

# Programa de Parceria Regional Brasil



O Programa de Parceria Regional Brasil, em sua totalidade, focado no mercado brasileiro é um documento que deve ser tido como um termo aditivo ao Global Engage Partner Program e FortiPartner Agreement.

As páginas seguintes deixam claras as melhores práticas e políticas da área de canais a serem exercidas pela Fortinet Brasil e seus Parceiros, além daquelas já são descritas no Global Engage Partner Program.

A atualização deste Programa tem por objetivo disseminar o conhecimento e assim potencializar a performance dos envolvidos, trazendo como resultado confiança e compromisso mútuo entre Fortinet e seus Parceiros.

## Registro de Oportunidade (Deal Reg)

### Definições

#### Oportunidade

É quando uma situação possibilita o Parceiro a endereçar uma necessidade do cliente. Exemplo: Atualizar o parque, implementar a jornada para a nuvem, garantir a segurança das novas filiais, etc.

#### Registro de Oportunidade

É um mecanismo pelo qual a Fortinet passa a ter conhecimento do deal e recomenda ao Distribuidor a aplicação de desconto competitivo ao Parceiro.

#### Solicitação de Registro de Oportunidade

É uma requisição feita por um Parceiro através do Partner Portal com informações completas, precisas e atuais a respeito da necessidade cliente.

#### Deal elegível a Registro de Oportunidade

É uma oferta cujo escopo descreve os dados do cliente, relação de material (BoM), descrição detalhada da oferta e data prevista de fechamento.



### Critérios de Elegibilidade

#### Parceiro Ativo

Ser um Parceiro ativo, autorizado, em conformidade com o programa de canais Fortinet e que tenha condições de gerenciar a oportunidade em que está trabalhando.

#### Oportunidade Nova

A oportunidade não pode conflitar com nenhuma outra já registrada na base Fortinet.

#### Valor da Oportunidade

A oportunidade deve ter valor igual ou superior a \$25k USD preço de lista vigente, disponível no portal.

#### Informações Qualificadas

Antes de registrar a oportunidade, o Parceiro deve ter feito esforços significativos junto ao cliente, como reuniões com o tomador de decisão, qualificação da oportunidade, ajudar o usuário a determinar o budget incluindo nossos produtos, etc.

#### Informações Completas

As informações correspondentes a oportunidade devem ser fornecidas pelo Parceiro de forma completa e precisa, bem como a relação de material (BoM) e suas quantidades.

- Se governo: Necessário preenchimento de formulário específico disponível no partner portal - [LINK](#)
- Processo de Revisão: A Fortinet reserva o direito de entrar em contato com o cliente final como parte do processo de revisão.

**Não serão aceitos no processo de registro de oportunidade!**

- Renovação de contrato de suporte e subscrição, uma vez que o registro é automático
- Serviços Profissionais
- Treinamentos
- NFR

**Particularidades**

- Oportunidades com valor total igual ou superior a \$800k USD preço de lista vigente ou oportunidades de clientes considerados Enterprise ou Governo, a Fortinet se reserva o direito de aprovar a solicitação de registro de oportunidade para mais de um Parceiro.
- Para Registro de Oportunidade no Modelo de Negócio MSSP é necessário que seja informado o Demand Driver do Deal.

**Rejeição ou Cancelamento de um Registro de Oportunidade**

A Fortinet pode decidir negar e/ou cancelar, a qualquer momento, um registro de oportunidade nos seguintes casos:

- A Fortinet já tinha conhecimento da oportunidade antes do envio pelo Parceiro através da solicitação de registro de oportunidade
- A oportunidade já está registrada para outro Parceiro
- As informações fornecidas pelo Parceiro na solicitação de Registro de Oportunidade são imprecisas, incompletas, fraudulentas ou que causem danos, constrangimentos ou publicidade adversa à Fortinet
- O Parceiro não mantém comunicação adequada com a Fortinet, não mantendo assim, as informações atualizadas sobre o Registro de Oportunidade
- O Parceiro está ofertando uma marca concorrente na oportunidade que foi registrada
- A oportunidade mudou de escopo e/ou não existe mais
- A Fortinet determina que o Parceiro não está em conformidade com o Programa de Parceria, políticas vigentes da Fortinet e/ou o Contrato FortiPartner
- O Parceiro teve seu contrato terminado

**Confirmação e Validade**

- Quando um Registro de Oportunidade é aprovado é gerado um Deal Registration Number (DR#), a identificação daquele deal para Fortinet e Parceiro.
- Através do Deal Registration Number (DR#) a recomendação de desconto competitivo ao parceiro se mantém válida por 90 dias. Durante esse período é necessário a demonstração do real envolvimento no projeto e caso seja detectado que não tenha ocorrido nenhum progresso neste período, a oportunidade pode ser encerrada.
- A validade de uma Oportunidade pode eventualmente ser estendida, para isso, o Parceiro concorda e se compromete em manter seu Registro de Oportunidade mensalmente atualizado com informações precisas e completas até a sua conclusão.
- A Fortinet confirma a elegibilidade de uma solicitação de registro de oportunidade ao Parceiro dentro de cinco (5) dias úteis a partir da data de envio da solicitação. Caso essa a solicitação seja negada, o Parceiro é notificado.



