelli di partecipazione, a seconda degli obiettivi dell'azienda. A seconda del vostro impegno con NetApp, potrete ottenere maggiori premi, vantaggi e assistenza.

Per ulteriori informazioni sul programma partner NetApp per rivenditori, consultate il relativo opuscolo.

[> visualizza l'opuscolo](#)

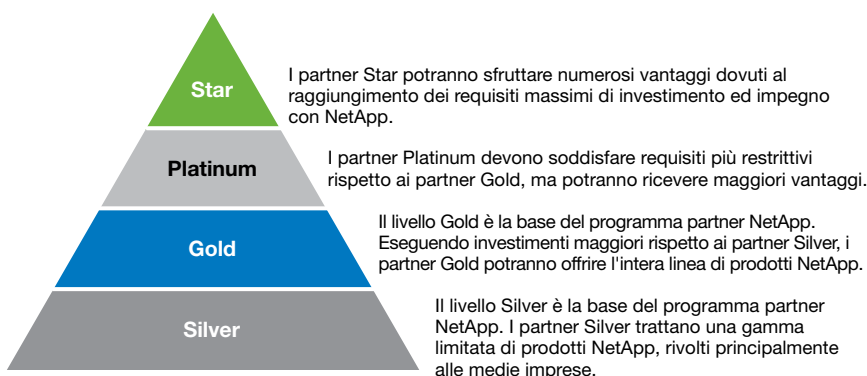


Figura 2) I rivenditori partner possono accedere ad uno dei quattro livelli disponibili. Per ulteriori informazioni, consultate l'opuscolo del programma partner NetApp per rivenditori.



Ecosistema di partner

SERVICE PROVIDER

Il programma partner NetApp per service provider consente di sfruttare le tecnologie e le competenze NetApp per sviluppare servizi IT differenziati da lanciare rapidamente sul mercato. L'efficienza leader di settore NetApp consente di massimizzare i margini riducendo i costi iniziali e diminuendone ulteriormente l'entità con il passare del tempo. Sviluppate le vostre attività di marketing sfruttando i programmi congiunti di accesso al mercato e gli strumenti di marketing NetApp. Potrete contare su personale di talento e sull'ecosistema di partner per ottenere assistenza in ogni fase del vostro percorso verso il successo.



Figura 3) I service provider possono diventare partner Gold o Platinum.

SYSTEM INTEGRATOR

Il programma partner NetApp per System Integrator consente di sfruttare tecnologie e competenze NetApp per sviluppare soluzioni differenziate end-to-end da lanciare rapidamente sul mercato. L'efficienza leader di settore di NetApp offre un vantaggio competitivo riducendo i costi per i vostri clienti e velocizzando il tempo di accesso al mercato per le vostre linee di servizi. La strategia NetApp supporta l'erogazione dei servizi con innovative soluzioni congiunte in grado di integrare le tecnologie NetApp con le forti alleanze dei suoi partner tecnologici. Da sempre, è questa la base del nostro rapporto con i System Integrator. Potrete contare su personale di talento e sull'ecosistema di partner per ottenere assistenza in ogni fase del vostro percorso verso il vostro successo.

VERTICAL SOLUTION INTEGRATOR

Il programma partner NetApp per Vertical Solution Integrator offre importanti vantaggi per le aziende che integrano lo storage NetApp nelle loro soluzioni proprietarie dedicate a settori specifici. Il programma NetApp è dedicato alle aziende che operano nei seguenti settori:

- Comunicazioni
- Settore energetico
- Settore sanitario
- Telco

"Grazie a NetApp, Terremark è riuscita a fornire ai clienti una serie di soluzioni IaaS (Infrastructure-as-a-Service) all'avanguardia per le loro applicazioni business critical. La combinazione di tecnologie innovative come la soluzione multi-tenancy sicura (SMT, Secure Multi-Tenancy), FlexClone e SnapMirror consente di offrire un'impareggiabile flessibilità e funzionalità alla nostra base clienti. Riteniamo che i prodotti NetApp, altamente sofisticati dal punto di vista tecnologico, siano un importante elemento di catalizzazione per la continua crescita del nostro business".

Stacy Hayes
VP, Strategic Alliances,
Terremark Worldwide, Inc.

