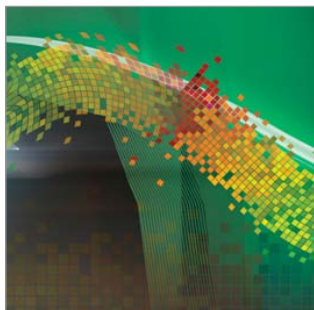


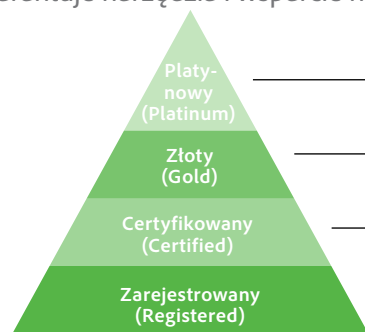
Adobe Partner Connection Reseller Program



Główne punkty programu

- Wielopoziomowa struktura programu
- korzyści współmierne do zaangażowania
- rejestracja transakcji nagradzająca zobowiązania przedsprzedażowe
- możliwość zdobycia funduszy w ramach współpracy marketingowej
- certyfikaty techniczne i sprzedażowe specjalizacje w dziedzinie edukacji i usługach SAM (usługi audytowe) oraz specjalizacja wideo
- lista profili partnerów handlowych na stronie internetowej Adobe
- dostęp do zastrzeżonych treści portalu Adobe Partner Connection

Program partnerski Adobe Partner Connection został stworzony do promowania i nagradzania partnerów handlowych za wyniki sprzedażowe i wiedzę techniczną, poziom zaangażowania we współpracę z Adobe oraz promowanie technologii i rozwiązań Adobe do klientów. Cztery poziomy członkostwa umożliwiają partnerom handlowym współpracę z Adobe na poziomie odzwierciedlającym ich zasoby, obszary specjalizacji oraz zaangażowanie w kontakty z Adobe. Uzyskanie członkostwa jest tak proste, jak krótka rejestracja on-line na poziomie partnera zarejestrowanego (Registered), a zobowiązania i korzyści zwiększają się wraz z wysokością poziomu. Niezależnie od poziomu Adobe gwarantuje narzędzia i wsparcie niezbędne do realizacji zamierzonych celów!



Platynowy (Platinum) – najwyższe przychody i zobowiązania biznesowe w zamian za możliwość zakupów w ramach programu CLP bezpośrednio od Adobe i pozyskiwania funduszy w ramach współpracy marketingowej.

Złoty (Gold) – przychody oraz pozostałe zobowiązania biznesowe w zamian za przypisanie kierownika ds. klientów Adobe oraz wspólnego planowania działań biznesowych i marketingowych.

Certyfikowany (Certified) – minimalna liczba certyfikowanych specjalistów ds. sprzedaży w zamian za dostęp do programu TLP lub CLP, rejestracji transakcji (Deal Registration) oraz specjalizacji.

Zarejestrowany (Registered) – członkostwo podstawowe. Prosta rejestracja on-line gwarantuje dostęp do programu TLP i programów w wersji pudełkowej.

Rejestracja – przystąpienie do Programu partnerskiego rozpoczyna się od prostego procesu rejestracji on-line na portalu Adobe Partner Connection*. Po zaakceptowaniu wniosku rejestracyjnego otrzymasz szczegółowe instrukcje, jakie korzyści płyną z przystąpienia do programu i dalszej sprzedaży.

Rejestracja transakcji (Deal Registration) – system Deal Registration został opracowany w celu nagradzania certyfikowanych partnerów handlowych za zwiększanie popytu na produkty Adobe. Firma Adobe ma na uwadze fakt, że nawet jeśli partner handlowy może dogłębnie i efektywnie zaangażować się w działania przedsprzedażowe, klient może ostatecznie nabyć produkt u innego partnera. Opcja Deal Registration nagradza finansowo partnerów handlowych, którzy mogą wykazać, że ich działania sprzedażowe generujące wartość dodaną przyczyniły się do kwalifikowalnego zakupu w ramach programów TLP lub CLP, niezależnie od tego, czy zaangażowany partner zrealizował sprzedaż. Potencjalna sprzedaż musi zostać zgłoszona, zarejestrowana i zaakceptowana przez Adobe oraz spełniać wszystkie opublikowane wytyczne programowe.

Współpraca marketingowa (Marketing Co-op) – Środki finansowe przeznaczone na współpracę marketingową (Marketing Co-op) wspierają partnerów handlowych na poziomie Platinum w efektywnych działaniach marketingowych produktów Adobe. Fundusze współpracy marketingowej są generowane w oparciu o zrealizowane transakcje licencyjne i mogą być wykorzystywane na działania marketingowe i mające na celu rozwój rynku. Przykładem takich działań jest komunikacja partnera z użytkownikiem końcowym lub reklama, mająca na celu zdobycie nowych klientów.

Certyfikaty techniczne i sprzedaż – przystąpienie do Programu partnerskiego na dowolnym poziomie zapewnia dostęp do technicznych i sprzedażowych szkoleń certyfikacyjnych Adobe. Szkolenia są dostępne dla każdego pracownika organizacji i mają na celu zapewnienie dogłębnego szkolenia w zakresie produktów Adobe, strategii sprzedaży i programów licencjonowania. Aby uzyskać tytuł certyfikowanego specjalisty ds. sprzedaży Adobe lub specjalizację, należy ukończyć pomyślnie wymagane szkolenia certyfikacyjne.

