**Zyxel Networks koncentruje się na rozwoju sieci w chmurze i uruchamia przełomowy program partnerski**

**Zyxel Networks wzmacnia swój program partnerski. Koncentruje się na wielokrotnie nagradzanej platformie chmurowej Nebula, aby wspierać i nagradzać partnerów za zrównoważony rozwój i długoterminowy sukces.**

**Nacisk na wspieranie partnerów w rozwoju i pozycjonowaniu się jako firmy zajmujące się sieciami w chmurze**

Nowy program będzie opierał się na mocnych stronach produktów Zyxel Networks i unikatowej platformie zarządzania chmurą - **Nebula**. Ma on zachęcać wszystkich partnerów **do rozwijania usług zarządzanych i dostosowywania się do zmieniających się potrzeb klientów**.

*Nowy program partnerski podkreśla* ***zaangażowanie Zyxel Networks w rozwój sieci w chmurze*** *i wspieranie ambicji rozwojowych wszystkich naszych partnerów* - powiedział **Norbert Ogłoziński**, Country Sales Manager Zyxel Networks Polska. *To ważny kamień milowy w rozwoju naszej strategii kanałowej, który* ***zapewni naszym partnerom nagrodę za skupienie się na Zyxel Networks i budowanie biznesu wokół naszych produktów*.**

*Nasze rozwiązania oferują* ***wysoki poziom wydajności, użyteczności, skalowalności i trwałości****. Nowy program kanałowy zapewnia* ***elastyczność i wsparcie****, których partnerzy potrzebują, aby sprostać zmieniającym się potrzebom swoich klientów. Zapewnia im* ***narzędzia oparte na sztucznej inteligencji*** *i inne zasoby, z których mogą korzystać, aby* ***pomóc klientom w uzyskaniu dostępu do bardziej innowacyjnych sposobów zarządzania i obsługi sieci****. Odzwierciedla sposób, w jaki partnerzy i klienci chcą dziś pracować,* ***docenia ich zaangażowanie i lojalność wobec Zyxel Networks*** *oraz demonstruje stuprocentowe zaufanie, jakie mamy do naszej strategii sieci w chmurze.*



**Co zapewnia nowy program partnerski?**

Wielu partnerów korzysta już z platformy zarządzania chmurą **Nebula** jako **podstawy swojej oferty usług zarządzanych**. Nowy program zachęci jeszcze więcej z nich do pomyślnego przejścia na tę platformę.

Niezależnie od tego, gdzie znajdują się na swojej drodze biznesowej i na jakim rynku się koncentrują, Zyxel Networks zapewnia partnerom wsparcie i zachęty, których potrzebują. Program sprawia, że bycie partnerem Zyxel Networks w chmurze jest jeszcze bardziej satysfakcjonujące. Partnerzy **odblokowują bowiem więcej korzyści** wraz ze **wzrostem liczby zarządzanych urządzeń Zyxel Networks**.

*Budując bazę klientów usług zarządzanych, partnerzy* ***będą również zwiększać sprzedaż*** *punktów dostępowych WiFi, urządzeń firewall i przełączników Zyxel Networks* - powiedział Norbert Ogłoziński. *Będą* ***zwiększać sprzedaż swoich produktów wraz z przychodami z usług*** *i* ***zarabiać dobre marże*** *na każdym sprzedanym rozwiązaniu Zyxel Networks*.

Nowy program zapewnia partnerom **korzyści** w postaci **rabatów** na **szerszą gamę produktów**, jednocześnie zachęcając **tych sprzedawców, którzy mają większą liczbę zainstalowanych urządzeń Nebula**.

**Nowe reguły. Co się zmienia?**

**Wszyscy obecni partnerzy** Zyxel Networks **w całej Europie** zostaną p**rzeniesieni do nowego programu** począwszy od tego miesiąca i **otrzymają 12 miesięcy** na dostosowanie się do nowych kryteriów programu. Da im to dużo czasu na współpracę **z lokalnymi zespołami** w celu zapewnienia długoterminowych korzyści.

**Specjalistyczne akredytacje partnerskie** - dla partnerów MSP oraz dla sektorów edukacji i hotelarstwa - będą **nadal obowiązywać** i będą **dostępn**e. Program **EliteTech**, do którego może zakwalifikować się indywidualny personel techniczny, **również pozostaje w mocy**.

**Licencja multi-tenant**

Oprócz tego, że **urządzenia Nebula** zostały zaprojektowane do zarządzania w chmurze i zapewniają funkcje klasy korporacyjnej, wydajność i niezawodność w cenach dla małych i średnich firm, **można je również instalować i konfigurować zdalnie**. Zyxel Networks oferuje dostawcom MSP **licencję multi-tenant** dla Nebula. Pozwala na **zdalne zarządzanie wieloma lokalizacjami klientów i dowolną liczbą urządzeń**. Będą one również dostępne w ramach nowego programu. Umożliwią partnerom **zarządzanie klientami z własnego centrum operacyjnego** lub z dowolnej innej lokalizacji.

**Pay-As-You-Go**

Partnerzy, którzy zakwalifikują się do dwóch najwyższych poziomów nowego programu - **Prime i Elite** - będą mieli dostęp do nowej opcji **Pay-As-You-Go (PAYG)** dla licencji subskrypcji Nebula, która pozwoli im elastycznie zwiększać i zmniejszać liczbę używanych urządzeń, płacąc **tylko za liczbę aktywnych w danym miesiącu**.

Opcja PAYG dla partnerów Prime i Elite została wprowadzona w odpowiedzi na opinie partnerów. Partnerzy korzystający z tej opcji powinni mieć **szybko rosnącą bazę klientów** lub t**akich, którzy muszą spełnić wymagania dotyczące wydarzeń, budowy lub innych dużych projektów**. Ten element nowego programu został pomyślnie przetestowany z wieloma partnerami w 2024 roku.

**Uwagi**

1. *Podstawowa wersja* ***Nebula*** *jest dostarczana bezpłatnie na wszystkich urządzeniach Zyxel Networks obsługujących Nebulę. Aby umożliwić pełne monitorowanie i zarządzanie urządzeniami przez MSP,* ***klient musi zakupić licencję Nebula Pro****. Progi będą dotyczyć l****iczby aktywnych urządzeń Nebula****, które posiada partner. W kolejnych latach partnerzy pozostaną na tym samym poziomie, o ile* ***nadal będą posiadać wystarczającą liczbę aktywnych urządzeń Nebula****.*

2.  *Poprzednie poziomy programu -* ***Ally, Silver i Gold*** *- będą odpowiadać nowym poziomom programu, odpowiednio* ***Registered, Ally i Prime****. Partnerzy, którzy już zarządzają* ***ponad 650 zainstalowanymi urządzeniami Nebula****, od razu przejdą do poziomu* ***Elite****. Partnerzy umieszczeni w* ***pozostałych trzech poziomach*** *będą mieli* ***12 miesięcy*** *na osiągnięcie celów progowych.*