



Programa de Partners SMiD Cloud



info@smidcloud.com

www.smidcloud.com

+34 915 466 856

C/ Cristobal Bordiú 35, oficina 501
28003-Madrid

INDICE

1	Sobre SMiD Cloud	2
2	Productos SMiD	2
3	¿Quiénes son nuestros partners?	3
3.1.	Reseller Partner de SMiD Cloud - SRP.....	3
3.2.	Consulting Partner SMiD Cloud - SCP.....	4
4	¿Cuáles son las ventajas de ser partner de SMiD Cloud?.....	4
5	Modelo de distribución de los productos SMiD Cloud.....	6
6	Ejemplos típicos de proyectos de nuestro partners.	7
6.1.	Ejemplo de Proyecto pequeño.....	7
6.2.	Ejemplo de proyecto de tamaño mediano.....	7
6.3.	Ejemplo de Proyecto ad hoc.	8
7	Prerrequisitos para ser partner de SMiD Cloud.	8
8	¿Qué formación ofrecemos a nuestros partners?.....	9
8.1.	Curso básico para la venta: SRP	9
8.2.	Curso de capacitación técnica para SCP.....	10
9	¿Cómo puede ser partner de SMiD Cloud?.....	10

1 Sobre SMiD Cloud

SMiD Cloud es una empresa tecnológica especializada en seguridad de la información fundada en 2011.

Somos expertos en criptografía, criptoanálisis y soluciones de seguridad avanzadas y llevamos más de 15 años en el sector de la seguridad TI diseñando, desarrollando e implementando soluciones personalizadas para clientes de casi todos los sectores, desde Defensa hasta Administración Pública o Gaming. Siempre contamos con la confianza de nuestros clientes.

Desarrollamos la tecnología SMiD como solución para uno de los mayores problemas de seguridad relacionados con almacenamiento de la información digital.

2 Productos SMiD

En SMiD Cloud hemos desarrollado la tecnología SMiD para garantizar el almacenamiento seguro y confidencial de la información. La tecnología de SMiD Cloud es modular, escalable y muy adaptable, hay una solución para cada necesidad y escenario, desde profesionales y PYMEs hasta grandes empresas y corporaciones.

Los dispositivos SMiD office son perfectos para PYMEs o departamentos en empresas grandes. Son dispositivos plug&play que cifran y almacenan la información protegida donde el cliente necesite, incluso en nubes públicas. De este modo, SMiD permite tener una copia de toda la información crítica de la empresa bien protegida fuera de la oficina, sin riesgo frente a ataques de malware, desastres, robos, etc., y siempre cumpliendo con la GDPR.

Esta es una tarea de seguridad crucial en cualquier empresa hoy en día.

Nuestros productos cumplen con la normativa más exigente incluso en el caso de clientes que manejan datos en áreas donde la seguridad es crítica.

Puede encontrar información más detallada de los productos de SMiD Cloud en nuestros folletos y documentos de venta.

3 ¿Quiénes son nuestros partners?

Los partners autorizados de SMiD Cloud son responsables de la comercialización de los productos de SMiD Cloud. Son el contacto con el cliente final y deben tener experiencia y formación para proporcionarles información y asesoramiento sobre la familia de productos, presentarle soluciones adecuadas e implementar proyectos independientemente.

Nuestros partners son integradores de sistemas y proveedores de soluciones, desarrolladores y proveedores de Cloud de todos los tamaños, con diferentes estrategias y base de clientes, desde negocios pequeños activos en un área determinada hasta grandes empresas internacionales. No estamos interesados en empresas que sólo están interesados en revender nuestros productos sin un mayor conocimiento de los mismos. Buscamos partners de negocio que cuiden la relación con sus clientes y que quieran cumplir con los estándares de calidad necesarios en el sector de la seguridad IT.

SMiD Cloud ofrece dos opciones posibles de partners:

3.1. Reseller Partner de SMiD Cloud - SRP

Como *Reseller Partner (SRP)* podrá vender todos los productos de SMiD Cloud.

