



# Ironchip Partner Program

IRONCHIP TELCO S.L.

Documento confidencial. Uso exclusivo de partners Ironchip.

# INDICE

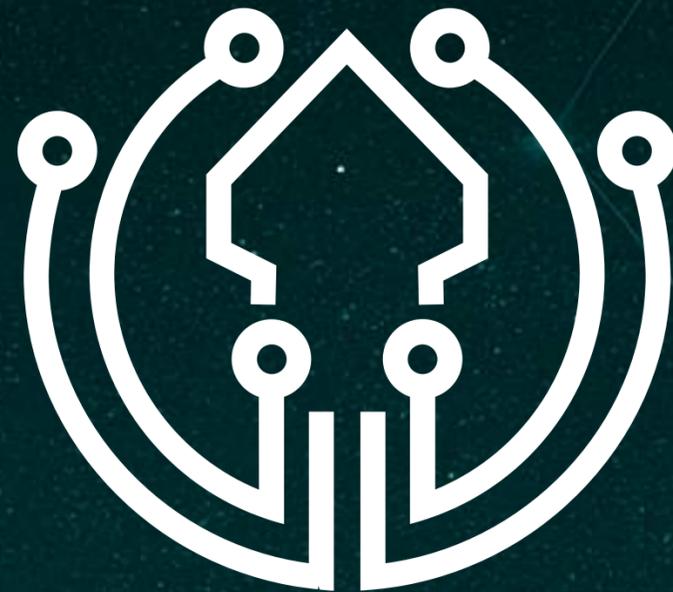
**1** Propósito del programa

**2** Criterios para la selección de partners

**3** Programa de canal

**4** Registro de la Oportunidad o Deal Registration

# Propósito del programa



# OBJETIVO ESTRATÉGICO



## AUMENTAR VENTAS Y ADOPCIÓN TECNOLÓGICA

Impulsar oportunidades de negocio mediante partners capacitados que actúan como una extensión del equipo comercial, ampliando la cobertura sin necesidad de escalar directamente la fuerza de ventas interna.



## IMPULSAR LA ESPECIALIZACIÓN Y EL VALOR AÑADIDO

Fomentar que los partners complementen la solución con servicios propios (auditoría, integración, SOC, consultoría de seguridad), aumentando el valor global ofrecido al cliente.



## MEJORAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Garantizar despliegues seguros, eficientes y bien soportados gracias a partners especializados y certificados que conocen a fondo la solución y las mejores prácticas de ciberseguridad.



## EXPANSIÓN COMERCIAL Y DE MARCA

Aprovechar la red de partners para aumentar la presencia de la marca en nuevas geografías y segmentos. En ciberseguridad, donde la confianza es clave, contar con partners locales reconocidos ayuda a fortalecer la percepción de marca y a acelerar la adopción de la tecnología..



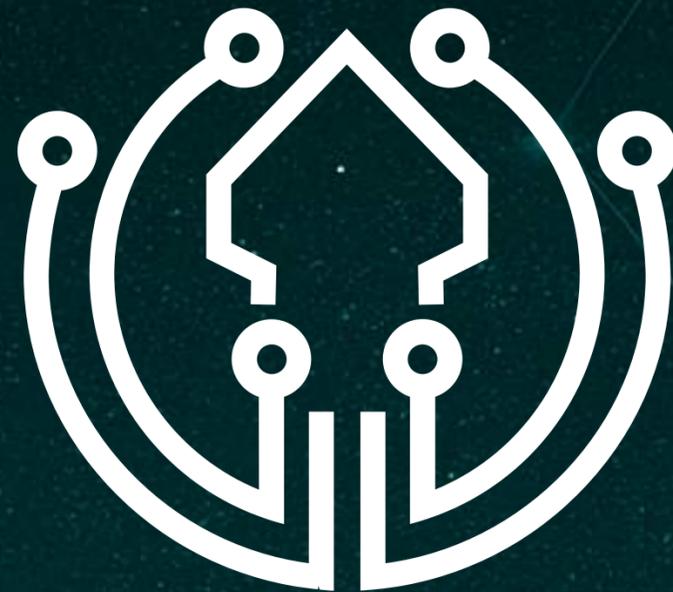
## ESCALAR OPERACIONES

Facilitar el crecimiento del fabricante apoyándose en la estructura operativa, técnica y comercial de sus partners, manteniendo la eficiencia mientras se gana cobertura de mercado.



