

**SOPHOS**

# 10 Schritte

zum erfolgreichen Verkauf von  
Sophos-Produkten



Unser Angebot an Vertriebs- und Marketing-Unterstützung ist breitgefächert. Da fällt die Entscheidung, wo Sie ansetzen sollen, manchmal schwer. Wenn Sie diese 10 einfachen Schritte befolgen, sind Sie im Handumdrehen startbereit und Ihr erster Geschäftsabschluss ist zum Greifen nah.



Hinweis: Mit einem Klick auf die verschiedenen Schritte oder Nummern auf dieser Seite gelangen Sie direkt zu einer ausführlicheren Beschreibung. Über das Schildsymbol in der linken oberen Ecke der Folgeseiten gelangen Sie wieder zurück zu dieser Übersicht.



## Sophos Synchronized Security verstehen

Wir haben den Anspruch, Abwehrmaßnahmen zu entwickeln, die als System zusammenzuarbeiten und koordinierter agieren als die Angreifer. Wir nennen diese leistungsstarke Kombination Synchronized Security. Viele Anbieter behaupten zwar, eine vergleichbare Funktion im Angebot zu haben. Tatsächlich bietet jedoch nur Sophos zwischen Netzwerk und Endpoint synchronisierte Sicherheit. Hierfür werden wir von unabhängigen Analysten mit erstklassigen Testergebnissen belohnt.

**In diesem Video** erfahren Sie, wie sehr andere Sophos-Partner unsere integrierten Sicherheitssysteme und unseren erstklassigen Schutz zu schätzen wissen. Mehr zu Synchronized Security finden Sie **hier** oder auf unseren Produktseiten auf [www.sophos.de](http://www.sophos.de).



## Mehr über Sophos-Produkte und deren Verkauf erfahren

In unserem **Trainings- und Zertifizierungsprogramm** erwerben Sie alle notwendigen Kompetenzen zum erfolgreichen Verkauf von Sophos-Produkten. Wir empfehlen Ihnen zunächst das **Sales Fundamentals Training**, in dem Sie einen Überblick über Sophos-Produkte und Verkaufsstrategien erhalten. Absolvieren Sie anschließend Trainings zu der Produktlinie, die für Ihr Geschäftsmodell am wichtigsten ist – später können Sie dann Ihr Wissen nach und nach auf andere Bereiche ausweiten.

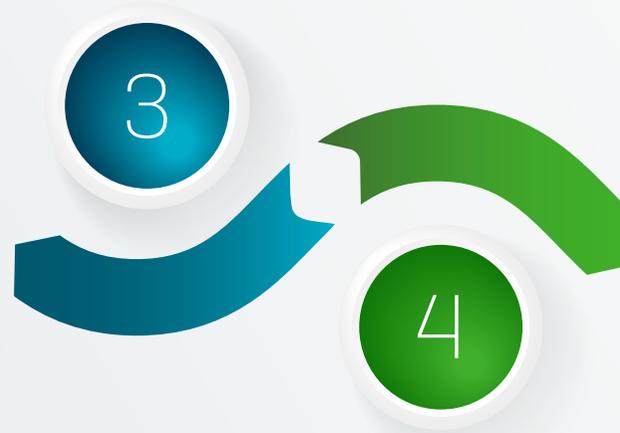
Einen schnellen Überblick über die Sophos-Trainings erhalten Sie in diesem **kurzen Video**.



## Sophos Partner-Portal kennenlernen und die Sophos Partner Mobile App herunterladen

Machen Sie sich mit dem **Sophos Partner-Portal** vertraut, unserer preisgekrönten Website exklusiv für Partner. Über das Portal können Sie Ihre Geschäftsaktivitäten steuern und Ihren Umsatz aktiv steigern. Hier finden Sie Tools und Ressourcen, können Projekte, Opportunities und Renewals melden, Leads und Lizenzen verwalten sowie Trainings und Zertifizierungen absolvieren. Einen ersten Eindruck über die Funktionen im Partner-Portal erhalten Sie in diesem **Übersichts-Video**. Rufen Sie anschließend über unser Menü „Informationen“ oben rechts im Sophos Partner-Portal unsere geführten Videotouren ab. Falls Sie noch keinen Zugriff auf das Sophos Partner-Portal haben, fordern Sie bitte **hier** Ihren Zugang an.

Unser Sophos Partner-Portal gibt es auch als praktische **mobile App**, damit Sie alle wichtigen Informationen immer dabei haben.



