

SEAGATE PARTNER PROGRAM

Wir gestalten die Zukunft der
Datenspeicherung. Gemeinsam.

Gehen Sie eine erfolgreiche Partnerschaft mit einem innovativen Branchenführer ein.

Seit mehr als vier Jahrzehnten ist Seagate führend bei der Gestaltung der Zukunft der Datenspeicherung.

Verschaffen Sie Ihrem Unternehmen mit dem partner program von Seagate einen strategischen Vorteil und nutzen Sie alle Ressourcen, Möglichkeiten und den Support, die Sie für Ihr geschäftliches Wachstum benötigen. Unser integrierter Ansatz kombiniert branchenführende Speicherlösungen mit umfassendem Partnersupport, um den gemeinsamen Erfolg voranzutreiben.

Unsere innovativen, skalierbaren Speicherlösungen sind die Antwort auf die Herausforderungen rund um Speicherung von Daten für KI- und Cloud-Anwendungen. Der Bedarf an sicherem, nachhaltigem und skalierbarem Speicher war noch nie so groß.

Finden Sie heraus, wie wir Ihnen helfen können, Ihr Wachstum zu beschleunigen und **den Wert Ihrer Daten maximal auszuschöpfen.**

Unsere Geschäftsbeziehung zu Seagate steht beispielhaft dafür, was eine Partnerschaft ausmacht: Zuverlässigkeit, Innovation und gemeinsames Engagement für den Kundenerfolg.

DAVID MIKETINAC

Vice President, Strategic Initiatives
Cambridge Computer*



Entwickelt für die Datenökonomie: Ihr Partner für Hochkapazitätsmassenspeicher.

In der künftigen Datenökonomie benötigen Unternehmen Datenspeicherlösungen mit großer Kapazität. Unternehmen sind auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, immer größere Informationsmengen zu verwalten. Das Seagate Partner Program hilft Ihnen dabei, erfolgreich zu sein.

Das dreistufige Partnermodell von Seagate umfasst Ressourcen und Tools zur Förderung ihres geschäftlichen Erfolgs. Unser integriertes und umfassendes Produktangebot deckt die gesamte Bandbreite an Speicheranforderungen ab: von persönlichen Geräten bis hin zu Datenspeichersystemen für Unternehmen und die Cloud. Darüber hinaus ist unsere große Auswahl an Tools und personalisierten Lernpfaden darauf ausgelegt, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Ziele zuverlässig zu erreichen. Denn für unsere Partner setzen wir alles daran, die nötigen Ressourcen zum richtigen Zeitpunkt bereitzustellen.

Noch nie war der Zeitpunkt günstiger für eine Partnerschaft mit Seagate. Als weltweit führender Anbieter von Massenspeichern hat Seagate in seiner 45-jährigen Geschichte mehr als 4 Zettabyte ausgeliefert – für Cloud, Edge und Endgeräte.

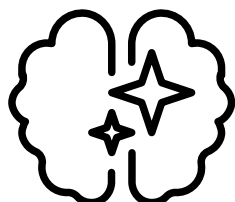
*Cambridge Computer ist ein Technologieintegrator, Beratungsunternehmen und Vertriebspartner mit Sitz in Waltham, Massachusetts, der Produkte und Dienstleistungen für technische Endbenutzer bereitstellt.

Engagement.



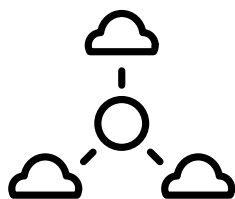
In der Zusammenarbeit mit unseren Partnern setzen wir die Schwerpunkte auf Kooperation, gegenseitiges Vertrauen und umfassende Unterstützung während des gesamten Verkaufszyklus. Als Partner erhalten Sie Zugriff auf branchenführende Technologielösungen, die nicht nur Datenverwaltung, Sicherheit und Skalierbarkeit verbessern, sondern Ihnen auch die Erreichung Ihrer Geschäftsziele erleichtern.

Innovation.