"Sfruttando l'infrastruttura di base di NetApp, di efficacia dimostrata, sperimentata e pre-configurata, possiamo fornire alla community di clienti e rivenditori NetApp un'eccellente offerta leader di servizi cloud", spiega Robert Fuller, VP, Worldwide Channel Sales di Rackspace, un service provider, partner di NetApp. "Questo modello cooperativo di vendita è davvero unico e consente di rafforzare il nostro rapporto con NetApp e con i relativi VAR, lavorando assieme per assicurarci nuovi clienti cloud e aiutare i clienti comuni a passare al cloud in maniera trasparente e corretta".

Robert Fuller
VP, Worldwide Channel Sales, Rackspace
Hosting, Inc.



Differenziate il vostro business con le specializzazioni e le certificazioni NetApp

Grazie alle specializzazioni e alle certificazioni NetApp in servizi professionali e di assistenza potrete differenziare il vostro business e offrire valore aggiunto ai clienti. Espandete le vostre conoscenze e competenze per incrementare i margini, ottenere nuovi livelli di profitto e costruire una fedeltà del cliente che lo spinga a tornare da voi per nuovi acquisti.

ELEVATE IL VOSTRO BUSINESS AD UN NUOVO LIVELLO

NetApp offre corsi di formazione, accreditamento, visibilità e opportunità di vendita per aiutarvi a differenziare il vostro business rispetto agli altri fornitori di soluzioni. Le conoscenze e le competenze ottenute grazie alla specializzazione, all'accreditamento e alla certificazione NetApp vi consentiranno di portare il vostro business su nuovi livelli, superando la concorrenza.

DIVENTATE UN CONSULENTE FIDATO

Come NetApp, non vogliamo entrare in concorrenza con i partner di servizi. Al contrario, NetApp vuole aiutarvi a sviluppare i servizi ad alto margine. Con NetApp sarà possibile risparmiare tempo nel pianificare, progettare, implementare e documentare le vostre soluzioni di servizi.

Inoltre, la certificazione dei servizi di assistenza NetApp consente di aumentare i ricavi offrendo un vostro marchio di servizi di assistenza remota e sul campo. I servizi globali di assistenza NetApp offrono un supporto continuativo 24x7.

"Come professionista e partner certificato di assistenza NetApp, possiamo accedere in maniera trasparente a strumenti, modelli e metodologie di erogazione di servizi. Queste risorse ci consentono di migliorare la nostra produttività ed efficienza di erogazione sul campo, aumentando i margini e la soddisfazione del cliente", spiega Joel Pederson, direttore tecnico senior di Datalink. "Siamo convinti che questo programma consenta di offrire ai nostri clienti il meglio dei servizi professionali di assistenza".

CHI È NETAPP

NetApp crea innovative soluzioni di storage e di gestione dei dati, che favoriscono il progresso delle aziende, garantendo risparmi eccezionali sui costi. Venite a scoprire sul nostro sito www.netapp.it la nostra passione nel sostenere aziende, sparse in tutto il mondo, che vogliono andare più lontano, più velocemente.

SPECIALIZZAZIONE
Virtualizzazione
Backup e ripristino
Messaggistica
Collaborazione
Gestione database
SERVIZI PROFESSIONALI
Implementazione dello storage
Servizi di soluzione
Infrastruttura storage condivisa
SERVIZI DI ASSISTENZA
Assistenza a distanza
Supporto sul campo

Figura 4) Velocizzate il business con la specializzazione, i servizi professionali e l'assistenza NetApp.

ENTRATE NELL'ECOSISTEMA DI PARTNER NETAPP

Ringraziamo ognuno dei nostri partner per il nostro comune successo! Se volete diventare partner NetApp, contattateci.

[> visualizza collegamento](#)



www.netapp.com/it

© 2010. Tutti i diritti riservati. Le specifiche sono soggette a variazioni senza preavviso. NetApp e il logo NetApp sono marchi registrati e NetApp e Snapshot sono marchi di NetApp, Inc. negli Stati Uniti e in altri Paesi. Microsoft è un marchio registrato di Microsoft Corporation. Tutti gli altri marchi o prodotti sono marchi o marchi registrati dei rispettivi proprietari e devono essere utilizzati come tali. DS-3073-0810