



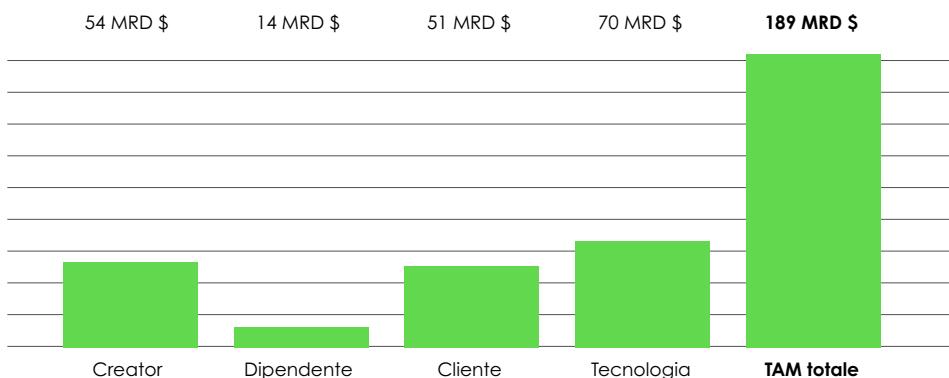
Introduzione al programma Service Provider Partner di ServiceNow

Una partnership con ServiceNow offre enormi opportunità di crescita.

Il programma Service Provider Partner di ServiceNow è la soluzione ideale per i partecipanti che vogliono utilizzare un'istanza concessa in licenza direttamente da ServiceNow e che gestiranno e/o opereranno per (e per conto di) clienti terzi. Inoltre, è adatto ai partner che desiderano ottenere istanze in licenza direttamente da ServiceNow per creare e gestire la propria configurazione di istanze ServiceNow separate, a loro volta da gestire e fornire a loro clienti terzi.

Il mercato totale indirizzabile (TAM) per l'IT, i dipendenti, i clienti e i creator di workflow ha un valore incredibile pari a 189 miliardi di dollari¹, che però non possiamo raggiungere da soli. Ecco perché i nostri partner sono così importanti per la nostra crescita. Grazie ai partner Service provider di ServiceNow, la clientela può sfruttare appieno il valore della piattaforma ServiceNow, poiché essi promuovono la trasformazione attraverso servizi gestiti a valore aggiunto diversificati.

TAM (mercato totale indirizzabile) globale per l'anno fiscale 2022¹



**TAM: 189
MRD \$¹**

1. Fonte: ServiceNow valuta i calcoli sul TAM basandosi su ricerche Gartner, analisi della stessa ServiceNow e ulteriori report di ricerca, tra cui: Report Gartner "Forecast: Enterprise Application Software, Worldwide, 2020-2026, 1Q22 Update" (Previsioni: Software applicativo aziendale, su scala mondiale, 2020-2026, aggiornamento 1Q22). Categoría inclusa: supporto e servizio clienti. Per i segmenti non profilati dai report di Gartner sulle previsioni di spesa, le nostre stime si basano su analisi di ServiceNow, oltre che su "IDC: Worldwide Communications Service Provider Ops and Monetization Solution forecast, 2020-2024" (Previsioni sulle soluzioni Ops e di monetizzazione dei fornitori di servizi di comunicazione a livello mondiale, 2020-2024) e "Gartner: Competitive Landscape, Operational Tech Security" (Gartner: Uno scenario competitivo, sicurezza tecnica operativa).

Perché diventare un partner Service provider di ServiceNow?

Come amiamo sempre dire: "Vieni per i vantaggi e resti per la partnership". Noi di ServiceNow, consideriamo i nostri partner come pari e vogliamo essere parte del loro successo. Ecco perché stiamo investendo nel nostro programma per i partner con vantaggi pensati per premiare la loro crescita e il loro impegno nell'ambito di questo programma!

Noi di ServiceNow, apprezziamo le nostre partnership e ci impegniamo a costruire rapporti più profondi, in modo che la fiducia reciproca sia sempre alla base di ciò che facciamo.

Diventando partner di ServiceNow, il nostro lavoro insieme sarà veramente innovativo, non solo commerciale. Condivideremo un dashboard unificato dei clienti e assoceremo metriche e informazioni sulle prestazioni di quelli in comune, permettendoti di ottenere quello che tutti desiderano: un valore esponenziale.

In base allo status di partner, ecco alcuni dei numerosi vantaggi del nostro programma:



Vantaggi per vendite e marketing

- Accesso alle offerte
- Accesso al fondo per lo sviluppo dei partner
- Modelli per i comunicati stampa
- Promozione delle storie di successo del cliente
- Accesso al Marketing Center per partner ServiceNow
- Badge di idoneità ServiceNow per promuovere il tuo marchio
- Strumento Trova partner di ServiceNow per promuovere il tuo marchio



Vantaggi per costruire la tua partnership

- Portale partner
- Comunicazioni e newsletter per i partner
- Centro assistenza per i partner
- Partner Success Center di ServiceNow



Vantaggi per migliorare la tua attività

- Accesso a ServiceNow DemoHub
- Istanze dimostrative gratuite
- Accesso gratuito a Now Learning
- Partner Enablement Book of Knowledge (PENBOK)
- Accesso alla community e al forum ServiceNow
- Accesso ai webinar tecnici per i partner ServiceNow
- Sconti sui corsi di formazione ServiceNow

In qualità di partner Service provider di ServiceNow, ecco ulteriori vantaggi:

- Accesso all'Enterprise Training Agreement (ETA)
- Accesso alle risorse SP di ServiceNow
- Sconto per la registrazione delle offerte

- Sconto sulla rivendita dei corsi di formazione ServiceNow
- Al raggiungimento dei PLA, a partire dal secondo trimestre del 2023, accesso alle valutazioni sul successo dei partner per promuovere la crescita delle attività

- Sconti CACV (valore contrattuale annuale cumulativo) per i partner per le opportunità di istanza dedicate
- Sportello preventivi a risposta rapida
- Sconti per l'acquisizione di nuovi loghi

Sei già un partner ServiceNow che partecipa a un altro modulo del programma? In tal caso, se ti impegni a raggiungere un valore contrattuale annuale (ACV) pari o superiore a 100.000 dollari entro 12 mesi dall'ingresso nel programma e sei pronto a soddisfare i requisiti del segmento Specialist o quelli di livello superiore entro due anni, aderisci subito al programma Service Provider di ServiceNow per espandere la tua partnership attraverso il Portale partner.

Se attualmente non sei un partner ServiceNow e sei pronto a sperimentare un nuovo tipo di partnership, registrati per creare un account ServiceNow e iscriviti al programma Service Provider Partner di ServiceNow all'indirizzo <https://www.servicenow.com/it/partners/become-a-partner.html>.

Per eventuali domande o per richiedere ulteriori informazioni non esitate a contattarci all'indirizzo partnernow@servicenow.com.