## OBJETIVOS CLAVE

# Criterios para la selección de **partners**



# CRITERIOS PARA LA CUALIFICACIÓN DE PARTNERS

Para garantizar el éxito de nuestro programa de partners y mantener altos estándares de calidad, se han establecido requisitos específicos para su incorporación.

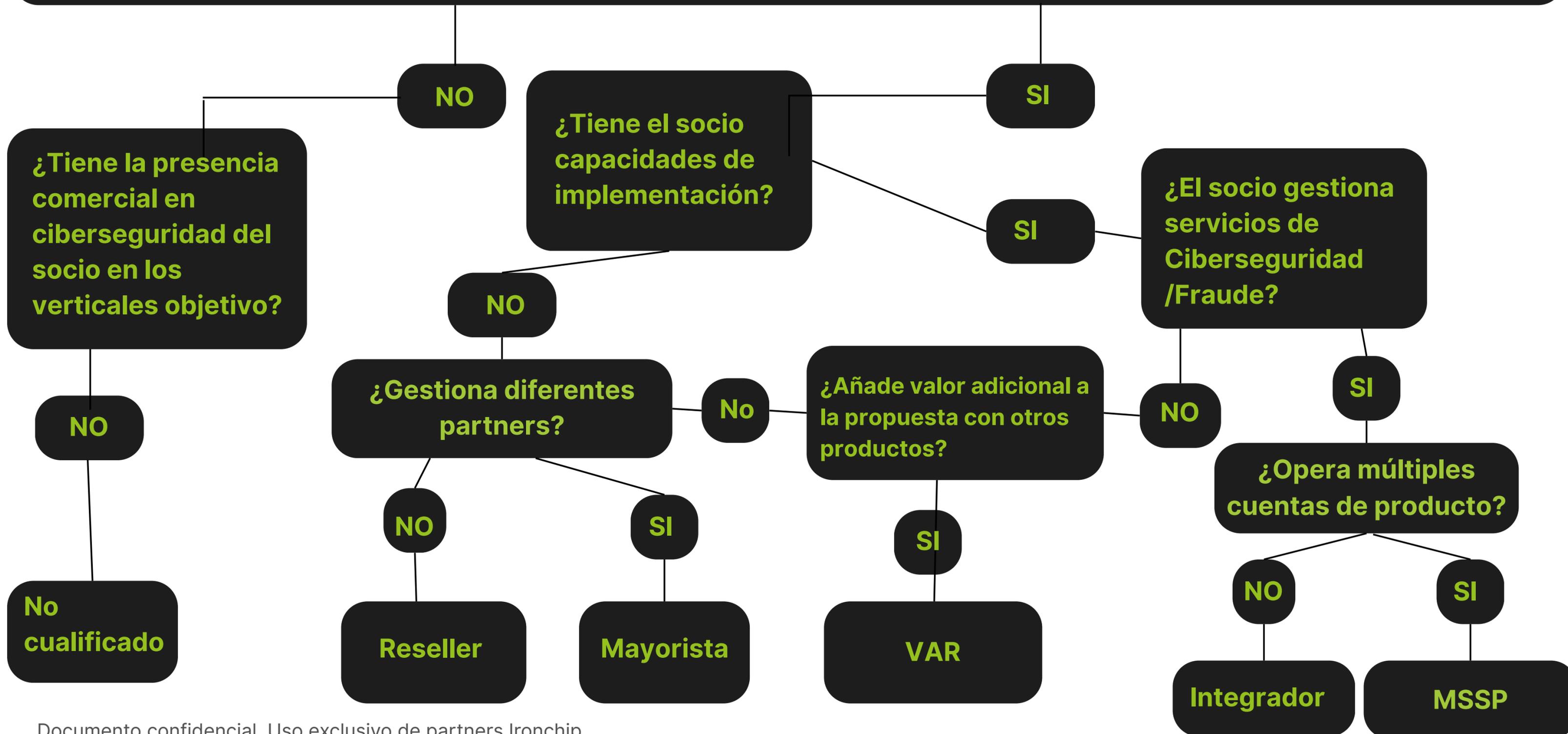
Estos criterios están diseñados para identificar partners comprometidos con la excelencia y alineados con nuestros objetivos empresariales:



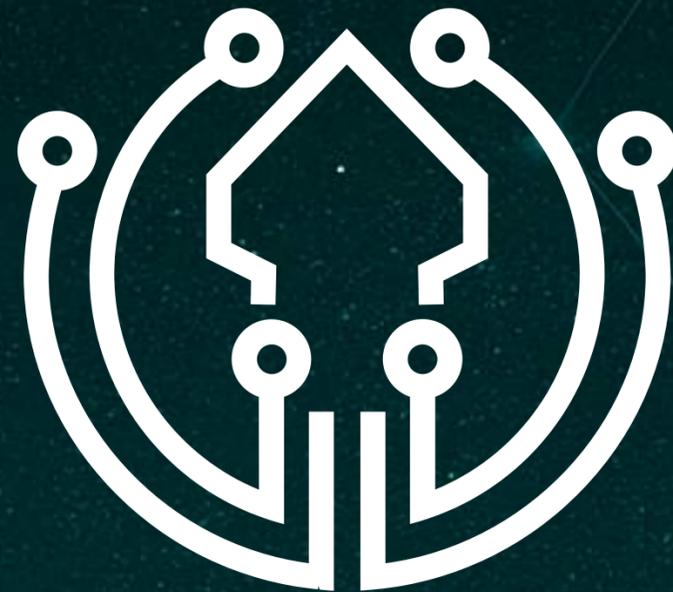
# CRITERIOS CLAVE DE SELECCIÓN



# TIENE EXPERIENCIA EN AUTENTICACIÓN/DETECCIÓN DE FRAUDE CON SOCIOS



# Programa Iron Channel



# PROGRAM STRUCTURE



## PARTNER TIERS

Los partners se clasifican en niveles según su **rendimiento y compromiso**. Los niveles superiores ofrecen mayores beneficios, como comisiones más altas, soporte y acceso a eventos. Los criterios incluyen volumen de ventas, formación, satisfacción del cliente y contribuciones de marketing, con una estructura transparente que facilita el progreso.

**Gold Tier:** Reservado para los partners de mejor rendimiento, ofrece máximos beneficios, soporte, formación y acceso a planificación estratégica, reconociendo a quienes generan alto valor y superan expectativas.

**Requerimientos**

- A partir de: 250.000€/año de ACV para Ironchip+Mayorista.

**Beneficios**

- Margen: 30%
- DR: 15%
- Co-Op funds: 2%.

**Growth Tier:** Para los que han demostrado un mayor nivel de compromiso y rendimiento. Los partners Growth son reconocidos por su creciente contribución y se les anima a seguir desarrollando su experiencia y presencia en el mercado.

**Requerimientos**

- Hasta: 250.000€/año de ACV para Ironchip+Mayorista.

**Beneficios**

- Margen: 25%
- DR: 10%
- Co-Op funds: N/A.

**Foundational Tier:** Es para partners que inician con nosotros, brindando soporte básico, formación inicial y recursos de marketing como punto de partida para su crecimiento.

**Requerimientos**

- Hasta: 50.000€/año de ACV para Ironchip+Mayorista.

**Beneficios**

- Margen: 20%
- DR: 5%
- Co-Op funds: N/A.

**Periodo de cumplimiento:**

- Cumplimiento flexible\*

**Gold Tier:** Reservado para los partners de mejor rendimiento, ofrece máximos beneficios, soporte, formación y acceso a planificación estratégica, reconociendo a quienes generan alto valor y superan expectativas.

**Obligaciones partner**

- Business & MK plan.
- 1 Webinar conjunto anual.
- Seguimiento Quincenal.
- Uso corporativo de Ironchip.
- Certificaciones: 3 AE + 2 SE.

**Obligaciones Ironchip**

- 1 Gerente de cuenta
- Apoyo y recursos para acciones de MK.
- Acceso a herramientas en entornos BETA.
- Acceso a eventos exclusivos.