SMiD Cloud se hará cargo de los servicios de soporte, mantenimiento y resolución de incidencias:

- Asistencia en la Instalación y Configuración inicial. Atención a Incidencias 5x8 (soporte remoto)
- Soporte preventivo remoto: Inspecciones anuales
- Instalación de software por fallo o necesidad de actualización
- Pruebas para verificación de la reposición del servicio
- Registro, seguimiento y documentación de la incidencia hasta su resolución

3.2. Consulting Partner SMiD Cloud - SCP

Es nuestro modelo principal de relación con los partners que se especializan en nuestros productos. Como *Consulting Partner* (SCP) de SMiD Cloud, su personal podrá aconsejar a sus clientes, implementar proyectos y proporcionar los servicios de asistencia en la implementación, mantenimiento y soporte a sus clientes. Recibirá mayores descuentos en los productos.

Los servicios mínimos a prestar por el SCP serán:

- Asistencia en la Instalación y Configuración inicial. Atención a Incidencias 5x8 (soporte remoto)
- Soporte preventivo remoto: Inspecciones anuales
- Instalación de software por fallo o necesidad de actualización
- Pruebas para verificación de la reposición del servicio
- Escalado a fabricante
- Registro, seguimiento y documentación de la incidencia hasta su resolución

4 ¿Cuáles son las ventajas de ser partner de SMiD Cloud?

Trabajando con SMiD Cloud tendrá un socio competente de negocio para proteger la información de sus clientes y garantizarles el cumplimiento GDPR, con respecto a la integridad y confidencialidad de los datos procesados por SMiD. No hay nada como SMiD en el mercado, un sencillo dispositivo que ofrece la privacidad total en cualquier sistema de almacenamiento, incluso en nubes públicas. Cifra automáticamente todos los datos antes de almacenarlos, haciéndolos inaccesibles a cualquiera si hay brechas de seguridad, robo de información o intrusión no autorizada. También elimina el riesgo en local, ya que los datos nunca se almacenan en claro.

1. Proporcionar a empresas y particulares cumplimiento normativo en el almacenamiento en la nube, 100% seguro y confidencial.

2. Ofrecer a sus clientes un nivel de seguridad de su información superior al de otras soluciones.
3. Comercializar una solución innovadora antes que otros en el mercado.
4. Atraer clientes en industrias con barreras de entrada para el almacenamiento en la nube (sector salud, entidad públicas, etc.).
5. Permitir a sus clientes proporcionar confidencialidad absoluta a sus pacientes o usuarios

SMiD Cloud también ofrece los siguientes beneficios:

- **Descuentos fijos en todos los productos SMiD Cloud:** Como nuestro partner, tendrá descuento garantizado en todos los productos y servicios de SMiD Cloud. Estos descuentos serán entre el 15 y el 25%. Los SCP tendrán mayores descuentos que los SRP.
- **Soporte de nuestro equipo sin coste:** Como partner de SMiD Cloud, su personal podrá consultar a nuestro equipo de soporte sin coste alguno. Puede contactar con nuestro equipo vía email o telefónico 8/5 en horario central europeo.
- **Página de partners en la web de SMiD Cloud:** Un área especial estará disponible en nuestro servidor. Aquí encontrará información actualizada sobre precios y todo lo que necesite saber de nuestros productos.
- Aparecerá referenciado como partner de negocio de SMiD Cloud en nuestro sitio web: Esto le permitirá acceder a nuevos grupos de clientes.
- **Le pasaremos consultas y contactos:** Le pasaremos las consultas y contactos que recibamos, lo que también le ayudará a acceder a nuevos grupos de clientes.
- **Material de Marketing:** Como parte de nuestro programa de soporte de distribución, recibirá nuestro material de marketing y publicidad sin coste.
- **Kit para medios:** SMiD Cloud elabora junto con sus socios comerciales kits de prensa y casos de estudio.
- **Productos para partners a precio reducido:** los partners tienen la oportunidad de adquirir productos SMiD Cloud para presentaciones, capacitación y como reemplazo temporal de sistemas de clientes

defectuosos en condiciones particularmente favorables. También puede usar estos dispositivos para su propio negocio, para proteger los datos de su empresa.

