

SonicWALL s'engage plus que jamais et simplifie les programmes destinés à ses clients

Le nouveau programme Customer Advantage multiplie les incitants et les réductions

SAN JOSE, CALIFORNIE – le 12 octobre 2009 – SonicWALL, Inc. (NASDAQ: SNWL), leader des infrastructures de réseau sécurisées, annonce aujourd'hui le lancement de son [programme Customer Advantage](#) (CAP), démontrant ainsi qu'il met tout en œuvre pour offrir à ses clients plus de choix et de flexibilité pour un prix moins élevé.

La nouvelle initiative, qui inclut la simplification et l'expansion des programmes [Trade-up](#) « Secure Upgrade » et « [Unified Threat Management](#) » (UTM), aidera les clients à réduire le coût des mises à niveau et des remplacements de toute la gamme de produits. La nouvelle offre [Secure Upgrade Plus](#) donne également aux partenaires l'opportunité de fournir aisément à leurs clients une protection efficace et durable. SonicWALL récompensera enfin les clients fidèles avec des tarifs pour offres groupées via le lancement d'une nouvelle tarification : [Customer Loyalty Bundle](#).

« Notre principal objectif est de satisfaire nos partenaires de canal et nos utilisateurs finaux en leur fournissant d'excellent produits et en lançant des offres uniques dans le secteur », déclare Marvin Blough, Vice President of Worldwide Sales chez SonicWALL. « Le nouveau programme Customer Advantage nous aidera à atteindre ces objectifs vu que nous offrons des réductions aux utilisateurs en échange d'un engagement de leur part à plus long terme. Ce sera également l'occasion d'ajouter de nouvelles solutions de sécurité au programme existant, conférant ainsi à nos partenaires les outils dont ils ont besoin pour protéger leurs clients. »

En reconnaissance des investissements déjà consentis, l'offre [Secure Upgrade Plus](#) permet aux clients de mettre à niveau leurs solutions de sécurité existantes, alors que la tarification [Customer Loyalty Bundle](#) garantit des tarifs préférentiels à ceux qui déploient plusieurs gammes de produits de SonicWALL.

Voici les principales caractéristiques du programme Customer Advantage :

- Étend et simplifie les programmes existants ; permet de mettre aisément à jour les anciens produits de SonicWALL et de reprendre les produits de concurrents ;
- Les clients achetant la souscription minimale pour les services et le soutien peuvent économiser jusqu'à 50 % de son coût annuel total ;
- Secure Upgrade Plus offre encore plus de produits SonicWALL Network Security, dont la nouvelle série populaire TZ 200, en plus des lignes de produits Continuous Data Protection (CDP), Secure Remote Access (SSL-VPN) et Email Security ;
- Les clients participant à l'offre Secure Upgrade Plus (soit par mise à jour, soit par reprise) peuvent bénéficier de réductions supplémentaires via le tarif Customer Loyalty Bundle, qui est 30 % moins élevé que MSRP sur d'autres dispositifs inclus dans une mise à niveau.

« The Integration Works, LLC est un partenaire de SonicWALL depuis plus de huit ans. Nous avons constaté que leurs technologies sont d'une qualité sans équivalent et répondent à tous les besoins de nos clients », déclare James Carter, CTO de The IntegrationWorks. « Ce nouveau programme incitatif facilite la gestion des comptes client existants et nous donne également l'opportunité d'approcher les prospects avec des avantages clairs qui les pousseront à utiliser les solutions de SonicWALL. »

###

À propos de SonicWALL, Inc.

SonicWALL s'engage à améliorer les performances et la productivité des petites et des grandes entreprises, ainsi qu'à diminuer les coûts et la complexité d'un réseau sécurisé. SonicWALL a déjà vendu plus d'un million d'applications via un réseau international de dix mille partenaires de canal. Ainsi, des dizaines de millions d'utilisateurs du monde entier peuvent contrôler et sécuriser leurs données professionnelles. SonicWALL conçoit, développe et produit des solutions étendues de sécurisation des réseaux, d'accès sécurisé à distance, de protection permanente des données (stockage et réparation inclus), de techniques organisationnelles et de gestion professionnelle. Pour trouver plus d'informations sur SonicWALL ou sur ses solutions professionnelles, rendez-vous sur son site web à <http://www.sonicwall.com/>.

Pour plus d'informations

Luc Eeckelaert
Managing Director Benelux
SonicWALL
GSM: +32 475 34 32 44
leekelaert@sonicwall.com

Contact presse

John Kinnart
Communications Consultant
Outsource, Marketing & Communications
Tel: +32 2 451 00 09
john.kinnart@outsource.be