

## PROTECCIÓN Y TRAZABILIDAD DEL DATO

### Programa de partnership

CARLA se despliega en los clientes a través de **partners certificados**, que conozcan en profundidad la solución y puedan ofrecer unos de servicios óptimos. En este documento, se describen los requisitos para ser partner, beneficios asociados y el proceso para ser partner certificado.

También se incluye un resumen de los **tipos de certificación**, **servicios relacionados** con CARLA y un resumen de cómo se gestionan **pilotos de la solución** en el cliente.



#### Requisitos

- Certificación comercial, preventa y técnica avanzada.
- Plan de acción comercial y de marketing para acceso a clientes.
- Revisión periódica y seguimiento de oportunidades.
- Visibilidad y sincronización en las acciones comerciales con CCN-CERT.
- Firma de acuerdo de partnership.
- Registro de oportunidades a través de proceso definido.
- Seguimiento del proceso definido para pilotos.
- Gestión del proyecto por técnicos certificados.
- Soporte N1 al cliente.



#### Beneficios asociados

- Recepción de leads y oportunidades de clientes.
- Presencia en la web de CCN-CERT de CARLA.
- Acceso a materiales comerciales de CARLA.
- Acceso a materiales técnicos básicos y avanzados de CARLA.
- Soporte comercial y preventa en demos para oportunidades.
- Acompañamiento en el piloto y despliegue.
- Licencias NFR para demostraciones.
- Acceso a soporte de N2 a través de herramienta de ticketing.
- Posibilidad de ingresos adicionales por servicios premium y avanzados.
- Oportunidades de Co-Marketing en eventos físicos u online.



## Tipos de formación y certificación

### Certificación COMERCIAL

Dirigida a los **equipos comerciales** del partner, el objetivo de esta formación es **estar certificado para presentar de forma exitosa a un potencial cliente la solución de CARLA**. Una vez certificados los asistentes estarán formados para:

- Presentar la solución a un cliente y la propuesta de valor.
- Hacer una demo de la solución.
- Explicar el modelo de soporte y pasos para realizar un piloto.

### Certificación PRE-VENTA

Dirigida a **personal técnico de preventa**, el objetivo de los asistentes a esta certificación es que puedan resolver **cuestiones técnicas relacionadas con CARLA en el proceso de preventa** dando soporte al equipo comercial del partner. Los asistentes que se certifiquen podrán:

- Mostrar y explicar al cliente el detalle de funcionalidades de CARLA.
- Explicar la arquitectura física y lógica de la solución.
- Conocer en detalle los diferentes paquetes de software, agentes, etc.
- Demostrar funcionalidades avanzadas de administrador y usuario.
- Guiar al cliente en la realización piloto o PoC de CARLA.
- Conocer preguntas/dudas iniciales que pueden aparecer y sus respuestas.
- Conocer proceso de acceso al siguiente nivel de soporte.

### Certificación TÉCNICA AVANZADA

Dirigida a **personal técnico del partner**, el objetivo es que los asistentes que se certifiquen puedan **desplegar con agilidad CARLA a nivel local**, o basada en un despliegue de nube, en el cliente. Los técnicos certificados podrán:

- Conocer el detalle de la arquitectura y bloques funcionales de CARLA.
- Conocer la vista interna del sistema y servicios web de CARLA.
- Desplegar el servidor de protección de CARLA.
- Implementar la conexión de CARLA con AD/LDAP.
- Desplegar la protección automática de carpetas en el cliente.
- Operar y mantener la solución.
- Conocer el detalle de las herramientas de gestión y configuración.
- Conocer los procedimientos de gestión y escalado de incidencias.

Un partner certificado de partner debe tener un **número mínimo de personas certificadas** en la organización.

- **Certificación Comercial:** 2 personas mínimo certificadas.
- **Certificación Preventa:** 3 personas mínimo certificadas.
- **Certificación Técnica Avanzada:** 3 personas mínimo certificadas.

La certificación de un partner u organización tiene un coste que da una validez de dos años, con sesiones de refresco anuales. La certificación Técnica Avanzada incluye la certificación de Preventa. La certificación incluye un examen después de la formación.