- **Programa Try & Buy:** los partners de SMiD Cloud tienen acceso a un grupo de dispositivos que se pueden utilizar en sus clientes de forma gratuita durante un máximo de 15 días, con el fin de probar el producto en sus oficinas y valorar si les interesa antes de comprarlo.
- **Formación directa del fabricante:** la formación continua de su personal asegura que su empresa esté siempre al día con los desarrollos y avances tecnológicos.

5 Modelo de distribución de los productos SMiD Cloud

Los productos SMiD Cloud se distribuyen a través de partners autorizados. SMiD Cloud limita sus propias actividades a proyectos específicos grandes y proyectos piloto para el lanzamiento de nuevos productos.

No se requiere un volumen mínimo de ventas o cantidades de compra iniciales para la distribución de los productos SMiD Cloud, y no hay cuotas de ventas que cumplir.

El único requisito es la autorización como partner de SMiD Cloud.

SMiD Cloud garantiza los derechos de proyecto y se compromete a no competir directamente con los partners en ningún proyecto registrado.

6 Ejemplos típicos de proyectos de nuestro partners.

6.1. Ejemplo de Proyecto pequeño

Su cliente, una pequeña empresa de consultoría con 6 puestos de trabajo, tiene que proteger la información de los proyectos de sus clientes y tener una copia de los mismos fuera de la oficina cumpliendo con los estándares GDPR.

Todo el personal de su cliente trabaja en la oficina y no tienen acceso a sus archivos en horarios no laborales. Todos los empleados deben tener acceso a los archivos, pero una vez que finaliza el proyecto, este se tiene que guardar durante un largo periodo de tiempo en el que probablemente no se accederá a él. Sólo puede permitirse una solución sencilla. Su cliente tiene unos requisitos de seguridad altos.

Usted recomendaría un dispositivo SMiD 10 en la oficina de su cliente, conectada a su LAN, con una cuenta de usuario para cada empleado. Lo ideal sería elegir como almacenamiento un proveedor de almacenamiento en la nube a largo plazo, con una tarificación reducida para el almacenamiento longevo.

6.2. Ejemplo de proyecto de tamaño mediano

Uno de sus clientes es una mediana empresa que se dedica al diseño y fabricación de productos industriales. Tiene 150 empleados en dos sedes. Además de la información normal relativa a personal, clientes, proveedores, etc., manejan información que es absolutamente crítica para su negocio, que es la del departamento de diseño, propiedad intelectual, que no debe estar accesible a ningún empleado que no trabaje directamente con ella. Este cliente tiene unos requisitos de seguridad muy altos.

Antes de comprar e instalar el sistema, el cliente desea un análisis y asesoramiento sobre aspectos de seguridad. Usted prepara un análisis de seguridad basado en una evaluación de la situación actual y un análisis de requisitos para mantener la confidencialidad y la compartimentalización necesaria de la información.

Una vez establecidas las necesidades, le recomendará el número de dispositivos necesario y la ubicación de los mismos, así como los usuarios que deben tener acceso a cada uno de ellos a través de la conexión VPN necesaria.

6.3. Ejemplo de Proyecto ad hoc.

Uno de sus clientes es una gran empresa con miles de empleados que desea montar un sistema de protección de la información. Este sistema tiene que tenerla protegida siempre frente a cualquier ataque o incidencia, de manera que pueda recuperarla en caso de desastre y evitar pérdidas considerables en su negocio.

