



Guía de especialización de MSP

kaspersky

Obtenga más información en kaspersky.es

Índice

¿A quién va dirigido el programa?	1
¿Por qué ser partner MSP de Kaspersky?	1
Elija entre nuestro completo portfolio de soluciones de seguridad de endpoints B2B	1
Descripción general de las ventajas para partners MSP	2
Detalles de las ventajas	2
Ventajas de las licencias	2
Ventajas financieras y de ventas	3
Ventajas para el marketing y las comunicaciones	4
Ventajas técnicas y de asistencia	4
Cómo unirse al programa de partners MSP de Kaspersky	5
Requisitos previos	5
Proceso	5
Renovación del estado del partner MSP	6
Rescisión del estado de partner MSP	6
Cambios en los términos y condiciones	6
Certificación MPS	7

Guía de especialización de MSP de 2019

¿A quién va dirigido el programa?

Los proveedores de servicios gestionados (MSP) ofrecen a las empresas una forma flexible de externalizar la gestión de IT y la provisión de IT, y el MSP se ocupa de gestionar los sistemas de IT propios de una empresa o proporciona plataformas alojadas para que esta ejecute sus aplicaciones.

A medida que la ciberseguridad se convierte en un problema cada vez más importante para las empresas, muchas de estas esperan que el MSP elegido mejore los servicios que se ofrecen. Se exige a los MSP que introduzcan una seguridad más eficaz en el paquete general de servicios que prestan a sus clientes.

El programa de partners MSP de Kaspersky (el "programa") es perfecto para MSP que deseen una forma eficaz y rentable de añadir ciberseguridad de primera clase a su gama de ofertas.

¿Por qué ser partner MSP de Kaspersky?

Formar parte del programa puede ayudar a los MSP a aumentar sus ingresos de ventas, tanto de sus clientes actuales como de los nuevos. Además, el programa está diseñado para ayudar a minimizar los gastos administrativos y el uso de recursos.

La amplia gama de soluciones de seguridad de Kaspersky está basada en tecnologías premiadas y puede suponer muchas ventajas:

- Se instalan de forma rápida y sencilla.
- La seguridad se puede ofrecer en las instalaciones del MSP o a través de la nube.
- Las tareas de gestión de la seguridad se simplifican a través de una consola basada en la nube.
- Se admiten instalaciones multiempresa.
- Se pueden integrar con una gama de plataformas RMM y PSA habituales.
- Los partners pueden pagar las licencias con una suscripción mensual.
- Los precios según niveles ofrecen mayores descuentos para grandes volúmenes de ventas.

Mayor facilidad para cambiar a Kaspersky

Al ofrecer a los nuevos partners de MSP un "periodo de gracia" especial y, en casos concretos, precios especiales, Kaspersky brinda a los MSP una forma sencilla de proporcionar a sus clientes soluciones probadas de ciberseguridad de Kaspersky.

Elija entre nuestro completo portfolio de soluciones de seguridad de endpoints B2B

Un partner de MSP puede adquirir licencias para cualquiera de los siguientes productos de seguridad de endpoints B2B de Kaspersky y pagarlas mediante una suscripción mensual:

- Kaspersky Endpoint Security for Business Advanced
- Kaspersky Endpoint Security for Business Select
- Kaspersky Hybrid Cloud Security
- Kaspersky Endpoint Security Cloud
- Kaspersky Endpoint Security Cloud+
- Kaspersky Security for MS Office 365
- Kaspersky Security for Mail Server
- Kaspersky Automated Security Awareness Platform
- Kaspersky Security for Internet Gateway
- Kaspersky Small Office Security

Descripción general de las ventajas para partners MSP

Los partners que participan en el programa de partners MSP de Kaspersky pueden disfrutar de las siguientes ventajas:

Ventajas de las licencias:

- Licencias con suscripción mensual
- Una licencia para varios clientes o licencias individuales para cada uno de ellos
- Los partners MSP son propietarios de la licencia
- Licencias de prueba gratuita de hasta *30 días

Ventajas financieras y de ventas:

- Precios agregados basados en niveles
- Precios especiales**
- Ventajas del programa de partners Kaspersky United***
- Periodo de gracia de 90 días

Ventajas para el marketing y las comunicaciones:

- Formación sobre ventas online
- Material de marketing
- Logotipo de partner certificado y certificado de especialización de MSP

Ventajas técnicas y de asistencia:

- Integración con herramientas RMM y PSA
- Base de conocimientos técnicos
- Cursos de formación técnica y seminarios web
- Asistencia técnica de segundo nivel
- Se incluyen cinco casos de asistencia técnica Premium durante los primeros 12 meses

* El periodo de prueba gratuita es válido hasta el final del mes natural actual

** Al recibir la aprobación de Kaspersky

*** Consulte la Guía del programa de partners de Kaspersky United para obtener más información

Detalles de las ventajas

Ventajas de las licencias

Suscripciones mensuales

Los costes de suscripción mensuales y flexibles ayudan a los MPS y a sus clientes a controlar los costes y a garantizar que solo pagan por la seguridad que necesitan.

