

# HID Global Advantage Partner Program



## Visão geral do Programa





# HID Global Advantage Partner Program

## Por que participar?

- Obtenha suporte completo e flexibilidade para seu modelo de negócio e sua rota de mercado.
- Receba critérios bem definidos para determinar seu nível no programa e lhe mostrar o que precisa ser feito para avançar para o próximo nível.
- Encontre recursos contínuos de capacitação, marketing e suporte de vendas para ajudá-lo a ter sucesso.
- Ganhe incentivos baseados em fidelidade à medida que continua a construir relações rentáveis com seus clientes.
- Tenha acesso exclusivo à Comunidade de Parceiros — uma plataforma digital de relacionamento com o parceiro para colaborar, viabilizar e fazer mais negócios sem complicações.

## EVOLUINDO PARA AUMENTAR O CRESCIMENTO E A RENTABILIDADE DOS PARCEIROS

O HID Global Advantage Partner Program é um programa global que visa evoluir continuamente o relacionamento com nossos parceiros. Projetado para ser compatível com um modelo de engajamento de canal flexível, ele oferece duas categorias de programa diferentes, Revenda e Tecnologia, com critérios relevantes, competências de produtos e benefícios para se alinhar a muitos tipos de modelos empresariais e rotas de mercados dos parceiros.

Ao fechar uma parceria com a HID Global, você não só estará mais equipado para descobrir oportunidades e encontrar novas áreas de crescimento, mas também para solucionar, com sucesso, os desafios de segurança de identidade mais críticos de seus clientes e atuar como seu conselheiro de confiança em longo prazo.



O Advantage Partner Program disponibiliza uma estrutura para a colaboração entre a HID e o nosso canal a fim de oferecer valor inigualável e suporte aos clientes.

## UMA VISÃO GERAL DAS CATEGORIAS DO ADVANTAGE PARTNER PROGRAM: REVENDA E TECNOLOGIA

Categoria do programa	Revenda	Tecnologia
Tipos de parceiros	Integrador   Distribuidor   OEM	Embarcado (OEM)   Serviços gerenciados   Aliança tecnológica
Níveis de associação	Platina   Ouro   Prata	Sem níveis
Critérios	Competência de produto   Planejar e coordenar   Receita	
Benefícios	Viabilização   Marketing   Venda	

# Descubra mais oportunidades na estrutura expandida do Programa

O HID Advantage Partners desempenha um papel importante na disponibilização de nossas soluções de identidade segura líderes da indústria para milhões de clientes ao redor do mundo. Historicamente, o Advantage Partner Program concentrava-se em integradores, distribuidores e fabricantes originais do equipamento (OEMs) que adquiriam produtos diretamente da HID e os revendiam para clientes. Hoje, reconhecemos que nosso ecossistema de canais abrange uma gama ainda maior de modelos empresariais com diferentes rotas de mercado. Para prestar melhor suporte a todos os nossos canais e alimentar relacionamentos mais colaborativos, o Advantage Partner Program é agora um programa unificado, que engloba mais tipos de parceiros em duas categorias distintas. Ele também incluiu parceiros de revenda indiretos, que compram produtos da HID através de fontes terceirizadas, como distribuidores ou OEMs. Além disso, estamos lançando outras melhorias importantes para o programa, através das quais poderemos ser mais transparentes com você e facilitar ainda mais o processo de negociação conosco.

Juntos, compartilhamos um compromisso mútuo de garantir que os clientes possam comprar produtos e soluções HID com absoluta confiança na qualidade, no desempenho e no suporte. Quando fechamos uma parceria, nós comunicamos regras claras de comprometimento com benefícios de valor agregado específicos, para que você sempre saiba o que esperamos e como será recompensado.