**Growth Tier:** Para los que han demostrado un mayor nivel de compromiso y rendimiento. Los partners Growth son reconocidos por su creciente contribución y se les anima a seguir desarrollando su experiencia y presencia en el mercado.

**Obligaciones partner**

- Business plan consensuado.
- Laboratorio propio (NFR).
- Seguimiento mensual.
- Certificaciones: 2 AE + 1 SE.

**Obligaciones Ironchip**

- 1 Gerente de cuenta
- Apoyo acciones de MK.
- Acompañamiento venta cliente final.

**Foundational Tier:** Es para partners que inician con nosotros, brindando soporte básico, formación inicial y recursos de marketing como punto de partida para su crecimiento.

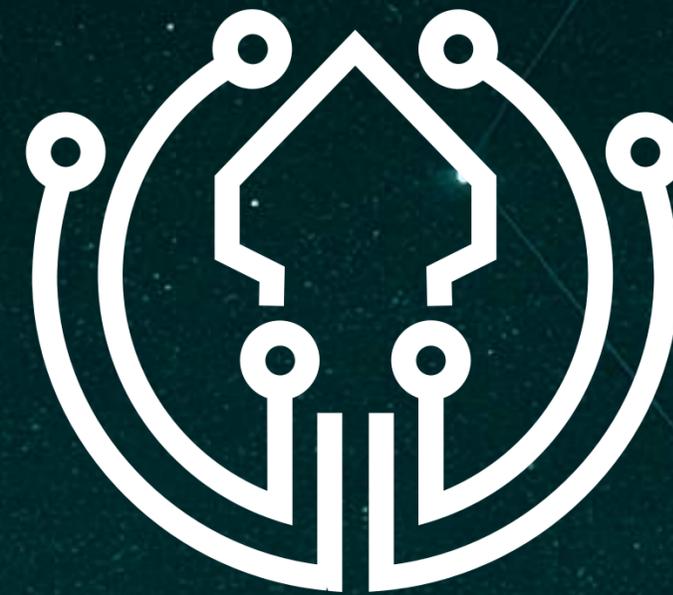
**Obligaciones partner**

- Laboratorio propio (NFR)
- Seguimiento trimestral.
- Certificaciones: 1 AE.

**Obligaciones Ironchip**

- Acompañamiento venta cliente final.

# Registro de la Oportunidad o Deal Registration



# Fases - DEAL REGISTRATION



# 1

## Identificar la Oportunidad

El partner identifica una posible oportunidad de venta.

# 2

## Envío de la oportunidad

El partner envía un formulario de DR por correo electrónico.

# 3

## Revisión de Ironchip

Ironchip evalúa el registro de la oportunidad.

# 4

## Aprobación

Ironchip aprueba o rechaza el registro de la oportunidad.

# Fases - DEAL REGISTRATION



# 1

## Incentivos y Soporte

Si el registro de la oportunidad es aprobado, al partner se le otorgan los beneficios asociados.

# 2

## Progresión de oportunidad

Ironchip apoya al partner durante todo el ciclo de ventas.

# 3

## Cierre y orden de compra

Tras el cierre exitoso de la oportunidad, el partner comunica y envía la orden de compra (PO) a Ironchip.

# DEAL REGISTRATION - Requerimientos



El partner debe informar a Ironchip sobre la oportunidad, proporcionando la información necesaria para su cualificación por medio del envío por correo del **formulario DR a [partner@ironchip.com](mailto:partner@ironchip.com)**



El Channel Manager debe aprobar o rechazar la solicitud en un plazo de 5 días. Para otorgar un DR valido, mínimo debe haber habido una reunión con el prospecto final e identificado el caso de uso.



El registro de la oportunidad implica exclusividad durante 6 meses, siempre y cuando se realice una gestión activa del mismo.



Si el DR es aceptado, tendrá el precio preferente del mercado. Si se requiere descuentos adicionales habrá que coordinarlo por escrito con Ironchip.



# Ironchip Partner Program

IRONCHIP TELCO S.L

.Beurko Viejo, 1. Barakaldo

+34 944 075 954

[partners@ironchip.com](mailto:partners@ironchip.com)

Paseo de la castellana, 200 planta 5º. Madrid.