Specjalizacja – partnerzy handlowi na poziomie certyfikacji i wyższym kwalifikują się do uzyskania specjalizacji w określonych dyscyplinach lub branżach. Specjalizację osiąga się poprzez spełnienie serii wymogów wykazujących wysoki poziom kompetencji w danej dyscyplinie przez jednego lub większą liczbę pracowników partnera handlowego, którzy ukończyli wymagane szkolenia certyfikacyjne.

Na chwilę obecną dostępne są następujące specjalizacje:

Specjalizacja edukacyjna – wymaga specjalistycznej wiedzy w zakresie sprzedaży na rynek edukacyjny oraz zdolności oceny kwalifikowalności użytkownika końcowego. Daje partnerowi handlowemu możliwość sprzedaży licencji edukacyjnych Adobe oraz produktów pudełkowych, a także dostęp do dodatkowych zasobów związanych z edukacją.

Specjalizacja usług SAM (audyt oprogramowania) – wymaga specjalistycznej wiedzy w zakresie wsparcia klientów będących użytkownikami końcowymi we wdrażaniu kompleksowych strategii zarządzania aktywnością oprogramowania. Zapewnia dostęp partnera handlowego do dodatkowych szkoleń, potencjalnych klientów Adobe oraz innych zasobów programu.



Portal Adobe Partner Connection

Niemiecki: www.adobe.com/de/partners
 Hiszpański: www.adobe.com/es/partners
 Francuski: www.adobe.com/fr/partners
 Angielski: www.adobe.com/uk/partners
 Włoski: www.adobe.com/it/partners
 Polski: www.adobe.com/pl/partners

Specjalizacja wideo ProVideo – specjalizacja wideo wymaga specjalistycznej wiedzy w zakresie wdrożeń rozwiązań wideo. Uzyskanie specjalizacji wideo uprawnia partnera handlowego do dodatkowych szkoleń, bazy potencjalnych klientów oraz reprezentacji na stronie internetowej Adobe, a także innych zasobów programu.

Wymogi

Rejestracja	Zarejestrowany (Registered)	Certyfikowany (Certified)	Złoty (Gold)	Platynowy (Platinum)
Rejestracja i profile partnerów handlowych on-line	x	x	x	x
Umowy programu partnerskiego realizowane w systemie kliknięć	x	x	x	
Umowy programu partnerskiego podpisywane na papierze				x
Certyfikowani specjaliści ds. sprzedaży Adobe				
Certyfikowany zaawansowany specjalista ds. sprzedaży Adobe			2	2
Certyfikowany specjalista ds. sprzedaży Adobe, Mistrz (Master)		1	2	2
Certyfikowany zaawansowany specjalista ds. sprzedaży, licencjonowanie grupowe			1	1
Menadżer ds. linii produktów Adobe				1
Zarządzanie wynikami				
Kwartalne biznesplany (QBP) i kwartalna ocena działalności (QBR)			x	x
Kwartalne cele sprzedażowe (QRG)			x	x
Minimalny stosunek procentowy pomiędzy licencjami i pudełkami			x	x
Poprzednie wyniki				
Minimum jeden rok jako partner handlowy na poziomie złotym lub ALC o nieopozakowanej opinii				x

Korzyści

Programy licencjonowania	Zarejestrowany (Registered)	Certyfikowany (Certified)	Złoty (Gold)	Platynowy (Platinum)
TLP (zakup przez autoryzowanego dystrybutora)	x	x	x	x
Pudełka (zakup przez autoryzowanego dystrybutora)	x	x	x	x
CLP (zakup przez autoryzowanego dystrybutora)		x	x	
CLP (zakup bezpośrednio od Adobe)				x
Programy edukacyjne (licencje i produkty pudełkowe)			Wyłącznie dla specjalizacji edukacyjnej	
Programy zachęt				
Rejestracja transakcji (Deal registration)		x	x	x
Współpraca marketingowa (Marketing Co-op)				x
Możliwość otrzymania funduszy na rozwój rynku**			x	x
Potencjalni klienci Adobe			x	x
Szkolenia i wsparcie				
Dostęp do Centrum Szkoleniowego Adobe Channel	x	x	x	x
Specjalizacje				
Możliwość uzyskania specjalizacji edukacyjnej, wideo i usług SAM (usługi audytowe)		x	x	x
Zarządzanie klientami				
Wsparcie ze strony sprzedaży Adobe w zakresie finalizacji dużych umów**		x	x	x
Manager ds. klientów Adobe			x	x
Wspólne planowanie działań biznesowych i marketingowych			x	x
Portal Adobe Partner Connection				
Dostęp do zastrzeżonych treści na portalu partnerskim	x	x	x	x
Dostęp do narzędzi sprzedaży, plików demo, prezentacji i innych materiałów	x	x	x	x
Lista typów partnerów handlowych na stronie internetowej Adobe		x	x	x
Lista uzyskanych specjalizacji na stronie internetowej Adobe		x	x	x
Oprogramowanie				
Możliwość dłuższego wykorzystywania wersji demonstracyjnej oprogramowania		x	x	x
Wsparcie				
Dostęp do dedykowanego helpdesku Adobe Partner Connection	x	x	x	x

* Jeśli aplikujesz do poziomu partnera handlowego Platinum, musisz podpisać umowę programową w wersji papierowej. Kierownik ds. klientów Adobe przeprowadzi cię przez proces.

** wg uznania Adobe

Adobe i logo Adobe są zarejestrowanymi znakami handlowymi Adobe Systems Incorporated w Stanach Zjednoczonych oraz/lub innych krajach. © 2010 Adobe Systems Incorporated. Wszystkie prawa zastrzeżone. Wydrukowano w USA.

Part# 91028965 8/11



Adobe Systems Software
 Ireland Limited
 4-6 Riverwalk
 Citywest Business Campus
 Dublin 24
 Ireland
www.adobe.com