## Persönliches Partner-Logo herunterladen

Bauen Sie Ihr Sophos-Partner-Logo in Ihre E-Mail-Signatur ein und werben Sie aktiv mit Ihrer Akkreditierung. Sie können es auf der Seite **Partner-Programm-Informationen** im Partner-Portal herunterladen. Falls Sie Materialien mit Co-Branding benötigen, wenden Sie sich bitte unter [csc@sophos.com](mailto:csc@sophos.com) an das Sophos Channel Service Center.



## Preise und Lizenzierung von Sophos-Produkten verstehen

Die Preisliste für alle Sophos-Produkte können Sie [hier](#) im Partner-Portal herunterladen oder direkt bei Ihrem Sophos-Ansprechpartner anfordern. Wie die Sophos-Lizenzierung funktioniert, erfahren Sie in diesem [Übersichts-Video](#). Weitere Details entnehmen Sie bitte unseren [Lizenz-Guides](#) und [Sizing Guides](#).



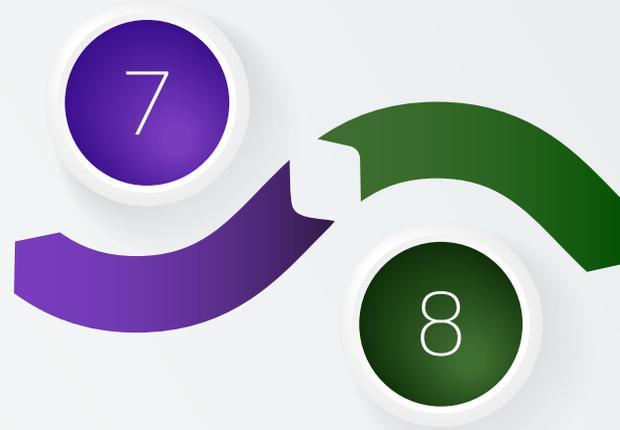
## Pipeline aufbauen

Arbeiten Sie beim Account Mapping und der Ausarbeitung Ihrer Verkaufsstrategien eng mit Ihrem Sophos-Ansprechpartner zusammen. Wählen Sie in der Zwischenzeit eine unserer [E-Mail-Vorlagen](#) aus, um den Dialog mit Kunden zu starten. Im Partner-Portal finden Sie außerdem [Deskaid's für den Gesprächseinstieg und Calling Guides](#) für praktisch jedes unserer Produkte. Und falls Sie mit Fragen konfrontiert werden, wie Sophos im Vergleich zu einem bestimmten anderen Anbieter abschneidet, laden Sie unsere [Wettbewerbs-Battlecards](#) mit schlagenden Argumenten herunter.



## Erste Marketing-Kampagne starten

Besuchen Sie die Seite **Marketing-Tools** im Partner-Portal oder entnehmen Sie dieser **Infografik**, welche Tools zur Lead-Generierung und weitere Unterstützung Sie von uns erhalten. Falls Sie bei der Umsetzung Ihrer Lead-Generierungskampagne Hilfe benötigen, wenden Sie sich bitte an Ihren Sophos-Ansprechpartner oder unter [csc@sophos.com](mailto:csc@sophos.com) an das Sophos Channel Service Center.



## Projekt melden und höhere Gewinnmarge sichern

Sie haben eine neue Opportunity identifiziert. Rufen Sie nun das **Partner-Portal** oder die Partner App auf und melden Sie Ihr Projekt. Bitte lesen Sie die Regeln für die Meldung neuer Projekte und Renewals von Bestandskunden. Sie können sie auf der Seite **Partner-Programm-Informationen** im Partner-Portal herunterladen.



## Bestellung aufgeben und ersten Geschäftsabschluss tätigen

Herzlichen Glückwunsch! Wie Sie eine Bestellung aufgeben, erfahren Sie bei Ihrem Sophos-Ansprechpartner.



## In Kontakt bleiben

Folgen Sie uns in **sozialen Medien**. Wir haben verschiedene Kanäle mit Schwerpunkt Vertrieb, Produkte und Technik. Abonnieren Sie unseren Partner-Newsletter und Sophos-E-Mails zu Produkt-News, Webinaren und anderen Events. Sollten Sie keine News von uns erhalten, wenden Sie sich bitte an Ihren Sophos-Ansprechpartner. Folgen Sie für Security News unserem preisgekrönten **Naked Security Blog** und für Produkt-, Business- und Partner-Updates unserem **Partner-Blog**.