

Managed Services Specialization des McAfee Partner Program

McAfee bietet Schutz vom Chip bis zur Cloud, sodass unsere MSP-Partner (Anbieter verwalteter Services) äußerst vielseitige und hochentwickelte Sicherheitslösungen als verwaltete Services bereitstellen können. Dank der an MSPs angepassten Kaufoptionen, der Funktionen zur Verwaltung mehrerer Mandanten, effizienterem Support und der marktführenden Lösungen können Sie Ihren Kunden mit dem Managed Services Specialization-Programm von McAfee erstklassige und profitable verwaltete Sicherheits-Services anbieten.

Folgen Sie uns



KURZVORSTELLUNG

Managed Services Specialization

Das Managed Services Specialization-Programm ist auf die Anforderungen von Partnern zugeschnitten, die ihren Endbenutzern im Rahmen eines Partnerangebots Mehrwertprodukte anbieten möchten. Das Programm stellt einen Rahmen für neue Preisgestaltungsmodelle, einfache Berichterstellung, Zugang zu Hardware, vor Ort eingesetzte oder Cloud-basierte Software sowie optimierten Partner-Support bereit, über den Sie Ihre Geschäftsmöglichkeiten erweitern und Ihren Kunden Mehrwert bieten können.

Dieses Spezialisierungsprogramm ist optimal für:

- Reine MSSPs (Managed Security Service Provider, Anbieter verwalteter Sicherheits-Services), die erstklassige Lösungen einsetzen möchten
- Hosting-Unternehmen, die Sicherheitsfunktionen in vorhandene Angebote einbetten oder eigenständige Sicherheits-Services erstellen möchten
- Kommunikationsunternehmen, die an einem zusätzlichen Sicherheits-Add-On oder Cross-Selling-Möglichkeiten interessiert sind
- Partner, die vom Vertrieb zum Verkauf von Mehrwertdiensten übergehen möchten

Vorteile der Managed Services Specialization

Für MSPs angepasste Kaufoptionen und Preisgestaltung

- Programm mit monatlicher Abrechnung
 - Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, von Kapital- zu Betriebsausgaben zu wechseln – ohne Risiko für Ihr Unternehmen.

- Vermeiden Sie Probleme mit Lizenz- und Abonnementverlängerungen.
- Nutzen Sie die Möglichkeit zum sofortigen Hinzufügen oder Entfernen von Benutzerkonten.

- Produktlizenzinhaber ist der Partner, nicht der Endbenutzer
- Programme mit Vorabzahlung für maximale Preisnachlässe

Überwachung und Verwaltung mehrerer Kundenumgebungen

- Produktübergreifende Tools zur Verwaltung und Bereitstellung
 - Verwalten Sie Lösungen für Endgeräte, Netzwerke, Daten und Compliance zentral.
 - Nutzen Sie standardisierte Plattformen, Prozesse und Support-Optionen.
 - Nutzen Sie kostengünstige Verwaltungs-Tools.
- Bereitstellung verwalteter Services für weitere Kunden mit den bestehenden Ressourcen

Effizienter Support

- Der Technik-Support für Unternehmen ist bei MSP-Angeboten mit monatlicher nutzungsbasierter Abrechnung enthalten. MSPs, die Schulungen zu bestimmten Produktfamilien abgeschlossen haben, können sich für Partner-Support höherer Stufen qualifizieren.
- Wachsendes Team erfahrener Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Support für Betriebsprozesse

KURZVORSTELLUNG

Marktführende Lösungen

- Für MSPs geeignete, hochskalierbare Sicherheitslösungen, z. B. unsere SIEM-Lösung (Sicherheitsinformations- und Ereignis-Management)
- Bewährte grundlegende Sicherheitslösungen (McAfee® Endpoint Protection, Web-Schutz-Produkte)
- Mit McAfee Global Threat Intelligence und McAfee Advanced Threat Defense herausragende Korrelations-Tools, um Bedrohungen einen Schritt voraus zu bleiben
- Möglichkeit zur Wahl zwischen lokalen und Cloud-Bereitstellungen

Anforderungen der Managed Services Specialization

- Registrierung beim McAfee Partner Program
- Zustimmung zu den Nutzungsbestimmungen der Managed Services Specialization von McAfee
- Besitz und Nutzung einer Technologielizenz von McAfee für McAfee-Produkte
- Endbenutzer-Service Level Agreement mit technischem Support rund um die Uhr
- Technik- und Support-Zertifizierungen im Rahmen des McAfee Partner Program für Zugriff auf nicht frei wiederverkäufliche Produkte sowie erweiterten Technik-Support

Bedingungen

Die Managed Services Specialization von McAfee ermöglicht Partnern beim Kauf von McAfee-Produkten die Nutzung von Mehrwertangeboten, die besondere Produktpreise, Lizenzen sowie Berichte beinhalten.

