

CY4GATE Partner Program

PROPRIETARY NOTICE

The information contained in this document is the property of ELETTRONICA Group Companies. Use of this information is limited to that for which it is supplied and may not be disclosed to any Third Party without the express written permission of Cy4Gate representatives.

COMMERCIAL IN CONFIDENCE

05 INTRODUZIONE

06 AREA MARKETING

Visibilità del logo
Partecipazione a eventi e webinar interni
Executive sponsorship
Supporto materiale di marketing dedicato
Budget co-advertising
Supporto per eventi esterni

08 AREA SALES

Coinvolgimento nel business plan per mercati target
Channel manager & Pre-Sales dedicato
Materiali di supporto alla vendita
Lead Generation
Deal Registration
Referral Incentive
Exclusive Price
Rebate
Supporto per la negoziazione

12 AREA TECHNICAL

Supporto tecnico dedicato
Sessioni di aggiornamento tecnico
Licenza NFR
Partner Portal - (Coming Soon)

14 AREA FORMAZIONE

Materiale di Formazione
Livelli di partnership
Benefit CY4 Partner Program
Business e tech requirements Cy4 Partner Program
Sezione Allegati
About Us

Introduzione



Il Partner Program di CY4GATE permette di beneficiare di numerosi vantaggi in qualità di partner, l'obiettivo è quello di creare un mutuo valore aggiunto a supporto della crescita di entrambe le parti.

CY4GATE mediante le attività di supporto ai propri partner intende consolidare relazioni proficue e durature: il mercato della cyber security è sempre più complesso e articolato e solo attraverso un solido rapporto di collaborazione vendor-partner è possibile ottenere risultati di crescita e il riconoscimento delle competenze da parte del mercato.

Il Programma si compone di 4 aree:



AREA MARKETING



AREA FORMAZIONE



AREA SALES



AREA TECHNICAL

Area Marketing

All'interno del programma di partnership CY4GATE le attività proposte hanno lo scopo di condividere con i partner gli strumenti di marketing del gruppo per definire un corretto approccio al mercato nelle sue differenti declinazioni: branding, eventi, sponsorship, co-advertising, merchandising; mediante questo supporto il partner

potrà portare sul mercato le competenze e usufruire della riconoscibilità del brand CY4GATE.

L'insieme di queste attività è volto a supportare il partner in termini di brand recognition e generare nuove opportunità di tipo commerciale; la visione e il know-how condiviso permetteranno di costruire

la più adeguata strategia go-to-market per approcciare i diversi segmenti individuati e idonei alla struttura e business del partner con i corretti strumenti di pianificazione e sviluppo commerciale.

Di seguito una rassegna degli strumenti di marketing offerti da CY4GATE per i diversi livelli di partnership.

Visibilità del logo

Il logo del partner sarà visualizzato sul sito di CY4GATE per aumentarne la diffusione e essere accreditato come partner/rivenditore autorizzato e certificato.

Partecipazione a eventi e webinar interni

CY4GATE organizza durante l'anno eventi, in presenza e/o digitali, per coinvolgere gli attori del mondo della Cyber Security e della Decision Intelligence, creando per i partner un'importante occasione di aggiornamento, networking e approfondimento di tematiche che a loro volta danno luogo a nuove attività di sviluppo e di opportunità commerciali.



Supporto materiale di marketing dedicato

In base al livello di partnership, sarà previsto un supporto di marketing dedicato al partner per attività specifiche di mutuo interesse; CY4GATE potrà disporre risorse per affiancare il partner nelle attività di marketing condividendo obiettivi, piani di azione e implementazione delle attività congiunta.

Budget co-advertising

Sulla base degli obiettivi condivisi di revenue attesi, il partner potrà condividere con CY4GATE il budget stanziato per la realizzazione di attività di advertising online e tradizionale in cui si possano sviluppare parallelamente la promozione dei relativi brand e delle soluzioni CY4GATE secondo una logica di accrescimento comune del valore offerto ai clienti.