Brinde asesoramiento a su cliente sobre posibles soluciones y elabore un concepto en conjunto con SMiD Cloud. En SMiD Cloud realizaremos el desarrollo de cifrado específico para este cliente, y elegiremos el equipo físico donde se ejecutará este proceso. Lo integraremos con el resto de elementos y procesos de los que se componga la solución. Daremos el soporte y formación necesaria, tanto a usted como al cliente final y nos encargaremos del perfecto funcionamiento de esta pieza, así como de garantizar la eficacia de la solución en el tiempo.

7 Prerrequisitos para ser partner de SMiD Cloud.

Para garantizar la alta calidad de nuestros productos y servicios a largo plazo, nos parece más importante las capacidades del posible partner que el tamaño de su empresa o sus cifras de ventas.

Como partner, se compromete a vender los productos de SMiD Cloud de manera competente. Eso significa que su personal técnico o de ventas debe realizar la formación inicial y las posteriores para estar actualizado en las características, funcionalidades y prestaciones de las soluciones. Para la capacitación como SRP es lo único que se requiere.

Para la certificación como SCP se deben realizar además formación técnica adicional y pruebas de conocimiento del producto para obtener la certificación. Esta

certificación debe renovarse periódicamente para cada nueva versión del producto. Su personal puede prepararse para estas pruebas ya sea asistiendo a los cursos de actualización que se organicen o utilizando los materiales del curso para el estudio independiente. Su empresa demuestra así que está actualizada en las soluciones SMiD Cloud y que puede proporcionar el servicio requerido.

Debe mantener el número mínimo de personal certificado requerido para su estado como partner de servicio: no completar o aprobar las pruebas puede resultar en la pérdida no solo de la certificación individual, sino también del estado de partner de servicio de SMiD Cloud. Ofrecemos cursos de certificación regularmente de los que le mantendremos informado.

8 ¿Qué formación ofrecemos a nuestros partners?

Los cursos de formación SMiD Cloud incluyen elementos prácticos y teóricos. La gama de cursos que ofrecemos a nuestros socios se puede resumir de la siguiente manera:

8.1. Curso básico para la venta: SRP

SMiD Cloud ofrece un curso de capacitación en ventas llamado SMiD Cloud Básico. Este curso está dirigido principalmente al personal de ventas de los partners de SMiD Cloud, pero también sería beneficioso para su personal técnico.

El curso cubre, entre otras cosas, una presentación de las soluciones de SMiD Cloud, casos de uso, elaboración de propuestas y procedimientos para proyectos más complejos.

Los participantes del curso reciben un certificado de participación y les posibilita ser SRP de SMiD Cloud. Los participantes se mantienen actualizados a través de la web, de los comunicados que envía SMiD Cloud con las novedades de sus productos, etc.

8.2. Curso de capacitación técnica para SCP.

Existe un curso de capacitación técnica adicional al curso de SRP para obtener la certificación como SCP de SMiD Cloud, es el Curso de Administrador.

SMiD Cloud ofrece cursos de actualización para garantizar que la experiencia de su personal esté actualizada. Estos cursos están planificados para coincidir con las nuevas versiones de los productos, y su contenido se centra en las innovaciones asociadas con los nuevos productos.

9 ¿Cómo puede ser partner de SMiD Cloud?

- Comuníquenos su interés y concertaremos una reunión tan pronto como sea posible.
- Valoraremos si existe compatibilidad, si cumple con los requisitos para ser partner de SMiD Cloud se lo confirmaremos de inmediato y le ofreceremos un contrato de partner.
- El contrato de partner de SMiD Cloud describe nuestras obligaciones mutuas y especifica las condiciones bajo las cuales puede convertirse en partner de SMiD Cloud.
- Formará al menos a un empleado de acuerdo con los requisitos establecidos en la sección 9 y podrá empezar a distribuir nuestros productos y servicios.

Por favor, contacte con nosotros si necesita más información:

SMiD Cloud

C/ Cristóbal Bordiú 35, Oficina 501. 28003-Madrid

+34 915 466 856

info@smidcloud.com

www.smidcloud.com