*“O Advantage Partner Program é mais do que uma parceria ... é um relacionamento mais qualificado do que apenas ser recompensado por comprar muitos produtos.”*

-OEM, Reino Unido

# Seu modelo empresarial define a Relação com o Advantage Partner Program

## Comunidade de Parceiros HID: Sua entrada digital para novas oportunidades

A Comunidade de Parceiros, uma plataforma digital de relacionamento com o parceiro disponível exclusivamente para Advantage Partners, oferece fácil acesso aos recursos necessários para expandir sua empresa e aumentar sua rentabilidade. Ao participar do Advantage Partner Program, você pode personalizar sua experiência com base em seus interesses e conhecimentos. Através do seu perfil, diga-nos quem você é e no que está interessado, e nós vamos conectá-lo a oportunidades alinhadas com suas soluções e habilidades.

Acima de tudo, sabemos que você prospera fazendo o que faz melhor, e queremos complementar seu modelo empresarial. Sua rota de mercado define seu relacionamento no Programa Advantage Partner.

Dentro da estrutura do Advantage Partner Program, existem duas categorias de programa diferentes — Revenda e Tecnologia — com critérios relevantes, competências de produtos e benefícios para se alinhar ao seu modelo empresarial e à sua rota de mercado com relação a produtos, serviços e soluções. Parceiros diretos ou indiretos podem se candidatar ao Advantage Partner através do formulário de inscrição.

## REVENDA: EMPRESAS QUE VENDEM, DIVULGAM E ENTREGAM PRODUTOS E SOLUÇÕES HID

A categoria Revenda do Advantage Partner Program divide-se em três níveis de associação (Prata, Ouro, Platina). Ela se aplica aos seguintes tipos de parceiros:

- **Integradores:** Compram produtos HID diretamente da HID e/ou de uma fonte terceirizada, como um distribuidor ou OEM. Integradores vendem diretamente para usuários finais e costumam oferecer serviços de projeto, instalação, integração e manutenção.
- **OEMs (compra de componentes):** Vendem componentes HID como parte de uma solução mais ampla para integradores ou usuários finais.
- **Distribuidores:** Vendem e dão suporte às soluções HID, mas não desenvolvem ou vendem hardware/software de marca própria. Os distribuidores contam com estoques e podem despachar produtos para integradores com rapidez. Eles normalmente não vendem para usuários finais.

Advantage Partners de Revenda devem atender aos requisitos do programa anualmente a fim de manter o status do nível da associação e ter a oportunidade de subir de nível.

## TECNOLOGIA: EMPRESAS QUE TÊM SEUS PRÓPRIOS PRODUTOS E INCORPORAM OU HOSPEDAM PRODUTOS E SOLUÇÕES DA HID

Tecnologia é uma nova categoria no Advantage Partner Program. Ela é projetada para abranger uma gama mais variada de tipos de parceiros em um único programa sem categorias:

- **OEMs embarcados:** Integram produtos HID para desenvolver e vender hardware/software de marca própria.
- **Prestadores de serviço gerenciados (MSPs):** Oferecem aplicações de rede e especializadas para clientes e, de certa maneira, hospedam um serviço para os clientes.
- **Parceiro de aliança tecnológica (TAP):** Contam com uma ampla gama de tecnologia e relacionamentos de marketing que exige um contrato personalizado. Parcerias de aliança são apenas para convidados.

## PARA AS DUAS CATEGORIAS DE PROGRAMA

Os HID Advantage Partners representam estratégias únicas de entrada no mercado e mesclas empresariais. E amparamos todo o negócio ao permitir que nossos parceiros participem de mais de uma categoria do programa. Por exemplo, um integrador também pode ser um prestador de serviços gerenciados. Ao manter toda a empresa de um parceiro sob o mesmo braço do programa, ele recebe os benefícios de maior potencial, e flexibilidade, para aumentar a rentabilidade e o crescimento.

# Planeje e recompense seu sucesso

## **UM RICO CONJUNTO DE INCENTIVOS DE VALOR AGREGADO, BENEFÍCIOS E SUPORTE**

O Advantage Partner Program foi desenvolvido para motivar e recompensar a lealdade e o desempenho dos parceiros. Ao participar do Advantage Partner Program, você pode receber uma variedade de benefícios de venda, marketing e suporte de vendas. Estes benefícios são estruturados para complementar diferentes modelos empresariais e vão variar de acordo com a categoria do programa, tipo de parceiro e nível.