Licencias sencillas: para cubrir a los diferentes clientes del MSP

Cuando un partner adquiere licencias de suscripción para un producto de Kaspersky, puede proporcionar servicios de ciberseguridad gestionados, en función del producto, a sus clientes. El partner MSP puede utilizar una licencia para varios clientes o licencias individuales para cada uno de ellos.

Propiedad de la licencia: para facilitar la administración y el control de las relaciones con los clientes

Kaspersky reconoce la importancia de las relaciones que se establecen entre el MSP y sus clientes. Cuando un partner MSP adquiere licencias, tiene la opción de ser propietario de dichas licencias y puede proporcionar seguridad de IT a sus clientes (de acuerdo con los términos y condiciones de la licencia del producto de Kaspersky).

Prueba gratuita de 30 días

La prueba gratuita de hasta 30 días ofrece a los partners la oportunidad de evaluar el rendimiento y las capacidades de los productos de Kaspersky pertinentes.

Ventajas financieras y de ventas

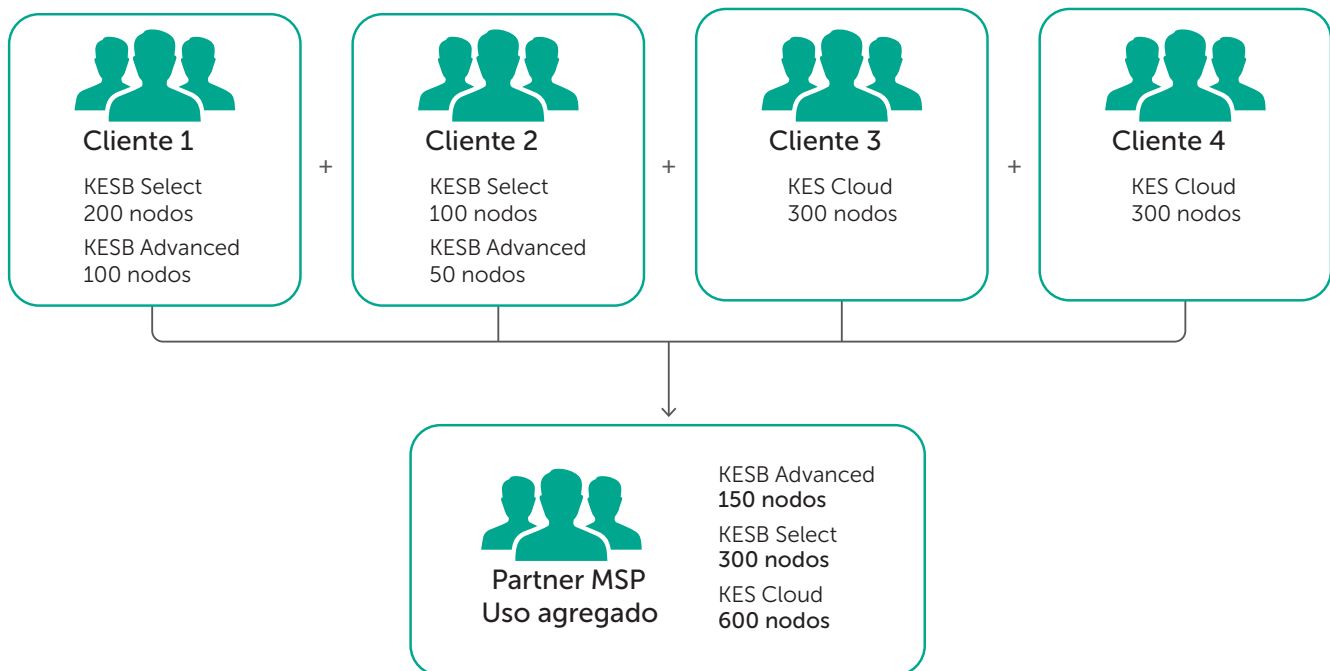
Precios según niveles

La lista de precios oficial de Kaspersky se basa en el modelo de volumen. Cuanto mayor sea el volumen, menor será el precio por endpoint*.

Los precios agregados basados en niveles permiten al partner MSP beneficiarse del precio que se aplica al número total de licencias que adquiere, independientemente de si las licencias son para proporcionar seguridad a uno de los clientes del MSP o para varios clientes. Los precios agregados basados en niveles se aplican mensualmente. Durante cada mes natural, el precio se basa en el volumen total de licencias adquiridas por el partner durante ese mes.

