

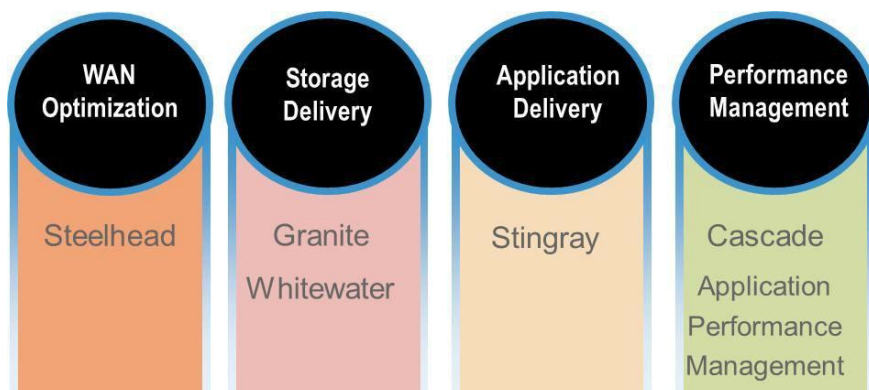
Новая партнерская программа Riverbed 2014

Новая партнерская программа Riverbed стартовала с начала 2014 года и основана на **Компетенциях** партнера.

Основные технологии Riverbed и семейства продуктов собраны в четыре основные компетенции

:

- WAN Optimization – W (продуктовая линейка Steelhead),
- Storage Delivery - SD (продуктовая линейка Granite и Whitewater),
- Application Delivery - AD (продуктовая линейка Stingray),
- Performance Management – PM (продуктовая линейка Cascade и Application Performance).



Уровни партнеров

В новой программе определено три уровня партнеров, которые отражают взаимное сотрудничество Riverbed и партнера. Каждый уровень предъявляет требования к компетентности партнера, и он должен быть подтвержден на ежегодной основе.

Соблюдение этих требований будет контролироваться на ежеквартальной и полугодовой основе в целях обеспечения соответствия Партнера компетенциям.

- Уровень **Elite Partner** – должен иметь минимум три компетенции и обеспечивать требования по объему размещения заказов.
- Уровень **Premier Partner** – должен иметь минимум одну компетенцию, в случае если партнер имеет две компетенции, то он получает максимальные скидки по данным компетенциям.
- Уровень **Authorized Partner** – начальный уровень партнера, выполнение базовых требований.

Обучение партнера

Riverbed предлагает несколько учебных и образовательных платформ, базирующихся на трех ключевых курсах:

- *Тренинги по продажам (Sales)*
- *Техническая предпродажная подготовка – пресейл (Pre-Sales)*
- *Сертификация инженеров (Pre-Sales, Post-Sales)*

Краткая таблица курсов

Уровень	PRE-SALES		PRE-SALES	POST-SALES
	Sales Accreditation (бесплатно)	Technical Sales Accreditation (бесплатно)	Technical Certification (платно)	Technical Certification (платно)
Основной	RSA (Riverbed Sales Associate)	RTSA (Riverbed Technical Sales Associate)		
Специалист	RSS (Riverbed Sales Specialist)	RTSS (Riverbed Technical Sales Specialist)		
Эксперт			RCSA (Riverbed Certified Solutions Associate)	RCSP (Riverbed Certified Solutions Professional)

Чтобы помочь партнерам в достижении соответствующих компетенций, Riverbed предлагает бесплатные онлайн тренинги на партнерском портале.

Тренинги по продажам

- **Riverbed Sales Associate (RSA)** – базовый, основной уровень по продажам. Обеспечивает базовое понимание решений от Riverbed - когда, что и какие решения предлагать, конкурентный анализ и доступные инструменты продаж для партнеров, таких, как партнерский портал, регистрация сделки на портале и т.п
- **Riverbed Sales Specialist (RSS)** – компонент обучения построенный на компетенциях. Для прохождения курса партнер должен выбрать из перечня компетенций, чтобы представлять решение и технологию эффективно, сделать конкурентный анализ, определить группу целевых заказчиков для представления решений.

В приведенной ниже таблице показаны модули, доступные для RSS. Указано среднее затраченное время, чтобы завершить курс (оно различно в зависимости от подготовленности сотрудника). Если на портале появляется новый модуль или курс, то партнеру будет дано 90 дней, чтобы пройти его, для подтверждения своих полномочий.