### **VIABILIZAÇÃO**

A satisfação do cliente é fundamental para o nosso sucesso mútuo. Acreditamos que um ecossistema de canais bem equipado é a melhor opção para oferecer o mais alto nível de serviço aos nossos clientes em comum. Para ajudá-lo a ter sucesso, reunimos um conjunto de ferramentas e recursos de treinamento HID para ajudá-lo a aprender, crescer e lucrar.

### **MARKETING**

Também oferecemos uma gama de recursos de marketing e incentivos para identificar novas oportunidades, gerar percepção, promover suas ofertas e gerar demanda.

### **SUPORTE DE VENDAS**

A parceria com a HID tem suas vantagens. Você pode acelerar as vendas e aumentar sua rentabilidade com iniciativas de valor agregado, tais como bônus, descontos, promoções e cadastro de oportunidades/negócios, que recompensam seu sucesso na venda de produtos, serviços e soluções HID.

*“É por isso que o Advantage Partner Program se enquadra; ele protege os vendedores que se comprometem com o negócio. Eu sempre vou investir mais em empresas que me protegem e me permitem ganhar mais dinheiro para investir.”*

-Distribuidor, Alemanha



# Ganhe mais transparência com o novo sistema de avaliação do Programa

## AVALIAÇÃO DO PROGRAMA DE REVENDA

Através de uma avaliação recém-automatizada do programa, que combina informações relevantes de todos os produtos HID vendidos, exceto IDs governamentais (GovID), os Advantage Partners podem ganhar 100% de visibilidade no que impulsiona seu nível de associação e em como avançar para o próximo nível e ganhar mais benefícios.

Os Advantage Partners ganham status de nível no programa ao ganhar pontos ao longo destas cinco áreas-chave baseadas em sua rota de mercado, região, tamanho do mercado e produtos vendidos. Os critérios incluem a receita total em todos os produtos HID, mix de produtos, competência de produto, integração de tecnologia\* e planejamento/coordenação.

Os pontos de avaliação do programa são alocados e determinados automaticamente a cada ano para definir um único nível de associação (p.ex.: Prata, Ouro, Platina). Quanto mais pontos de avaliação ganhar, mais elevado será o seu nível. Ascender a um nível de programa mais alto não só lhe permite acessar benefícios de maior valor, mas também ajuda a aumentar o valor que você oferece aos clientes.

<b>PARCERIAS DE REVENDA E PARCEIROS DIRETOS OU INDIRETOS</b>	<b>Platina</b>	<b>Ouro</b>	<b>Prata</b>
<b>CRITÉRIOS</b>			
Contrato do programa assinado e aprovado pelo setor de Planejamento e Coordenação da HID	✓	✓	✓
Volume anual de vendas	Depende da região		
Planejar e coordenar	✓	✓	✓
<b>• Treinamento HID Academy – Competência de segmento de produto</b>			
Certificações em vendas (Pontos atribuídos de acordo com o nível de êxito obtido, Associado/Profissional/Especialista)	✓	✓	✓
Certificações técnicas (Pontos atribuídos de acordo com o nível de êxito obtido, Associado/Profissional/Especialista)	✓	✓	✓
<b>BENEFÍCIOS E INCENTIVOS</b>			
<b>• Viabilização</b>			
Kit de boas-vindas do programa para o parceiro	✓	✓	✓
Comunidade de Parceiros	✓	✓	✓
Treinamento Academy	✓	✓	✓
Participação em software beta	✓	✓	✓
Produto – Acesso prévio, roteiro	✓	✓	✓
<b>• Marketing</b>			
Logo do Programa Advantage Partner da HID	✓	✓	✓
Diretório de parceiros	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	✓
Dias de eventos para parceiros	✓	✓	✓
Partner Summit	✓	✓	✓
MDF/Cooperação, crescimento	✓	✓	✓
Planejamento conjunto de marketing	✓	✓	✓
Campanhas, marcas associadas	✓	✓	✓
Estudos de caso e depoimentos	✓	✓	✓
Oportunidades de relações públicas	✓	✓	✓
<b>• Suporte de vendas</b>			
Cadastro de oportunidades/negócios	✓	✓	✓
Unidades de demonstração e software não destinado à revenda (NFR)	✓	✓	✓
Suporte pré-venda	✓	✓	✓
Representante de conta designado	✓	✓	✓
Planejamento empresarial conjunto	✓	✓	✓
Incentivos do canal (descontos, promoções, bônus)	✓	✓	✓