Para cada producto individual se aplican niveles y agregaciones diferentes. Los precios y descuentos no se aplican a las ventas totales del partner de todos los productos.

* Puede variar. Compruebe la lista de precios real con su distribuidor.



Precios especiales

En circunstancias concretas, los partners MSP pueden solicitar precios especiales a Kaspersky. Kaspersky evaluará la solicitud y decidirá si ofrece el precio especial al partner. La decisión de Kaspersky dependerá de varios factores y Kaspersky se reserva el derecho de pedir al partner que proporcione información y detalles relacionados con la solicitud.

Ventajas para los partners Silver, Gold y Platinum existentes

Los partners que ya hayan alcanzado el nivel Silver, Gold o Platinum en el programa de partners de Kaspersky United y que también se hayan unido al programa de partners MSP podrán optar a todas las ventajas que sean relevantes para su estado en el programa de partners de Kaspersky United. Esto incluye los descuentos trimestrales pertinentes (tal y como se definen en el programa de partners de Kaspersky United para el nivel de estado del partner). Al calcular los descuentos, las ventas trimestrales del partner con el programa MSP Partner contarán para las ventas totales del partner de ese trimestre.

Incorporación rápida y eficaz

Un proceso de incorporación automatizado, al que se puede acceder desde el portal de partners de Kaspersky, ayuda a los partners a unirse al programa de partners MSP y a comenzar a vender servicios de ciberseguridad.

Periodo de gracia de 90 días

Cuando un nuevo partner se una al programa de partners MSP, se le asignará un periodo de gracia de 90 días para obtener la certificación. Antes de que finalice el periodo de gracia, el partner deberá cumplir todos los requisitos para unirse al programa de partners MSP, incluida la certificación. El periodo de gracia comenzará a partir de la fecha en la que Kaspersky haya aprobado el registro del partner en el programa. Durante el período de gracia, el partner tendrá derecho a un precio agregado basado en niveles.

Si, al final del periodo de gracia, el partner no cumple con los requisitos, o si no consigue la certificación dentro del periodo de gracia, el partner dejará de tener derecho a un precio agregado basado en niveles y dejará de estar autorizado a proporcionar seguridad a sus clientes.

Ventajas para el marketing y las comunicaciones

Formación online y seminarios web

Kaspersky ha creado una amplia gama de cursos de autoaprendizaje y seminarios web que ayudan a los partners a obtener más información sobre nuestros productos y cómo venderlos. La lista completa de cursos está disponible en www.kasperskypartners.es.

Materiales de marketing

Para ayudar a los partners a impulsar la demanda y ganar nuevas ventas, Kaspersky ha creado una amplia gama de materiales de marketing, entre los que se incluyen documentos técnicos, estudios frente a la competencia y mucho más. Se puede acceder fácilmente a los materiales en la sección MSP del portal de partners de Kaspersky.

Certificado y logotipo

El logotipo de partner MSP especializado y el certificado de partner MSP ayudan a los partners a demostrar sus credenciales a los clientes. Los partners que se hayan unido correctamente al programa de partners MSP pueden descargar su certificado del portal de partners.

Ventajas técnicas y de asistencia

Integración con plataformas RMM y PSA

Nuestros productos de seguridad de endpoints B2B son compatibles con muchas de las herramientas de supervisión y gestión remota (RMM) y automatización de servicios profesionales (PSA) más populares, entre las que se incluyen:

- SolarWinds N-central
- ConnectWise Automate
- ConnectWise Manage
- Autotask
- Tigerpaw

Esta compatibilidad ayuda a los partners MSP a supervisar y gestionar la seguridad, automatizar los procesos empresariales clave y gestionar los costes.

Base de conocimientos técnicos

La base de conocimientos, a la que se puede acceder fácilmente a través del portal de partners, ofrece asistencia técnica online con función de búsqueda sobre los productos de Kaspersky.

Formación técnica

Nuestros cursos de autoaprendizaje y seminarios web ayudan a los equipos técnicos de los partners a obtener más información sobre nuestros productos. La lista completa de cursos y seminarios web está disponible en www.kasperskypartners.es.

Asistencia técnica de segundo nivel

Si se ha instalado un producto de Kaspersky de acuerdo con las normas y directrices de Asistencia técnica y se han aplicado las últimas actualizaciones, nuestro equipo técnico proporcionará al partner asistencia técnica de segundo nivel. Puede consultar una descripción de nuestro servicio de asistencia técnica estándar y sus normas en <http://support.kaspersky.es>.