Iniziative di co-adv verranno valutate case-by-case in relazione alla rilevanza del progetto sul mercato target e al livello di partnership.

Supporto per eventi esterni

CY4GATE ha consolidato nel tempo la propria presenza sul mercato grazie ad un costante investimento in attività di branding e reputation sui quali il gruppo continuerà ad investire anche mediante la presenza ad eventi target,



partecipando come speaker, sponsor o in altra forma per promuovere il brand e la sua value proposition.

In quest'ottica CY4GATE intende amplificare la visibilità dei propri partner portando use-case e success-stories significative provenienti dall'esperienza congiunta CY4 – Partner. L'approccio sarà customer-oriented e industry/sector-oriented in modo da creare valore aggiunto complessivo nella narrativa dei brand e della loro proposta di valore.

Area Sales

Il Partner Program si compone di diversi elementi con l'obiettivo di offrire opportunità commerciali per incrementare il business per CY4GATE ed i suoi Partner; in questo senso il successo in termini di vendite è l'obiettivo finale delle attività sales messe a disposizione dei partner.

Le attività di promozione

delle vendite partono da una condivisione delle risorse e dei rispettivi business plan; questa fase è essenziale per indirizzare le risorse e gli sforzi verso gli obiettivi di crescita comune di CY4GATE e dei partners sul mercato di riferimento. Oltre a questa fase propedeutica risultano essere molto interessanti per i

partners gli strumenti operativi che CY4GATE può mettere a disposizione secondo una logica di business development e uno schema premiante e a vantaggi crescenti per i partners.

Nel dettaglio le attività di sviluppo vendita messe a disposizione dei partners sono qui riportate.



Coinvolgimento nel business plan per mercati target

Mediante questa attività i partners hanno la possibilità di avere visibilità sugli obiettivi di

sviluppo commerciale e di prodotto sui mercati target di mutuo interesse; questa condivisione, mediante kick-off organizzati da CY4GATE, è di notevole importanza per i partners per acquisire una visione sugli obiettivi aziendali, la direzione strategica e, in ottica operativa, sugli sviluppi delle soluzioni e sull'introduzione di nuovi prodotti da poter offrire ai segmenti più idonei.

Channel manager & Pre-Sales dedicato

I partners hanno la possibilità di avere riferimenti univoci con i responsabili vendita / Channel Mgr e pre-sales di CY4GATE, i quali potranno supportare in modo continuativo il partner nelle proprie attività di sviluppo della propria rete di vendita grazie ad una conoscenza consolidata e approfondita del mercato di riferimento e delle specifiche esigenze commerciali.



Materiali di supporto alla vendita

Per migliorare le performance di vendita, CY4GATE è in grado di fornire ai propri partners una serie di strumenti utili nelle fasi di contatto con il cliente, negoziazione e proposta commerciale, ad esempio:

Brochure, Deck presentazioni Commercial/Sales, Landing Page di prodotto, White paper, Case studies (ove applicabile).

Lead Generation

Per stimolare lo sviluppo commerciale, CY4GATE promuove periodicamente, anche a favore dei propri partner, campagne di lead generation per proporre le proprie soluzioni; la peculiarità di questa attività è la profilazione dei lead in modo da poter fornire le opportunità più idonee rispetto al business model e ai segmenti di maggiore interesse per il Business.

Deal Registration

La possibilità da parte del partner, in base al livello di partnership, di segnalare un'opportunità che si vuole sviluppare su un cliente finale specifico sul quale richiedere una protezione per almeno 6 mesi (previa approvazione da CY4GATE).



Referral Incentive

La forza di questo Partner Program è anche la capacità di costruire un network attorno a CY4GATE in modo che tutti i soggetti coinvolti ne possano trarre beneficio la segnalazione del riferimento darà accesso al riconoscimento di un contro-valore economico una volta che l'opportunità commerciale si sarà concretizzata. Da valutare case-by-case.

