



Firestarter

Top partner incentive meets competitive price promotion
01.10.2018 – 29.03.2019

Was ist Firestarter?



Was ist Firestarter?

- **Firestarter Kick startet den Verkauf von Mimecast Email Security Services durch**
 - einen persönlichen Anreiz für die Außendienstmitarbeiter unserer Partner, einen persönlichen Bonus von 1 € pro Platz zu erhalten.
 - ... unterstützen unserer Partnern, bestehende Dienste zu ersetzen, indem sie einen passenden Mimecast-Service für das gleiche Preisprogramm verkaufen.
 - ...unterstützen unserer Partnern, die volle Mimecast Marge (inkl. Dealregistrierung) in einem kommerzialisierten Markt zu erreichen
- **Wieso jetzt?**
 - Ihre Kunden (oder Interessenten) sind nicht sicher und brauchen eine viel bessere E-Mail-Sicherheit.... sofort!
 - Viele bestehende E-Mail-Sicherheitsdienste stehen in Q4-18 oder Q1-19 zur Erneuerung an, die Budgets sind festgelegt und stehen jetzt zur Verfügung. Ersetzen Sie einen bestehenden Service durch einen passenden Mimecast zum gleichen Preis mit Ihrer vollen Mimecast Marge!
 - Ihr Kunde wird nicht nur sofort sicherer.... er wird auch widerstandsfähiger gegen Cyber Attacks, da Sie das Mimecast M2R-Paket im ersten Jahr kostenlos anbieten können!
- **Was ist für Sie drin?**
 - Verdienen Sie 1 € pro Platz extra (Beispiel: Verkaufen Sie 1.450 Benutzer = erhalten Sie einen persönlichen Bonus von 1.450 €) - verfügbar für max. 100.000 Plätze
 - Gewinnen Sie neue Kunden durch den Verkauf zum "Budgetkurs" - dies ist NICHT auf 100.000 Plätze beschränkt, die Preise sind bis zum 29.03.2019 gültig.
 - Erreichen einer besseren Marge bei bestehenden Kunden (und einer vollen Marge bei Neukunden) durch den Ersatz von Low-Margin-Diensten.
 - Mehr Upsell-Möglichkeiten für Mimecast-Services spätestens in 12 Monaten (erinnern Sie sich an Mimecast's Verlängerungsrate = 97%).

A close-up photograph of a row of lit matches. The matches are arranged horizontally, and their flames are bright yellow and orange, glowing against a dark background. The text "How does it work?" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the middle of the image, centered over the match heads.

How does it work?

Wie funktioniert das?

1. Finden Sie einen potentiellen Partner

- Mimecast Partner findet und registriert eine Gelegenheit, Mimecast Email Security Services zu verkaufen.
- Der potenzielle Kunde kann ein bestehender Kunde oder ein neuer Interessent sein - in jedem Fall muss es ein neuer Kunde für Mimecast sein.
- Auch wenn es sich um einen bereits bestehenden Partnerkunden handelt - es ist NICHT erforderlich, dass der Partner den bestehenden Email Security Service verkauft hat.

2. Identifizieren Sie den aktuellen E-Mail-Sicherheitsdienst und seine Preise

- Der aktuelle Dienst muss subscription based sein.
- Mimecast benötigt einen Nachweis über den aktuellen Service und dessen Preise.

3. Ein passendes Mimecast-Angebot anfordern

- Mimecast wird den bestehenden Dienst mit einem Mimecast-Service abgleichen, z.B. Messagelabs mit Mimecast S1.
- Mimecast sendet dem Partner ein Angebot für den passenden Service.
- Das Angebot basiert auf dem aktuellen Endkundenpreis abzüglich der Standardpartnerrabatte und der geltenden Handelsrabatte.

4. Der Partner macht dem Endkunden ein Angebot mit eigener Marge

- Um die Gewinnchancen zu verbessern, empfiehlt Mimecast, die bestehenden Preise für den bestehenden Service des Kunden anzupassen.

5. Sobald der Kunde akzeptiert hat, liefert Mimecast sein komplettes Cyber Resilience Package (M2R) für das erste Jahr kostenlos aus.

- **6. Nach einem Jahr kann der Kunde entweder den passenden Service beibehalten.....** (keine automatische Verlängerung, gleicher Preis wie vorher, Partner behält Marge)

7. ... oder der Kunde kann in Teilen oder vollständig auf das komplette M2R-Paket aufrüsten (Partnermarge gemäß Partnerprogramm).

Be aware of the rules!





Wichtige Regeln (see all full details in promotion description)

1. Promotion Grundregeln

- Beginn: 01.10.2018 // Ende: 29.03.2019 (16 Uhr MEZ)
- Gültig für alle Mimecast Email Security Verkäufe.
- Nur für Tier-1-Partner in Europa (ex UK/I) der Mimecast Germany GmbH
- Nur für Neukunden von Mimecast und nur für das Rechenzentrum in Deutschland.
- Die Angebote sind gültig bis zum 29.03.2019 (16.00 Uhr MEZ) Mindestgröße 50 Plätze.

2. Persönliches Bonus-Incentive (€1 pro Platz)

- Minimaler Bonus, der verdient wurde, um ausbezahlt zu werden = 250 €.
- Der persönliche Bonus wird nur für die ersten 100.000 verkauften Plätze gezahlt.
- Auszahlung über die Partnergehaltsabrechnung

3. E-Mail-Sicherheit Sonderpreisaktion

- Der aktuell zu ersetzende E-Mail-Sicherheitsdienst muss abonnementbasiert sein.
- Mimecast benötigt einen Nachweis über den aktuellen Service und dessen Preise.
- Das Angebot von Mimecast's an den Partner basiert auf den aktuellen Preisen von customer's unter Anwendung der Rabattstufe partner's gemäß dem Partnerprogramm Mimecast's (inkl. Dealreg-Rabatt).
- Keine Begrenzung der maximalen Anzahl von Sitzplätzen
- Nach dem ersten Jahr (keine automatische Verlängerung): Der Partner behält die volle Marge und die Rabatte für das passende Mimecast-Produkt; beim Upselling-Partner für das M2R-Programm gelten die Margen.

Let's start...

...the fire now!