\*Não é necessário para distribuidores

## AVALIAÇÃO DO PROGRAMA DE TECNOLOGIA

Parceiros de tecnologia não têm níveis de associação (p. ex.: Prata, Ouro, Platina). No entanto, você precisará atender os seguintes critérios empresariais e de produtos anualmente como parte da avaliação do programa, com base na sua rota de mercado, região, tamanho do mercado e produtos vendidos. Os critérios incluem contrato do programa, competência de produto\*\*, integração de tecnologia e planejamento/coordenação\*\*.

PARCERIAS DE TECNOLOGIA	OEM embarcado	Serviços gerenciados	Aliança
<b>CRITÉRIOS</b>			
Contrato do programa assinado e aprovado pela HID	✓	✓	✓
Competência de produto	✓	✓	
Integração de tecnologia	✓	✓	✓
Planejar e coordenar	✓	✓	
<b>BENEFÍCIOS E INCENTIVOS</b>			
<b>• Viabilização</b>			
Kit de boas-vindas do programa para o parceiro	✓	✓	✓
Comunidade de Parceiros	✓	✓	✓
Participação em software beta	✓	✓	
Produto – Acesso prévio, roteiro	✓	✓	✓
<b>• Marketing</b>			
Logo do HID Advantage Partner Program	✓	✓	✓
Diretório de parceiros	✓	✓	✓
Leads	✓	✓	
Dias de eventos para parceiros	✓	✓	✓
Partner Summit	✓	✓	
MDF, projeto	✓	✓	
Campanhas, marcas associadas	✓	✓	
Estudos de caso e depoimentos	✓	✓	✓
Oportunidades de relações públicas	✓	✓	✓
<b>• Suporte de vendas</b>			
Cadastro de oportunidades/negócios	✓	✓	
Unidades de demonstração e software não destinado à revenda (NFR)	✓	✓	✓
Suporte pré-venda	✓	✓	✓
Representante de conta designado	✓	✓	✓
Planejamento empresarial conjunto	✓	✓	✓
Incentivos do canal (descontos, promoções, bônus)	✓	✓	

\*\*Não é necessário para Parceiros de aliança tecnológica

## Associe-se hoje mesmo!

Após preencher o formulário de inscrição para o Advantage Partner Program, concordar com os termos e condições e receber uma notificação da HID com a sua avaliação do programa, sua empresa já pode começar a receber benefícios e incentivos.

Entre em contato conosco hoje mesmo pelo [channel@hidglobal.com](mailto:channel@hidglobal.com)

América do Norte: +1 512 776 9000  
Europa, Oriente Médio, África: +44 1440 714 850  
Ásia-Pacífico: +852 3160 9800 • América Latina: +52 55 5081 1650

© 2016 HID Global Corporation/ASSA ABLOY AB. Todos os direitos reservados. HID, HID Global, o logotipo HID Blue Brick, Chain Design e Genuine HID são marcas comerciais ou marcas registradas da HID Global ou de seus licenciadores/fornecedores nos EUA e em outros países e não podem ser usadas sem permissão. Todas as outras marcas comerciais, marcas de serviços e nomes de produtos ou serviços são marcas comerciais ou marcas registradas de seus respectivos proprietários.

2016-07-28-hid-app-guidelines-br-pt PLT-03045

An ASSA ABLOY Group brand

**ASSA ABLOY**



**hidglobal.com**