

# 10 SLIDES PER SCOPRIRE COME OTTENERE IL MASSIMO DA **ADOBE** **PARTNER CONNECTION** **RESELLER PROGRAM**

## Con il lancio del nuovo programma di canale Adobe Pico consolida il proprio ruolo di distributore specializzato

Il nuovo programma di canale da Adobe fa leva su tre capisaldi principali:

- 1) Valorizzare le competenze e la specializzazione dei Partners
- 2) Premiare i Partners più attivi garantendo maggiore redditività
- 3) Fornire più strumenti a supporto della vendita e della formazione

**Pico che da sempre ha fatto di questi valori la sua forza è impegnata ad affiancare i propri partners nel cogliere questa opportunità**

## Primo passo per far parte del nuovo programma: la certificazione fornita da Adobe

Per vendere i prodotti Adobe ora il Reseller dovrà registrarsi sul [portale Adobe](#) e ottenere la certificazione del proprio personale di vendita completando i corsi e superando l'esame finale su [www.AdobeChannelTraining.com](http://www.AdobeChannelTraining.com). Questo permetterà al Partner di attestare le proprie competenze e di accedere a una serie di benefici.

### 4 le tipologie di Reseller:

Registered

Certified

Gold

Platinum (diretto Adobe per CLP, min.1M\$ fatturato annuale)

## Adobe Reseller Program: requisiti & benefici

Tipologia Rivenditore	Requisiti		Accesso listini			Benefici	Rebate Deal Reg.
	Generali	Personale certificato (1)	Box	TLP	CLP com+gov		
<b>Registered</b>	Registrazione sul portale Adobe	Nessuno	√	√		Accesso al portale Adobe per informazioni e servizi online	0%
<b>Certified</b>	Training online Esami certificazione	1 Master	√	√	√	Deal Registration > 8K€ Leads campagne mktg Accesso a Specializzazioni (2)	Dal 4% al 7%
<b>Gold</b>	Training online Esami certificazione Fatturato 300K\$ all'anno Business plan con Adobe	2 Master 1 Volume 2 Sales Pro	√	√	√	Deal Registration > 8K€ Leads campagne mktg Accesso a Specializzazioni <sup>2</sup>	Dal 4% al 7%

### 1) Certificazioni e training online

Sales Professional: Liv.1 e 2 di Acrobat e CS

Volume Licensing : Liv. 1 e 2 del Licensing

Master: Liv. 1 e 2 di Acrobat, CS + Liv. 1 e 2 del Licensing

### 2) Specializzazioni: Education, Video e Software Asset Management

## Adobe Reseller Program: Specializzazioni

Per vendere alcune tipologie di prodotti Adobe (software provideo e CLP education), il Reseller Certificato dovrà ottenere ulteriori specializzazioni.

Tipologia Rivenditore	Requisiti		Accesso listini			Benefici
	Generali	Personale certificato	Box	TLP	CLP edu	
<b>ProVideo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Essere almeno Certified</li> <li>Almeno 30% del fatturato nel settore video</li> <li>Competenze ed esperienza dimostrabile nel mercato video</li> <li>Training online</li> <li>Esami certificazione</li> </ul>	1 Sales Pro Video	√	√		Accesso a prezzi speciali su prodotti provideo
<b>Education</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Essere almeno Certified</li> <li>Competenze ed esperienza dimostrabile nel mercato education</li> <li>Training online</li> <li>Esami certificazione</li> </ul>	1 Sales Pro Edu	√		√	Accesso al CLP education
<b>SAM Services</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Essere almeno Certified</li> <li>Competenze ed esperienza dimostrabile su SAM e legalizzazione del software</li> <li>Training online</li> <li>Esami certificazione</li> </ul>	1 Sales Pro SAM	√			Accesso a materiale e training specifico Accesso ai dati sulle licenze dei clienti

## I vantaggi dell'Adobe Reseller Program

- **Favorisce** - attraverso la certificazione - l'incremento delle competenze del Canale di vendita ponendo le basi per una gestione più evoluta del cliente finale
- **Migliora** – attraverso le specializzazioni - il contesto competitivo diversificando le opportunità e favorendo le singole specificità
- **Protegge** - attraverso il deal registration – l'attività di prevendita fatta sul cliente e allarga il mercato potenziale
- **Fornisce più strumenti** e fondi per lo sviluppo del business dei partners con Adobe
- **Stimola comportamenti proattivi** e autonomia
- **Premia i Partners** che creano opportunità e pianificano il proprio business

## In concreto: il Deal Registration

Riservato ai Resellers almeno certificati

- I Resellers che avviano il ciclo di vendita godranno del riconoscimento concreto sull'attività svolta
- Anche se la trattativa dovesse essere chiusa da altri solo chi ha avviato/regi-strato il progetto riceverà il contributo previsto dal deal registration
- Incentivi % sulla dimensione della trattativa\*:
  - 4%** sui deals tra 8K€ e 20K€
  - 7%** sui deals > 20K€

\* Calcolata sull'Estimated Street Price del listino Adobe, solo licenze TLP e CLP

## Perché scegliere Pico

- Perché siamo stati i precursori di questo cambiamento offrendo da sempre un servizio rivolto alle specifiche competenze e non solo ai volumi.
- Perché siamo gli unici a disporre delle competenze necessarie su tutti i Prodotti Adobe incluse le soluzioni Enterprise e per il Digital Publishing, rendendo più produttivo il tuo investimento su Adobe e sul tuo cliente
- Perché il nostro team di product marketing è già specializzato e può aiutarvi da subito a cogliere al meglio le opportunità in tutti i mercati: commercial, education e government
- Perché siamo in grado di affiancare le tue scelte e i tuoi piani di marketing
- Perché offriamo un portfolio di soluzioni complementari hardware e software per applicazioni legate al mondo della grafica, del CAD e del 3D, del multimedia e del web, della gestione documentale e del video delivery

## Servizi riservati da Pico ai suoi Partners che aderiscono al programma Adobe

1. Account manager PICO dedicato
2. Piani di sviluppo del business
3. Programmi di incentivazione per il Partner e per la sua forza vendita
4. Programmi di marketing congiunti per lo sviluppo della domanda a favore dei Partners
5. Condivisione dei leads
6. Training commerciali per i Partners
7. Training tecnici per i Partners
8. Supporto pre-vendita nelle trattative più significative
9. Portale riservato con informazioni e servizi dedicati ai programmi di licensing Adobe
10. Strumenti per la gestione delle attività di vendita e marketing (promozioni, newsletter, risorse marketing, preventivi e gestione pipeline)

## Contattaci

### **Se sei già nostro rivenditore**

Contattateci al più presto, ti aiuteremo a velocizzare il processo di certificazione e a pianificare le attività per lo sviluppo del business

### **Se non sei nostro rivenditore o vuoi diventare un rivenditore Adobe**

Fissa con noi un appuntamento, faremo un bilancio delle tue competenze e ti forniremo gli strumenti necessari per Accedere al programma e godere dei suoi vantaggi.

**MAIL:** [adobepartner@pico.it](mailto:adobepartner@pico.it)

**TELEFONO:** 0522 512332 **WEB:** [www.pico.it](http://www.pico.it)

## I prossimi appuntamenti

### **Iscriviti ai Webseminar Pico di presentazione del programma**

21 Settembre h. 11:30

27 Settembre h. 11:30

[Clicca e Registrati subito](#)

### **Partecipa all'evento di lancio del programma**

4 Ottobre

Milano, h. 12:00

presso La Posteriavia Giuseppe Sacchi 5/7

[Clicca e Registrati subito](#)