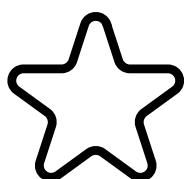
KI-Modelle werden immer komplexer und die Anwendungsmöglichkeiten nehmen zu. Parallel dazu steigt die Nachfrage nach Datenspeicherlösungen mit hoher Kapazität rasant an. Die Festplatten der Exos M-Serie von Seagate mit Mozaic-Technologie sind die ersten Festplatten auf dem Markt, die eine bahnbrechende Speicherdichte von 3 TB pro Magnetplatte aufweisen. Sie bieten die außergewöhnliche Speicherkapazität und Energieeffizienz, die für die Weiterentwicklung und verbreitete Anwendung von KI-Workloads erforderlich sind. Die Mozaic-Technologie ebnet den Weg für die nächste Generation von Rechenzentren und Cloud-Architekturen.

Integriertes Portfolio.



Unser integriertes Portfolio ermöglicht es Ihnen, Lösungen zusammenzustellen und zu konfigurieren, die den wachsenden Anforderungen Ihrer Kunden gerecht werden. Sei es die Skalierung ihres Geschäftsmodells, die Modernisierung von Sicherungs- und Wiederherstellungsstrategien oder die Vereinfachung von Kostenstrukturen: mit unseren Lösungen können Sie Ihren Kunden helfen, ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Programmvorteile.



Partner der Stufen Partner, Emerald und Diamond können über unser benutzerfreundliches Portal ihre Deals für Enterprise-Festplatten, Systeme und Lyve registrieren. Reichen Sie eine angebotsbasierte Anfrage für Werbekostenzuschüsse (MDF) ein und nutzen Sie das Ignite-Programm, um die Umsatzgrenzen für die nächste Programmstufe schneller zu erreichen.

Wir haben auf das Feedback unserer Partner gehört. Infolge haben wir unser Programm überarbeitet und den Schwerpunkt auf die enormen Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Cloud, KI-Anwendungen und Edge verschoben. Wir statten unsere Partner mit dem nötigen Fachwissen aus, um von Trends zu profitieren und neue Einnahmequellen zu erschließen. Unser neues Kompetenzen-Framework vermittelt umfassendes Wissen über die vielfältigen Anforderungen und Lösungen für die Datenspeicherung in der Unternehmenslandschaft. Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern neue finanzielle Vorteile. Unser Programm ist nicht auf Speicher beschränkt, sondern positioniert Seagate als vertrauenswürdigen Branchenberater, der Wiederverkäufer mit einem ganzheitlichen Ansatz unterstützt.

Auf Wachstum ausgelegt – von der Cloud bis zum Edge.

Als Branchenführer bietet Seagate seinen Partnern ein breites Produktportfolio.

Seit wir unsere allererste Festplatte ausgeliefert haben, haben wir nie aufgehört, innovativ zu sein – ganz im Glauben an **den Wert der Daten**.



MELYSSA BANDA
Senior Vice President
Edge Products & Markets
Seagate Technology



Der perfekte Speicher Lagerpartner.

Das Seagate Partner Program wurde für Value-Added-Reseller, Systemintegratoren und Managed Service Provider entwickelt und zeichnet sich durch eine straffe, optimierte Programmstruktur mit verschiedenen Vorteilen und Prämien aus.

Hierzu gehören der Zugang zum Deal Desk, Vorabrabatte, der Zugriff auf Vertriebstools wie Deal-Registrierung, Co-Marketing und Unterstützung bei der Nachfragegenerierung sowie Trainings und Kompetenzentwicklung. Wir bieten außerdem Zugang zu Test- und Demogeräten sowie eine 30-tägige kostenlose Testversion von Lyve Cloud.



Anforderungen.

	Partner	Emerald	Diamond
Umsatz*	0 USD	500.000 USD	1.000.000 USD
Autorisierte AGB	Ja	Ja	Ja

*Alle Seagate-Produkte während des Seagate-Geschäftsjahres (Juli – Juni) enthalten

Partnervorteile.