Exclusive Price

Nell'ambito del Partner Program è prevista una scontistica dedicata, trasparente e certa. Gli sconti sono strutturati su diversi livelli tenendo conto del livello di partnership e quindi del livello di impegno, della categoria di prodotto e di eventuali condizioni promozionali a contorno.

Rebate

Per i partner più qualificati sono previsti rebate sulla base del raggiungimento di obiettivi di fatturato e di sviluppo commerciale concordati. I livelli di rebate sono commisurati al livello di partnership e di impegno del partner.

Supporto per la negoziazione

In caso di negoziazioni di particolare interesse o criticità o per specifiche necessità del partner, CY4GATE può offrire un supporto diretto nella negoziazione, che coinvolge channel manager e presales dedicati.

Questo può riguardare tutte le fasi della negoziazione, dalle fasi di pre-sales alla proposta tecnico-commerciale, alla definizione dell'accordo.



Area Technical

Affinchè i partner possano avere tutte le necessarie competenze per trasferire sul mercato il valore delle soluzioni, CY4GATE mette a loro disposizione un programma strutturato di supporto tecnico.

L'acquisizione del necessario know-how e il costante aggiornamento tecnico sulle

soluzioni e la relativa tecnologia è considerato un prerequisito necessario per poter approcciare correttamente i potenziali clienti e proporre le soluzioni più idonee.

L'incremento della complessità e la sempre più rapida evoluzione del settore della Cyber Security e della Decision

Intelligence richiedono un costante aggiornamento sulle relative tematiche; CY4GATE è in grado di fornire questo supporto che viene considerato un fattore critico di successo grazie alla vicinanza ai propri partner e alla possibilità di avere un contatto diretto con gli esperti del team di sviluppo prodotto.

Supporto tecnico dedicato

La principale attività dell'area tecnica è la capacità di CY4GATE di fornire un adeguato supporto tecnico ai partner in termini di trasferimento di know-how sulle soluzioni proposte, sulle fasi progettuali e di settaggio dell'offerta e in generale di affiancamento al partner per supportare la corretta implementazione e risoluzione di eventuali problematiche che possono sorgere nella gestione della proposta.

In questo senso, da un lato la possibilità di essere autonomi e dall'altro il supporto tecnico in caso di specifiche necessità, permette al partner di rispondere prontamente alle esigenze dei clienti o, nel caso, di poter richiedere l'intervento di esperti CY4GATE in modo da poter essere sempre tempestivi



in riferimento alle richieste ed esigenze che possono emergere nella gestione del cliente e delle sue problematiche.

I partner più qualificati e quindi con maggiori esigenze in termini di supporto tecnico hanno la possibilità di avere un contatto diretto con la struttura di supporto di CY4GATE.

Il riferimento di CY4GATE potrà essere direttamente coinvolto nelle fasi di progettazione, implementazione e gestione tecnica della soluzione offerta dal partner, affiancandolo e fornendo tempestivo e competente supporto.

Sessioni di aggiornamento tecnico

In ambito tecnico il costante aggiornamento è fondamentale per la corretta proposta che i partner possono offrire al mercato; per rispondere a questa esigenza, CY4GATE propone delle periodiche sessioni di aggiornamento sullo sviluppo dei prodotti. In questo modo i partner hanno la possibilità di essere costantemente aggiornati sulle soluzioni di Cyber Security e Decision Intelligence e avere le migliori capacità per far fronte alle richieste dei clienti.

Non è superfluo sottolineare come le sessioni di training grazie alla Academy diventino anche un momento di confronto diretto con CY4GATE ed in questo senso il ruolo di queste



sessioni si amplia divenendo un'attività che consolida le relazioni con i partner.