## Recomendação de Descontos

- O Parceiro que tenha um Registro de Oportunidade válido, deve apresentar ao Distribuidor o DR# quando solicitar a cotação, para que eventualmente seja aplicado o desconto competitivo recomendado e a autorização para realizar o faturamento direto.
- Para oportunidades que não são elegíveis a Registro de Oportunidade não há recomendação de desconto competitivo.
- A Fortinet não interfere nos preços negociados entre um Distribuidor e um Parceiro ou ainda entre um Parceiro e um Cliente Final. Quaisquer descontos oferecidos neste programa, a um Parceiro, são recomendações de desconto não vinculativas ao fabricante. Para que não reste dúvidas, a cotação final deve ser obtida de um Distribuidor Autorizado Fortinet da escolha do Parceiro.
- A Fortinet se reserva o direito de recusar a concessão do desconto ao Distribuidor em caso de violação à aplicação dos termos deste documento.
- Quaisquer descontos aqui concedidos não podem ser usados cumulativamente com outras promoções da Fortinet, programas de trade-in, ou qualquer outro preço especial da Fortinet.

## Conflitos

Caso seja detectado conflito entre Registros de Oportunidades, a Fortinet fica responsável pela dissolução do conflito.

## Requisitos Processo de Transição de Nível de Engajamento

Os Parceiros que possuem pelo menos 12 meses de permanência no atual Nível de Engajamento são elegíveis para o movimento entre os níveis, seja ele Promoção ou Demissão. Essa análise é feita no último trimestre de cada ano vigente.

Novos Parceiros que migraram de Nível de Engajamento têm até 6 meses para adequação às exigências do Programa.

O critério para esta movimentação considera a seguinte ordem:



1 Profissionais Certificados exigidos em seu Nível de Engajamento e manutenção de produtos demo



2 Geração de pipeline pelo menos 5 vezes maior que a quota



3 Assertividade do forecast mensal



4 Atingimento da meta de volume de vendas anual, definida pelo representante Fortinet

Obs.: A mudança de Nível de Engajamento poderá ser feita somente entre o 16º e 30º dia do primeiro mês de cada quarter



## Particularidades de Nível de Engajamento

- Nível de Engajamento - Select
  - O Modelo de Negócio MSSP não é elegível a este Nível de Engajamento
  
- Nível de Engajamento - Advocate
  - O Modelo de Negócio MSSP não é elegível a este Nível de Engajamento
  - Atendimento comercial e técnico preferencialmente feito via distribuição, se necessário o parceiro poderá contatar: [canais@fortinet.com](mailto:canais@fortinet.com) e [latam\\_partners@fortinet.com](mailto:latam_partners@fortinet.com)
  - Lista de produtos elegíveis para venda via Parceiro Advocate

Fortinet Product Family	LATAM Criteria 2024
FortiGate	Até o FG-200
FortiGATE (VM)	FG-VM01V, FG-VM02V
FortiWIFI	Todos
FortiAP	Até a série 400
FortiMail	FortiMail200F e VM01, VM02
FortiManager	Todos
FortiAnalyzer	Todos
FortiSwitch	Até a série 200
FortiToken	Todos
FortiExtender	Todos
FortiClient	Todos
FortiVoice	Até a série 200 e GT, GT01, (ou até 50 rooms e 100 phones/funcionários)
FortiPhone	Todos
Forti EDR	Entry-level 200 agents/end points
FORTIRECORORDER	Até o FRC-100 e VMBASE & 10 Devices
FortiCAM	Todos
Accessories	Todos (a não ser compatível com categoria de produtos MID/HIGH não incluídos)
FortiSASE	Todos
FortiWeb Cloud	Todos
FortiPAM	Todos
FortiFlex	FC-10-ELAVR-221-02-12 e LIC-ELAVM-10K



## Renovações

O Registro de Oportunidade para renovações acontece de forma automática para o Parceiro que fez a venda dos contratos ainda válidos, portanto, nestes casos, não deve ser requisitado através do Partner Portal. Este Registro automático é cancelado após 10 dias úteis da data de vencimento dos contratos, passado este período, é recomendado o desconto competitivo para o Parceiro que o solicitar.

O desconto competitivo, bem como, a recomendação de faturamento direto ao cliente é apresentada somente ao Parceiro com o Registro de Oportunidade.

As cotações são enviadas mediante à apresentação do número de série (Serial#) da caixa para qual o Parceiro deseja vender o serviço. Com esta informação, o Distribuidor consegue verificar se o Parceiro que está solicitando a cotação fez a venda do contrato válido e se o vencimento está dentro dos 10 dias úteis da data de vencimento dos contratos.

Caso o Cliente Final solicite a alteração de Parceiro, a Fortinet avalia o caso com base no histórico apresentado pelo Cliente Final. Não é aceito solicitações oriundas da área de compras ou de profissionais que não ocupem cargos de gestão/decisão.

## Penalidades

Este documento deve ser mantido sob confidencialidade estrita entre a Fortinet e o Parceiro. A divulgação dos termos descrito aqui com qualquer entidade externa, incluindo o Cliente Final, é passivo de advertência e penalidade.

Atividades fora de conformidade com o Programa de Parceria são consideradas infração às regras. O Parceiro recebe imediatamente uma notificação da Fortinet e havendo reincidência há a demissão de Nível de Engajamento ou o término de parceria.

Reforçamos que não é permitido a venda/faturamento entre Parceiros. Parceiros só podem comercializar soluções/produtos/serviços Fortinet para Clientes Finais.

## Atuação em situações não previstas

Ainda que não listadas acima, pode haver particularidades em que a Fortinet se considera soberana para dar o encaminhamento que considerar apropriado à condução dos negócios.



**FORTINET**

[www.fortinet.com](http://www.fortinet.com)