WAN Optimization	Storage Delivery	Application Delivery	Performance Management
1 RSA: Sales, 45 min.	1 RSA: Sales, 45 min.	1 RSA: Sales, 45 min.	1 RSA: Sales, 45 min.
2 RSS-W: Sales, 75 min.	2 RSS-SD: Sales, 45 min.	2 RSS-AD: Sales, 90 min.	2 RSS-NPM: Sales, 105 min.
Partner Investment 2 hrs.	Partner Investment 1.5 hrs.	Partner Investment 2.25 hrs.	Partner Investment 2.5 hrs.

Тренинги для технической предпродажной подготовки

- **Riverbed Technical Sales Associate (RTSA)** - курс для пресейл инженеров, для его прохождения партнер должен выбрать компетенцию. Данный уровень обеспечивает базовое понимание решений Riverbed, представление по продукции внутри компетенций, для ускорения цикла продажи.
- **Riverbed Technical Sales Specialist (RTSS)** – более продвинутый уровень, который позволит партнеру продемонстрировать продукт или решение и подготовиться к сдаче на сертификат эксперта **RCSA**.

В приведенной ниже таблице показаны модули, доступные для RTSS. Указано среднее затраченное время, чтобы завершить курс по выбранной компетенции (W;SD;AD;NPM).

1 RTSA-W: Tech., 5.7 hrs.	1 RTSA-SD: Tech., 1.5 hrs.	1 RTSA-AD: Tech., 2.5 hrs.	1 RTSA-NPM: Tech., 2 hrs.
2 RTSS-W: Tech., 1.2 hr.	2 RTSS-SD: Tech., 1 hr.	2 RTSS-AD: Tech., 3.5 hrs. Posted Now	2 RTSS-NPM: Tech., 1 hrs.
Partner Investment 6.9 hrs.	Partner Investment 2.5 hrs.	Partner Investment 6 hrs.	Partner Investment 3 hrs.

Сертификация инженеров и технический университет Riverbed (платно)

Riverbed предлагает сотрудникам партнеров возможность стать технически сертифицированными специалистами по продуктам и решениям Riverbed – получить сертификаты RCSA (Riverbed Certified Solutions Associate) и RCSP (Riverbed Certified Solutions Professional).

- **Riverbed Certified Solutions Associate (RCSA)** – выдается лицам, которые демонстрируют знания и опыт в теории, конфигурации, техническом обслуживании и поиску неисправностей по конкретным продуктам, решениям. Это признание определенной квалификации пресейл инженера.

- **Riverbed Certified Solutions Professional (RCSP)** - выдается лицам, которые демонстрируют сильные знания и опыт в теории, настройке и техническом обслуживании а также устранении неполадок по конкретным продуктам Riverbed.

Обучение на сертификаты RCSA и RCSP предлагаются через технический университет Riverbed на сайте www.riverbeduniversity.com. Данное обучение проводится на платной основе – приобретается как доступ с годовой подпиской - \$ 2400 в год. Riverbed также предоставляет под руководством инструктора классы за символическую плату. Эти сборы варьируются и могут быть доступны для партнеров по льготной цене. Под руководством инструктора классы идеально подходят для тех партнеров, которые заинтересованы в выполнении более сложных задач, или для тех, кто собирается работать с заказчиками по послепродажному консалтингу и развертыванию решений.

* Обратите внимание, Riverbed не будет требовать обязательства сертификации для RCSA или RCSP до середины 2014 г. После этого, партнеру предоставляется 6 месяцев, или конец календарного года, чтобы завершить свои обязательства по обучению, которые будут учтены в программе компетентности на 2015.

Сводная таблица с необходимыми сертификатами (компетенциями) для различного уровня партнеров.

All other countries	Authorized	Premier	Elite
Certified Solutions Requirement	-	1+	3+
Training Requirements**			
Demo / EVAL / POC Competencies	—	Yes	Yes
Accredited Sales Associate or Specialist (RSA / RSS)	1*	1**	8
Accredited Technical Sales Specialist (RTSS)	—	1**	8
Certified Sales Engineer Associate (RCSA)	—	1 -waived to 7/2014	4
Certified Sales Engineer Prof/ Solutions Architecture	—	Optional	4
Pre-Production/ Post-PO Services/Support Competencies	—	Invite Only	Invite Only

* Авторизованные партнеры начального уровня должны иметь по крайней мере одного сотрудника с сертификатом RSA

** Это требования по сертификатам для каждой компетенции.

Важное замечание: Premier партнер имеющий сертификаты по двум компетенциям получает максимальные скидки по ним.

Часто задаваемые вопросы по партнерской политике 2014 г.