Casos de asistencia técnica Premium gratuitos

Durante los primeros 12 meses, a partir de la fecha en la que un partner se una al programa de partners MPS (no anualmente), el partner tendrá derecho a un total de cinco casos de asistencia técnica Premium. Para cada uno de estos cinco casos, el partner debe solicitar asistencia de una de las siguientes vías:

- A través del portal web de asistencia técnica de Kaspersky, que puede recibir solicitudes de forma ininterrumpida
- A través de la línea telefónica prioritaria de Kaspersky correspondiente
- Por correo electrónico (solo cuando se produce un problema con el acceso a la cuenta de empresa), que puede recibir solicitudes de forma ininterrumpida

Si el partner MSP supera estos 5 (cinco) casos, puede adquirir asistencia técnica Premium mediante la realización de un pago.

Un partner puede adquirir asistencia técnica Premium para un número específico de incidentes en cualquier momento durante su participación en el programa de partners MSP. El precio de dicha asistencia se introduce en la lista oficial de precios de Kaspersky (NOTA: Los precios pueden modificarse en cualquier momento).

Cómo unirse al programa de partners MSP de Kaspersky

Requisitos previos

Todos los partners que deseen solicitar su participación en el programa de partners MSP, deben poder demostrar que ya cumplen lo siguiente:

- Proporcionan servicios de IT gestionados a sus clientes.
- Han establecido contratos anuales o de varios años para suministrar servicios gestionados a los clientes.
- Proporcionan asistencia técnica de primer nivel a sus clientes.

Proceso



Para unirse al programa de partners MSP, las empresas que cumplan los requisitos deben seguir estos pasos:

- Visitar el portal de partners de Kaspersky y solicitar convertirse en partner Registered en el programa de partners de Kaspersky United.
- Enviar el formulario de solicitud del programa de partners MSP y aceptar el acuerdo público de MSP.
- Esperar la aprobación por correo electrónico de la oficina local de Kaspersky.
- Elegir un distribuidor local integrado en el sistema de suscripción KORM B2B de Kaspersky* (la sección MSP del portal de partners incluye una lista de distribuidores pertinentes).
- Empezar a adquirir productos de seguridad de endpoints B2B de Kaspersky del distribuidor local elegido.
- Superar uno de los exámenes técnicos de MSP pertinentes y ver el vídeo de formación de ventas para MSP en un plazo de 90 días a partir de la fecha en la que Kaspersky apruebe el registro en el programa de partners MSP.
- Cumplir todas las políticas y directrices de Kaspersky que correspondan.

Puesto que el programa de partners MSP forma parte del programa de partners de Kaspersky United, todos los partners MSP deben cumplir también todas las políticas pertinentes del programa de partners de Kaspersky United.

* El sistema de suscripción KORM B2B es el sistema de gestión de pedidos de Kaspersky que permite a los distribuidores crear, ampliar, modificar y cancelar pedidos de licencias mensuales de productos de seguridad de endpoints B2B de Kaspersky.

Renovación del estado del partner MSP

Cada partner MSP debe renovar su estado de colaboración cada año natural. La renovación debe realizarse al principio del año correspondiente. Puesto que las renovaciones se producen al inicio del año natural, la primera renovación del partner se producirá en algún momento en los primeros 12 meses de su participación en el programa.

Para optar a la renovación, el partner MSP debe seguir cumpliendo todos los requisitos del programa de partners MSP y todos los requisitos correspondientes del programa de partners de Kaspersky United. Los partners que no cumplan los requisitos disfrutarán de un periodo de gracia de 90 días. Durante el periodo de gracia, el partner deberá subsanar todos los incumplimientos.

Rescisión del estado de partner MSP

Kaspersky se reserva el derecho de retirar a una empresa del programa de partners MSP si esa empresa causa algún perjuicio directo o indirecto a Kaspersky.

Además, Kaspersky se reserva el derecho de suspender o rescindir el estado de un partner MSP si este no mantiene su posición en el programa, o si el partner incumple las políticas vigentes en ese momento de Kaspersky.

Cambios en los términos y condiciones

Kaspersky se reserva el derecho de alterar o suspender el programa de partners MSP de Kaspersky en cualquier momento o, sin limitación alguna, cualquier condición, requisito o beneficio contenido en este documento. Todos estos cambios serán efectivos a partir de su publicación en el portal de partners o en el momento en que Kaspersky indique.

Apéndice 1

Certificación MPS

En función del negocio del partner, el partner puede seleccionar uno de los siguientes cursos y exámenes:

- Kaspersky Security Center para proveedores de servicios gestionados (referencia del examen: KLE 012)

-

- Kaspersky Endpoint Security Cloud (referencia del examen: KLE 040)

Para obtener la certificación, el partner deberá aprobar uno de los exámenes técnicos anteriores y también tendrá que ver el vídeo de formación de ventas para MSP.

La certificación del programa de partners MSP tiene una validez de 1 año natural.

Noticias de ciberamenazas: www.viruslist.es
Noticias de seguridad de IT: business.kaspersky.es/

www.kaspersky.es

kaspersky BRING ON
THE FUTURE