Licenza NFR

In base al livello di partnership sarà possibile accedere all'utilizzo di licenze NFR (not for re-sales)

Partner Portal - (Coming Soon)

Il portale dedicato al Partner Program fungerà da collettore di tutte le informazioni di cui il partner ha bisogno anche in qualità di repository di tutte le informazioni di natura tecnica e/o commerciale (cataloghi e brochure, manuali, specifiche tecniche di prodotto).

Area Formazione

Attraverso la propria Academy CY4GATE può offrire ai propri partner la formazione più adeguata per essere in grado di proporre le soluzioni con tutte le competenze necessarie per rispondere alle esigenze dei clienti.

I punti chiave su cui si fonda l'Academy sono:

Ricerca e innovazione

Conoscenza e progettualità

Coordinamento e apprendimento

Confronto e sviluppo del know-how

E' possibile distinguere due tipologie di offerta formativa di CY4GATE: un'offerta formativa di base, composta da una serie di training, che rappresenta il prerequisito necessario perché un partner conosca, approfondisca e acquisisca gli strumenti per poter gestire la propria attività di contatto e offerta verso il mercato.

A questa formazione di base si aggiungono training di livello più avanzato che possono migliorare le competenze dei partner in ambito Cyber Security e Decision Intelligence e sulle soluzioni di CY4GATE.

L'Academy offre una serie di corsi che vanno oltre alla preparazione tecnica di prodotto; secondo una logica integrata oltre ai corsi tecnici sono disponibili corsi relativi ad altre aree di competenza (pre-sales, sales, assistenza) per fornire ai partner tutte le competenze

necessarie per una gestione ottimale della proposta di business.

Come facile immaginare, l'Academy nella sede di Roma di CY4GATE estende il suo ruolo non solo ad una mera funzione di erogazione di

corsi; i diversi training sono anche i momenti di incontro fra i partner e i responsabili delle varie funzioni (pre-sales, tecnica, commerciale) di CY4GATE, aggiungendo quel valore aggiunto tanto intangibile quanto irrinunciabile nelle fasi di reciproca conoscenza e di sviluppo della

collaborazione fra l'azienda e i suoi partner. Secondo questa estensione l'Academy riveste un ruolo molto importante: da un lato come proposta formativa di CY4GATE per i propri partner, dall'altro come luogo di raccolta di spunti, idee, innovazioni che vengono aggregati dal lato del mercato degli utenti. Questo reciproco scambio di conoscenze, competenze, iniziative è la base per lo sviluppo del business comune che possa portare benefici e maggior valore ad entrambe le parti in un'ottica di stretta collaborazione e reciproca crescita.

Materiale di formazione

L'Academy di CY4GATE offre una serie di corsi che vanno oltre alla preparazione tecnica di prodotto; secondo una logica integrata oltre ai corsi tecnici sono disponibili corsi relativi ad altre aree di competenza (pre-sales, sales, assistenza) per fornire ai partner tutte le competenze necessarie per una gestione ottimale della proposta di business.

Di seguito alcuni esempi dell'offerta di corsi dell'Academy:

Cyber Security Awareness

OT Security

Cyber Security Design – Principles & Practice

Incident Response & Handling Processes

Cyber Intelligence Concepts

Practical Cyber Intelligence



Livelli di partnership



Authorized

Il primo livello di partnership è quello che richiede un minimo impegno da parte dei partner.

Vantaggi del partner

- Partner brand visibility
- Commercial & Sales Toolkit
- Training session update



Gold

Il secondo livello di partnership è quello che richiede un impegno maggiore da parte dei partner, collaborazione continuativa con il vendor anche su attività di promozione dei prodotti e riserva maggiori vantaggi.

Vantaggi del partner

- Sponsorship & co-advertising
- Dedicated partner material



Strategic

L'ultimo e più elevato di partnership si ottiene al raggiungimento di importanti obiettivi definiti durante l'anno precedente e riserva molteplici vantaggi.