7

		Partner	Emerald	Diamond
Finanzielle Vorteile	MDF	–	Vorschlagsbasiert	
	Zugang zu Sonderpreisen	Abhängig von Geschäftsvolumen		
	Vorabrabatt für Systeme*	Ja	Ja	Ja
	Deal-Registrierung*	Ja	Ja	Ja
	Anreize	–	Ja	Ja
Geschäftliche Vorteile	Dedizierter Sales Manager	–	–	Ja
	Dedizierter Marketing Manager	–	–	Ja
	Partner Program-Abzeichen und -Zertifikat	Ja	Ja	Ja
	Seagate Where-to-Buy(WTB)-Feature (Bezugsquellen)	Auf Einladung		Ja
	Zugang zu Test-/ Demogeräten/Lyve Cloud Kostenlos ausprobieren*	Ja	Ja	Ja
	Partner Program Summit	Auf Einladung		Ja
	Partner Advisory Board	–	Auf Einladung	
Training und Kompetenzentwicklung	Zugang zu Kompetenztraining und Kursen	Ja	Ja	Ja
	Zugang zu Vor-Ort-/ Spezialschulungen	–	Auf Anfrage	Ja
	Co-Branding-Fallstudie/ Referenzarchitektur/ Lösungsübersichten	–	Ja	Ja

*In ausgewählten Regionen

Verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil.

Das partner program von Seagate umfasst technische und geschäftsbezogene Trainings, die auf unserem Partnerportal verfügbar sind. Mithilfe personalisierter Lernpfade ermöglichen wir es Partnern, von neuen Speichertrends zu profitieren und neue Einnahmequellen zu erschließen. Unser Kompetenz-Framework ist darauf ausgelegt, ein umfassendes Verständnis verschiedener Datenspeichermärkte zu vermitteln und deckt Spezialthemen wie Cloud-, Edge- und Rechenzentrumslösungen, Video- und Bildgebungsanwendungen (VIA) sowie Network-Attached-Storage(NAS)-Lösungen ab.

Partner können ihren Lernprozess an ihren Marktschwerpunkt, ihre Produktspezialisierung oder ihre Rolle innerhalb ihrer Organisation anpassen. Technische Fachkräfte können ihr Wissen über Systemarchitekturen und -integration vertiefen, während Vertriebsteams mehr über die Positionierung von Lösungen und die Differenzierung gegenüber der Konkurrenz erfahren können.

Nach Abschluss eines Kompetenztrainings erhalten Partner ein exklusives digitales Abzeichen (Badge). Diese Abzeichen dienen als Kompetenznachweis gegenüber Kunden und verschaffen ihnen einen Wettbewerbsvorteil. Das Trainings- und Weiterbildungsangebot wird regelmäßig aktualisiert, wenn neue Produkte eingeführt werden oder die Marktanforderungen dies erfordern.



Sind Sie bereit, Seagate-Partner zu werden?

Werden Sie Teil eines unschlagbaren Teams und starten Sie Ihre Reise zu mehr Wachstum und Erfolg mit Seagate. Machen Sie den nächsten Schritt und [registrieren Sie sich hier](#).

Nach der Anmeldung erhalten Sie Zugriff auf unser Partnerportal, wo Sie Ihre Verkaufskenntnisse durch maßgeschneiderte Trainingsprogramme schärfen können. Vergessen Sie nicht, alle Kompetenzen zu erwerben und dies in Ihrem LinkedIn-Netzwerk zu bewerben, sobald Sie ein Abzeichen erhalten haben!

Weitere Informationen zu unserem Programm finden Sie [auf unserer Partnerseite](#).

1. Für Seagate Partner Program registrieren
2. Greifen Sie auf das Seagate-Partnerportal zu und akzeptieren Sie die AGB des partner program.
3. Entdecken Sie die Lernpfade und starten Sie ein Training
4. Erwerben Sie Kompetenzen und bewerben Sie Ihre Erfolge auf LinkedIn
5. Nutzen Sie die Vertical Solution Briefs und Marketingmaterialien
6. Senden Sie Ihre Deal-Registrierungen
7. Verfolgen Sie Ihre Leistung in den Dashboards des Partnerportals

JETZT ANMELDEN



中国大陆用户登录或注册
请扫二维码或微信搜索“希捷享益”小程序

Partner in China scannen bitte den QR-Code, um über die WeChat Mini-App auf das Seagate Partner Program zuzugreifen.