## Descripción de servicios asociados a un despliegue de CARLA

Se diferencian tres (3) tipos de servicios profesionales asociados a un despliegue de CARLA.

Servicios	Descripción
<b>SERVICIOS DE DESPLIEGUE E IMPLEMENTACIÓN</b>	<p>Hacen referencia a la puesta en funcionamiento en Producción de CARLA.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kick-Off: Análisis de pre-requisitos y planificación.</li><li>• Instalación: Instalación del software de servidor y cliente.</li><li>• Configuración y Validación: Parametrización y pruebas de aceptación.</li><li>• Análisis y despliegue de políticas de protección: Ajustadas a la organización.</li><li>• Formación: A Seguridad/IT, CAU y usuarios principales.</li></ul>
<b>SERVICIOS DE SOPORTE DE N1</b>	<p>Son servicios de mantenimiento reactivo en base a las consultas o dudas aparecidas en la organización cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gestión de preguntas, dudas, e incidencias por parte de usuarios y administradores. Escalado a N2 y gestión de respuestas y soluciones.</li></ul>
<b>SERVICIOS PROACTIVOS Y AVANZADOS</b>	<p>Servicios opcionales que pueden ser adquiridos por la organización cliente y que permiten al partner tener ingresos por un soporte proactivo.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Validación periódica y optimización del estado de la herramienta.</li><li>• Actualización a nuevas versiones de servidor y cliente.</li><li>• Gestión desatendida de políticas y protección automática de carpetas.</li><li>• Formación periódica a usuarios y administradores.</li><li>• Análisis de casos de uso adicionales y recomendación de políticas.</li><li>• Reporting avanzado a administradores y usuarios de negocio.</li></ul>



## Apoyo de fabricante en servicios al partner certificado

El fabricante (SealPath) da apoyo al partner certificado de la siguiente forma.

Servicios	Descripción
<b>DESPLIEGUE E IMPLANTACIÓN EN PRODUCCIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soporte a las tareas de despliegue, implantación y formación.</li><li>• Certificación de la instalación.</li><li>• Acceso a materiales de despliegue, operación y formación.</li></ul>
<b>MANTENIMIENTO CORRECTIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Guías de "troubleshooting" y documentación.</li><li>• Acceso a herramienta de escalado de incidencias.</li><li>• Soporte N2 ofrecido por el fabricante.</li></ul>
<b>SERVICIOS PROACTIVOS Y AVANZADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soporte a dudas avanzadas.</li><li>• Recomendaciones para actualización.</li><li>• Recomendaciones sobre procesos y políticas de protección.</li></ul>



## Proceso de gestión de pilotos o pruebas de concepto

Dentro del proceso de preventa, se requiere en ocasiones desplegar un **piloto o prueba de concepto** de CARLA.

El proceso que se sigue en este caso es el siguiente:

1. Envío y recepción de breve cuestionario que debe ser completado por el cliente.
2. Aprovisionamiento de la prueba de concepto.
3. Acuerdo sobre casos de uso que se deben comprobar en el piloto.
4. Instalación y preparación con el cliente.
5. Kick-off del piloto y breve formación inicial.
6. Seguimiento periódico y soporte al piloto.
7. Finalización y conclusiones.



## Proceso para ser partner de CARLA

El proceso para ser partner de CARLA se resumen en los siguientes pasos:

1. Firma de NDA.
2. Revisión de oportunidades conjuntas y del programa de partners.
3. Validación por parte de CCN-CERT.
4. Firma del Acuerdo entre el partner y SealPath.
5. Formación y certificación comercial, preventa y técnica avanzada del partner.
6. Actualización del partner en la web de CCN-CERT para CARLA y comunicación.

A partir de este punto, se trabaja conjuntamente en la identificación y seguimiento de oportunidades, despliegue de pilotos y soporte a clientes existentes.

Para obtener más información contacte con: [serviciosciber@ccn.cni.es](mailto:serviciosciber@ccn.cni.es) / [ccn-carla@sealpath.com](mailto:ccn-carla@sealpath.com)