Согласно новой партнерской программе, тем партнерам, которые имеют сертификаты и по продажам и по технической предпродажной подготовке для одной или нескольких компетенций будут предоставляться большие скидки по сравнению с теми партнерами которые не имеют сертификатов.

Еще одно изменение в партнерской программе связано с уровнями партнеров - Authorized, Premier и Elite, вместо старых названий уровней -Silver, Gold, Platinum, и Diamond.

Компетенции

Вопрос: Что такое компетенции?

Ответ: Для эффективного продвижения решений Riverbed партнер должен взаимодействовать с конечным заказчиком для предварительной проработки и представления решения заказчику.

Демонстрация компетенций путем сдачи соответствующих тестов на портале вендора обязательно требуется от партнера. Компетенции показывают, что партнер имеет знания и навыки, необходимые, чтобы успешно предлагать и продвигать решения Riverbed.

Вопрос: Какие компетенции существуют?

Ответ: В текущем 2014 году представлены четыре компетенции WAN Optimization – W (продукты StealHead), Storage Delivery – SD (продуктовая линейка Granite и Whitewater), Application Delivery – AD (продуктовая линейка Stingray), Performance Management – PM (продуктовая линейка Cascade и Opnet).

Вопрос: Необходимо ли партнеру сдавать тесты по всем компетенциям?

Ответ: Нет, однако, Riverbed требует от партнеров, иметь как минимум один уровень компетентности, чтобы претендовать на статус Premier партнер. Если партнер имеет больше компетенций, то скидки для него возрастают.

Вопрос: Может ли партнер продавать решения Riverbed, если он не имеет компетенций?

Ответ: Да, однако, скидки будут снижены на решения Riverbed, в которых партнер не имеет компетенций.

Вопрос: На каком уровне новый партнер присоединяется к программе?

Ответ: Новый партнер присоединяется к программе на уровне Authorized, пока не получит сертификат по своей первой компетенции.

Вопрос: Как только партнеру открыт доступ на портал, как долго он должен завершить обучение по тренингу RSA?

Ответ: Партнеру предоставляется 90 дней, начиная с даты их принятия в партнерскую программу, чтобы завершить тренинг RSA.

Сертификаты

Вопрос: Если имеются платные сертификаты RCSA / RCSP, партнеру по-прежнему необходимо сдавать онлайн тесты на такие сертификаты как RSS и RTSS?

Ответ: Да. Все онлайн тесты необходимы для каждой компетенции и научат важным техническим навыкам по решениям Riverbed, в том числе конкурентному анализу, передовому опыту развертывания, анализу прецедентов и т.д.

Вопрос: Может ли один человек получить сертификаты по нескольким компетенциям?

Ответ: Да – один человек может соответствовать требованиям более чем для одной компетенции. Однако, если партнер имеет филиалы в нескольких странах, рекомендуется иметь лиц сертифицированных на локальных рынках.

Вопрос: RCSP сертификация автоматически соответствует ли требованиям RCSA?

Ответ: Если реселлер сдал экзамен на RCSP, он будет удовлетворять требованию RCSA, при условии, все онлайн тесты на портале были пройдены. Однако, если партнер является сервис провайдером (RASP) и оказывает поддержку или услугу по конкретному продукту, он обязан соответствовать сертификату RCSP, как это предусмотрено в рамках поддержки и программы услуг.

Вопрос: Может ли один человек быть сертифицированным по RTSS / RCSA / RCSP или это требует разных людей?

Ответ: Один человек может быть сертифицирован по различным компетенциям. Однако, если компетенция требует несколько сертификатов RCSA, разные люди должны получить RCSA сертификаты.

Вопрос: Если Premier партнер достигает трех компетенций, он автоматически переводится на уровень Elite партнер?

Ответ: Нет. Кроме того, чтобы иметь как минимум три компетенции, Elite партнер должен также достичь годового объема продаж и всех остальных требований Elite уровня, изложенных в партнерской программе Riverbed.

Вопрос: Какие требования к обучению должны быть выполнены к концу 2013 года?

Ответ: Premier партнеры должны иметь 2 RSS и 2 RTSS сертификаций по компетентности. Elite партнеры должны соответствовать требованиям 8 RSS и 8 RTSS. Сервис провайдеры (RASP партнеры) должны получить технические сертификаты до 31 декабря 2013.

Вопрос: Какие требования к обучению должны быть завершены к июлю 2014 года?

Ответ: Premier партнеры должны быть получить 1 RCSA сертификат по компетенции. Elite партнеры должны получить 4 RCSA и 4 RCSP по всем компетенциям.