- **Preisgestaltung:** Die im Rahmen dieses Programms angebotenen McAfee-Produkte unterstützen flexible Geschäftsmodelle, die den Cashflow der Partner optimieren.
 - Nutzungsabhängige Preise mit monatlicher Abrechnung
 - Partner kann Ressourcen im Namen konkreter Endbenutzer betreiben
- **Nutzungsrechte:** McAfee-Partner mit Managed Services Specialization können folgende Vorteile nutzen:
 - **Verfügbare Produkte:** McAfee-Software-, SaaS- (Software-as-a-Service) sowie Hardware-Lösungen können vom Dienstleister genutzt werden
 - **Volumenstaffelung:** Die Preise werden (je nach Partner-Stufe im Managed Services Specialization-Programm) stufenweise gestaffelt, basierend auf dem Jahresumsatz im Zusammenhang mit allen McAfee-Produkten
 - **Berichterstellung durch Partner:** Unkompliziert einmal im Monat zu erstellender Nutzungsbericht

McAfee Partner Technical Support

Das McAfee Partner Technical Support-Programm für Dienstleister bietet Ihrem Unternehmen einen verbesserten Eskalationsweg, der die Problembeseitigung beim Endbenutzer verkürzt. Als qualifizierter Partner können Sie Ihren Endbenutzern mit der Gewissheit technischen Support anbieten, dass Sie schnellen Zugang zu den erweiterten Ressourcen des McAfee-Technik-Supports haben.

KURZVORSTELLUNG

- Der **Support für Unternehmen** ist bei MSP-Angeboten mit monatlicher nutzungsbasierter Abrechnung enthalten.
- **Base Partner Support** umfasst jederzeit verfügbaren Telefon-Support, schnelle Antworten von Support-Spezialisten der Stufe II, Zugang zu speziellen Schulungen, zu virtuellen Produkttests sowie zum McAfee ServicePortal.
- **Advanced Partner Support** erweitert den Base Partner Support für qualifizierte Partner um Direktzugang zu McAfee-Produktspezialisten der Stufe III, einen festgelegten McAfee Account Manager für Partner-Support, Zugang zum Platinum Portal, Zugriff auf Produkte bereits vor der Veröffentlichung sowie Nutzung von Diagnose- und Problembhebungs-Tools.

Autorisierungen für Produktschulungen zur Managed Services Specialization

Durch den Abschluss von Schulungen für Managed Services Specialization-Produktfamilien stärken Sie Ihre Kundenbeziehung als vertrauenswürdiger Partner.

Mit den Schulungsautorisierungen in diesen Bereichen weisen Sie nach, dass Sie über die technischen Kenntnisse von McAfee-Sicherheitsprodukten verfügen und Ihren Kunden Beratung sowie Support zu relevanten McAfee-Lösungen bieten können. Im Rahmen der Managed Services Specialization verfügbare Autorisierungen für Produktfamilien:

- McAfee ePolicy Orchestrator® (McAfee ePO™)
- McAfee Management for Optimized Virtual Environments (MOVE) AntiVirus
- McAfee Host Intrusion Prevention for Server
- McAfee Application Control
- McAfee Data Loss Prevention (DLP) Endpoint
- McAfee Endpoint Protection Suite
- McAfee Advanced Threat Defense
- McAfee Network Security Platform
- McAfee Web Protection
- McAfee Data Loss Prevention (DLP) Network
- McAfee Enterprise Security Manager
- McAfee Threat Intelligence Exchange
- McAfee Active Response

Weitere Informationen

Weitere Informationen zu den Schulungsanforderungen finden Sie im McAfee-Lernzentrum für Partner über das McAfee-Partnerportal. Informieren Sie sich noch heute – egal ob Sie ein etablierter MSP oder Neueinsteiger sind.

Bitte besuchen Sie www.mcafee.com/de/partners/mssp.



Ohmstr. 1
85716 Unterschleißheim
Deutschland
+49 (0)89 3707 0
www.mcafee.com/de

McAfee, das McAfee-Logo, ePolicy Orchestrator und McAfee ePO sind Marken oder eingetragene Marken von McAfee, LLC oder seinen Tochterunternehmen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Namen und Marken sind Eigentum der jeweiligen Besitzer.
Copyright © 2017 McAfee, LLC. 62301_0416
APRIL 2016