**Check Point uruchamia wiodący w branży program partnerski, który przyspiesza sprzedaż i nagradzanie partnerów za zaangażowanie klientów**

**Check Point Software Technologies Ltd., wiodący dostawca globalnych rozwiązań bezpieczeństwa cybernetycznego, ogłosił dzisiaj swój nowy globalny program partnerski Check PointS. Program jest wyjątkowy z powodu nagradzania działań dostawców, które wzmacniają ich relacje z klientami. Tworzy również niezrównane możliwości sprzedaży, dając partnerom zasoby, których potrzebują, aby przyspieszyć swoje przychody ze sprzedaży produktów Check Point i rozwijać jeszcze bliższe relacje biznesowe.**

Program Check PointS został opracowany w ścisłej konsultacji z partnerami firmy, aby usunąć komplikacje często związane ze sprzedażą i obsługą rozwiązań bezpieczeństwa. Program umożliwia łatwiejszą, bardziej elastyczną współpracę z partnerami, bezpośrednio nagradzając ich za działania generujące sprzedaż, przyspieszając cykle sprzedaży i zapewniając wsparcie eksperckie i zasoby.

"Nowy program Check PointS ma jeden, wyraźny cel: pomóc naszym partnerom w osiągnięciu sukcesu, zdobyciu wiedzy oraz zwiększenia zysków" - powiedział **Frank Rauch**, szef kanałów sprzedaży w Check Point. "Program jest wyjątkowy jeśli chodzi o nagradzanie stałego zaangażowania klientów, co jest kluczem do tworzenia nowych możliwości sprzedaży. Chcemy, aby nasi partnerzy byli w pełni zintegrowaną częścią zespołu Check Point, dlatego dostarczamy najlepsze możliwości rozwoju i nagrody w branży. "

Innowacyjne podejście programu zastępuje konwencjonalne programy partnerskie oparte na czystych przychodach i przyniesie korzyści zarówno dużym, średnim i butikowym partnerom, jak i nagradzaniu ich w oparciu o inwestycje w relacje z klientami, a nie czyste wyniki sprzedaży. Uznaje także zmieniające się możliwości sprzedaży w zakresie technologii, takich jak chmura i urządzenia mobilne, które wymagają stałego zaangażowania klientów, a nie jednorazowej sprzedaży.

Począwszy od 2 kwietnia 2019 r., partnerzy Check Point zaczną zarabiać punkty za angażowanie się w działania, które zwiększają zaangażowanie klientów i inwestycje, takie jak spotkania z menedżerami wyższego szczebla z klientami, przeprowadzanie demonstracji produktów lub planowanie sesji szkoleniowych z Check Point. Następnie, w styczniu 2020 roku, sumy punktów partnerów przyczynią się do ustalenia ich poziomu w programie Check PointS.

Poziomy programu Check PointS nagradzają partnerów partnerskich konkurencyjnym rabatem produktowym i gwarantowanymi marżami, umożliwiając partnerom pełne wykorzystanie nowych możliwości dostępnych na rozwijającym się rynku bezpieczeństwa sieci i danych. Program zapewnia również dedykowane zespoły obsługi, udoskonalone narzędzia sprzedaży i finansowanie rozwoju rynku, tworzenie popytu i działania marketingowe, zwiększone marże produktów oraz zachęty dla partnerów, a także zaawansowane szkolenia sprzedażowe i produktowe.

Partnerzy będą rejestrować odpowiednie działania Check PointS za pomocą specjalnie przygotowanej aplikacji mobilnej. Oprócz śledzenia aktywności na poziomie partnera, Check Point będzie monitorować punkty uzyskane przez każdego pracownika partnera, który kwalifikuje się do indywidualnych nagród, gdy osiągną uzgodnione progi punktowe.

W 2018 roku firma Check Point ogłosiła Infinity Total Protection, rewolucyjny model bezpieczeństwa, który umożliwia przedsiębiorstwom zapobieganie cyberatakom V Generacji. Ten innowacyjny model wykorzystuje komponenty Check Point Infinity Architecture, zapewniające najwyższy poziom bezpieczeństwa, a także obniżające koszty dzięki konsolidacji komponentów bezpieczeństwa dzięki prostej, obejmującej cały rok, subskrypcji na użytkownika, co daje partnerom więcej okazji do nawiązania kontaktu z klientami .