Vantaggi del partner

- Dedicated tech support
- Support for negotiation
- Deal Registration
- Referral incentives

Il programma di partnership di CY4GATE prevede diversi livelli di collaborazione a seconda del grado di impegno richiesto al partner e dei benefici di cui si può usufruire: Authorized, Gold, Strategic.

La peculiarità di questa differenziazione non è basata solo nelle diverse categorie di impegni e vantaggi di competenza; questa classificazione è una sorta di percorso di sviluppo del rapporto di collaborazione con il partner.

Il livello Authorized è l'entry-level nel rapporto di collaborazione, è la prima fase di acquisizione di competenze e conoscenza della tecnologia di CY4GATE; a fronte di questo vengono messi a disposizione gli strumenti per la fase di avviamento dell'attività senza richiedere obiettivi stringenti.

In questa fase è essenziale il rapporto di conoscenza dei rispettivi business model in un a fase di start-up della relazione in cui il partner possa iniziare a sperimentare e proporre le soluzioni CY4GATE confrontandosi con il proprio mercato di destinazione: le fasi di training e la possibilità di un supporto light in termini di marketing e sales accompagneranno il partner in questa prima fase di sviluppo, senza tralasciare il necessario supporto tecnico fornito per far fronte alle richieste specifiche dei clienti.

L'evoluzione del business porta il partner al livello successivo, Gold: questo passaggio,

non implica solamente una maggior impegno reciproco in termini di supporto e obiettivi, ma definisce una consolidata fidelizzazione per cui il partner diventa un punto di riferimento di CY4GATE per lo sviluppo del business sul mercato. Il partner stesso, a fronte di impegni superiori, inizia ad usufruire di servizi a maggiore valore aggiunto e personalizzati in base alla propria attività.

La collaborazione con CY4GATE diventa molto più stretta in una vera e propria partnership di sviluppo comune del business sulla base di obiettivi condivisi di fatturato e penetrazione di mercato.

Il livello superiore di partnership Strategic è dedicato ai partner di maggior valore che costituiscono l'élite del network di CY4GATE. La collaborazione e la condivisione di obiettivi è massima, così come il supporto fornito dal gruppo per lo sviluppo del business; in altre parole, la categoria Strategic comprende i partner strategici con cui CY4GATE sviluppa e implementa le proprie azioni commerciali.

La natura del rapporto va oltre al raggiungimento di obiettivi e fornitura dei supporti di marketing, commerciali e tecnici; per CY4GATE i partner Strategic sono veri e propri partner strategici con cui condividere la crescita e del business nel suo complesso condividendo visione e presenza sul mercato.

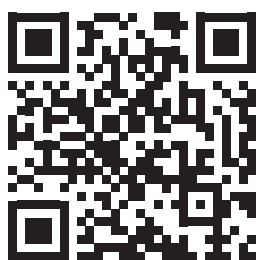
About Us

CY4GATE (EGM:CY4), gruppo industriale italiano quotato in borsa, è nata nel 2014 con l'obiettivo di offrire soluzioni tecnologiche avanzate nel dominio della Cyber Security e Decision Intelligence.

Grazie al suo DNA innovativo e allo sviluppo di tecnologia proprietaria, CY4GATE si è affermata come un partner di fiducia per le esigenze di sicurezza informatica, esistenti ed emergenti, dei suoi clienti in ambito governativo, mercato corporate e settore Defense, sia sul panorama nazionale che internazionale.

L'ambizioso progetto industriale mira a consolidare il ruolo di CY4GATE come player di riferimento sul dominio della cyber security per rafforzare la sovranità tecnologica a livello europeo.

Con una mission chiara e ambiziosa, CY4GATE lavora ogni giorno per rendere il mondo più sicuro attraverso lo sviluppo di tecnologie e soluzioni digitali accessibili e innovative.



Contact Us

www.cy4gate.com

info@cy4gate.com

tel. 06 9150 37 00

Via Coponia, 8, 00131 Roma

Visita i nostri canali

