**Check Point Engange dla zwiększenia wartości i przyspieszenia korzyści dla partnerów**

**Nowa zachęta daje VAR-om dodatkowe nagrody za zakup przez klientów CloudGuard IaaS za pośrednictwem AWS i Azure Marketplace; nowa aplikacja Engage umożliwia jeszcze bliższe relacje partnerskie w celu zwiększenia działań sprzedażowych**

Firma[Check Point® Software Technologies Ltd.](https://www.checkpoint.com/), czołowy dostawca rozwiązań bezpieczeństwa cybernetycznego na świecie, ogłosił dziś dwa nowe punkty w globalnym programie partnerskim Check Point Engage, zwiększające jego wartość dla partnerów i przyspieszające ich dostęp do korzyści i nagród za działania generujące sprzedaż poprzez ściślejszą współpracę z Check Pointem.

Nowy program motywacyjny CloudGuard Pay-as-You-Go (PAYG) daje wszystkim aktywnym resellerom Check Pointa możliwość zarejestrowania zakupów [Check Point CloudGuard](https://www.checkpoint.com/products/iaas-public-cloud-security/) przez swoich klientów za pośrednictwem sklepów AWS i Azure oraz otrzymania bezpośrednich, długoterminowych nagród zarówno za zainicjowanie sprzedaży, jak i dalsze zaangażowanie klientów w rozwiązania bezpieczeństwa w chmurze.

Check Point zaprezentował również nową aplikację mobilną Engage dla partnerów, która umożliwia jeszcze bliższą współpracę z zespołami Check Point. Daje szybszy dostęp do specjalistycznych zasobów i wsparcia, oferując partnerom narzędzia, których potrzebują do otwierania i prowadzenia relacji z klientami. Partnerzy mogą również korzystać z aplikacji do rejestrowania działań ukierunkowanych na sprzedaż, a aplikacja automatycznie połączy je z odpowiednimi promocjami i korzyściami w programie partnerskim Engage. Przyspiesza to rozpoznawanie i nagradzanie za wysiłki sprzedażowe.

*- Na początku roku nasz dyrektor generalny - Gil Shwed - powiedział, że nadszedł czas na reinwestowanie w naszych partnerów. To dzięki tym nowym inicjatywom podwajamy nasze zaangażowanie w pomaganie partnerom w osiągnięciu ich sukcesu i rentowności* - powiedział Frank Rauch, szef ogólnoświatowych kanałów dystrybucji w Check Point. - *Aplikacja Engage przyspieszy nagrody dla partnerów i zapewni szybszy dostęp do narzędzi, których potrzebują, aby zaktywować możliwości sprzedaży zarówno nowym, jak i obecnym klientom.*

Program Check Point Engage odpowiada aktualnym potrzebom i wymaganiom rynku i resellerów. W raporcie Forrester Research ze stycznia 2019 r. pt. „Winning In The Channel Requires Data-Driven Program Innovation” główny analityk Jay McBain wskazuje, że *Pomaganie partnerom w znajdowaniu i konwertowaniu możliwości sprzedaży daje zespołom sprzedaży pośredniej i marketingu znaczną przewagę. Wiedza o tym, kiedy klienci są gotowi dokonać zakupu i towarzyszenie im przez przygotowaniu odpowiednich materiałów, przesyłaniu wiadomości i wsparciu sprzedaży w czasie rzeczywistym, przyczynia się do wspólnego wzrostu przychodów.*

Program partnerski Check Point Engage został zaprezentowany w lutym 2019 r. Opracowany w ścisłej współpracy z partnerami firmy, redukuje złożoność związaną ze sprzedażą i obsługą rozwiązań bezpieczeństwa oraz bezpośrednio nagradza partnerów za działania generujące sprzedaż. Zapewnia dedykowane zespoły ds. kont partnerskich, ulepszone narzędzia sprzedaży, tworzenie popytu z ukierunkowanymi działaniami marketingowymi, zwiększone marże produktów oraz zachęty dla partnerów, a także zaawansowane sprzedaże i szkolenia produktowe.