



시만텍 파트너 프로그램 파트너십 비전 및 전략 개요

시만텍의 수익 중 상당 부분이 채널을 통해 창출되는 만큼 시만텍 파트너는 시만텍에게 필수적인 자산이자 경쟁력을 강화시키는 요소라고 할 수 있습니다. 시만텍의 **파트너십 비전**은 다음과 같은 방법으로 모든 시만텍 파트너에게 더 높은 비즈니스 가치를 제공하는 것입니다.

- **기회** - 예측 가능하고 수익성 있는 비즈니스 성장의 기회를 마련합니다.
- **관련 업계 최고의 솔루션** - 파트너가 고객의 정보를 보호하고 관리하도록 지원합니다.
- **더 우수한 가치** - 파트너가 고객에게 더 우수한 가치를 제공하는 데 도움이 되는 기술과 도구를 제공합니다.

시만텍은 다음과 같이 파트너를 지원하면서 **비전을 실현**하겠습니다.

- **경쟁업체와의 비즈니스 차별화.** 시만텍 파트너만 다음과 같은 혜택을 제공할 수 있습니다.
 - 세계 최고의 보안 및 관리 솔루션 브랜드
 - 스토리지, 보안, 관리, 데이터 보호 등 여러 분야에 통합한 시너지 효과
 - 업계 최고의 제품 포트폴리오로 구성된 전문 솔루션
- **투자 효과 극대화.** 시만텍 파트너는 시만텍의 폭넓은 세일즈, 기술 및 비즈니스 실행 리소스를 활용하여 고객의 주력 사업과 시만텍에 투자하는 시간과 노력에서 최상의 효과를 누릴 수 있습니다.
- **신속한 수익 창출.** 시만텍 파트너는 예측 가능한 결과로 성공을 가속화하여 지속적인 혜택을 제공합니다. 시만텍은 다음과 같이 효율적인 파트너 세일즈 사이클을 제공합니다.
 - 턴키 방식의 공동 브랜드 캠페인을 포함한 새로운 마케팅 도구
 - 파트너가 세일즈 기회에서 신속하게 수익을 창출하는 데 도움이 되는 새로운 세일즈 지원 리소스
 - 컨설팅 도구 및 방법론 등 파트너가 기술 인력을 최대한 활용하는 데 도움이 되는 새로운 제품 배포 솔루션

전문화 과정은 시만텍 파트너 프로그램의 초석이자 파트너가 비즈니스 차별화에 주로 이용할 수 있는 수단이기도 합니다.

- 전문화 과정은 다음과 같은 솔루션 분야 또는 시장 영역에서 **파트너의 전문성**을 인정합니다.

보안(CORE)	스토리지(CORE)	시장(Market) 영역
• 엔터프라이즈 보안	• 데이터 보호	• 중소기업
• 엔드포인트 관리	• 스토리지 관리	
• 데이터 손실 방지	• 고가용성	
• IT 컴플라이언스	• 아카이빙 및 eDiscovery	

- 파트너는 **여러 전문화 과정**에 참여할 수 있습니다. 시만텍은 새로운 고객 요구 사항을 해결하고 파트너를 위한 기회를 확대하기 위해 계속해서 새로운 **전문화 과정**을 마련할 예정입니다.
- 유자격 파트너는 새롭게 마련된 마스터 전문화 과정에 참여할 수 있습니다. **마스터 전문화 과정**은 시만텍 고객에게 뛰어난 컨설팅 서비스를 제공할 수 있는 역량 있는 파트너를 대상으로 합니다. 마스터 전문화 과정은 솔루션(CORE) 전문화 과정별로 이용할 수 있습니다.
- 상당수의 파트너가 이미 전문화 과정 및 마스터 전문화 과정 **요건을 충족**하고 있으며, 모든 파트너에게 새로운 프로그램 형식의 요구 사항을 충족하는 데 충분한 **전환 기간**이 제공됩니다.

파트너 프로그램은 앞으로도 플래티넘, 골드, 실버 및 등록 파트너 레벨로 구성됩니다. 그러나 새롭게 향상된 프로그램에서 **파트너 레벨**을 유지하거나 상위 레벨로 승급하려면 **전문화 과정에 참여**해야 합니다. **전문화 과정** 파트너에게만 제공되는 추가적인 혜택을 통해 경쟁적 우위를 확보하고 고객 입지를 강화하면서 수익성을 높일 수 있습니다.

시만텍은 향후 2011년부터 어떻게 수익을 개선하고 파트너 및 파트너 고객과 긴밀한 관계를 발전시키며 **만반의 준비 상태**를 유지하고 시만텍의 **명성**을 높일 것인지를 상호 성공의 척도로 삼을 것입니다.

시만텍코리아(주)
서울시 강남구 역삼1동 737
강남파이낸스센터 28층
TEL: 02-3468-2000
FAX: 02-3468-2001
www.symantec.co.kr

Confidence in a connected world.

