



FORTINET[®]

Guia Rápido Registro de Oportunidade

Para Parceiros Fortinet



Definições e critérios de elegibilidade de um registro de oportunidade



Definições e critério de elegibilidade

Solicitação de Registro de Oportunidade: É a solicitação feita por uma revenda, através do portal de parceiros, do registro de uma oportunidade com informações completas, precisas e atuais.

Critérios de elegibilidade:

- Oportunidade nova: O registro de oportunidade deve contemplar uma oportunidade ainda não registrada em nenhuma base atual da Fortinet.
- Valor da Oportunidade: O valor da oportunidade deve ser igual ou maior que US\$ 10.000 preço de lista (price list).
- Informações a serem submetidas: É necessário que o parceiro envie as informações correspondentes da oportunidade de forma detalhada, completa e precisa, bem como a relação de part numbers (SKUs) e suas quantidades.
- Processo de revisão: a Fortinet se reserva o direito de entrar em contato com o usuário final como parte do processo de revisão.
- Não serão aceitos no processo de registro de oportunidades: Renovação de contrato de suporte e subscrição, Serviços Profissionais, Treinamentos, NFR.

Atenção: Oportunidades abaixo de US\$ 10.000,00 preço de lista (price list – referência) não são elegíveis de registro de oportunidade, você pode solicitar os valores diretamente ao seu distribuidor de preferência.

O parceiro concorda e se compromete em atualizar seu registro de oportunidade mensalmente com informações precisas e completas até a sua conclusão. Deixar de fornecer tais atualizações pode levar, a critério da Fortinet, à inelegibilidade/retirada do registro de oportunidade.



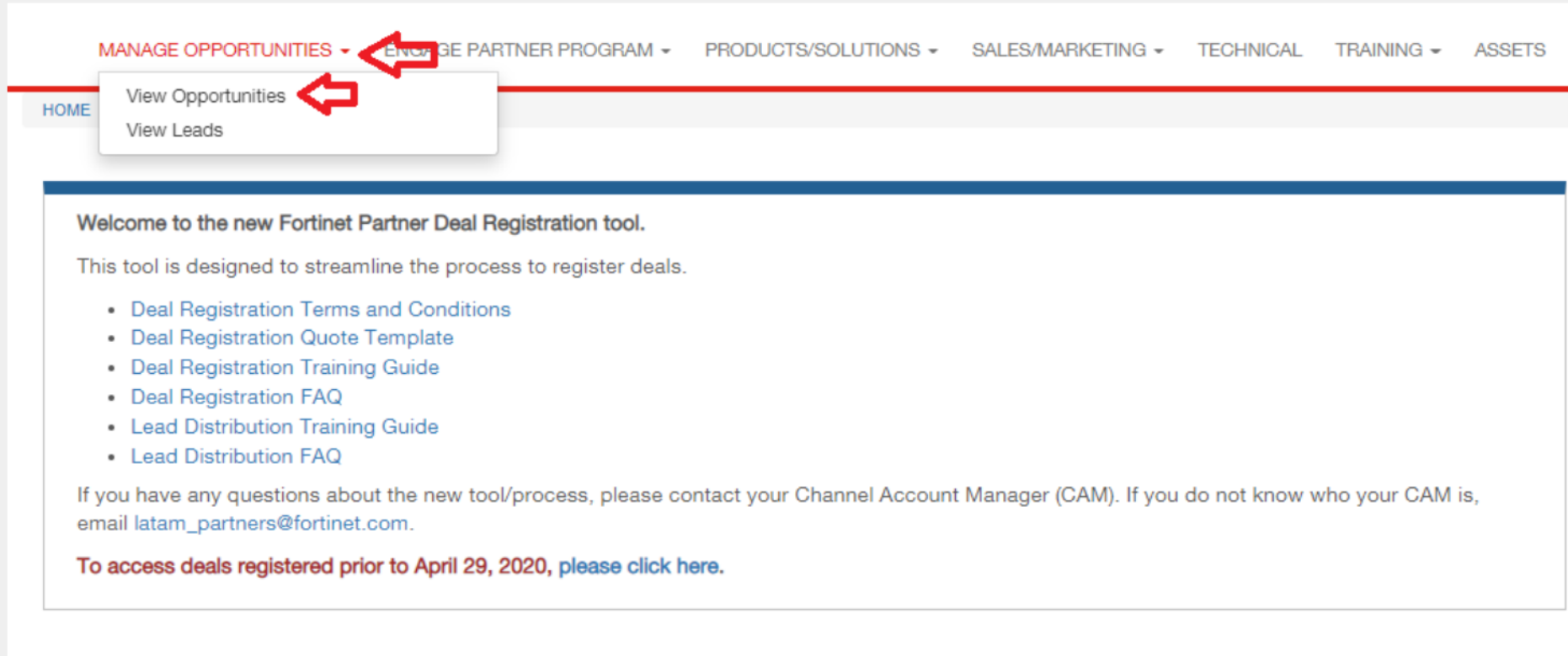
Como solicitar um registro de oportunidade?



Passo a passo para realizar um registro de oportunidade

Acesse a home page do partner portal Fortinet com seu login e senha, e clique em Manage Opportunities > View Opportunities ou clique direto:

https://partnerportal.fortinet.com/English/LatAmReseller/sfdc_deal_registration/find_deals.aspx



The screenshot shows the top navigation bar of the Fortinet Partner Portal. The menu items are: MANAGE OPPORTUNITIES (highlighted with a red arrow), ENGAGE PARTNER PROGRAM, PRODUCTS/SOLUTIONS, SALES/MARKETING, TECHNICAL, TRAINING, and ASSETS. A dropdown menu is open under MANAGE OPPORTUNITIES, showing 'View Opportunities' (highlighted with a red arrow) and 'View Leads'. Below the navigation bar, there is a 'HOME' button. The main content area has a blue header and contains the following text:

Welcome to the new Fortinet Partner Deal Registration tool.

This tool is designed to streamline the process to register deals.

- [Deal Registration Terms and Conditions](#)
- [Deal Registration Quote Template](#)
- [Deal Registration Training Guide](#)
- [Deal Registration FAQ](#)
- [Lead Distribution Training Guide](#)
- [Lead Distribution FAQ](#)

If you have any questions about the new tool/process, please contact your Channel Account Manager (CAM). If you do not know who your CAM is, email latam_partners@fortinet.com.

To access deals registered prior to April 29, 2020, please [click here](#).

Partner Portal: <https://partnerportal.fortinet.com/English>




Alternativamente, também é possível clicar direto em Deal Reg na página inicial.

MANAGE OPPORTUNITIES ▾ ENGAGE PARTNER PROGRAM ▾ PRODUCTS/SOLUTIONS ▾ SALES/MARKETING ▾ TECHNICAL TRAINING ▾ ASSETS

Fortinet Enters Joint Venture with Linksys to Deliver Secure Network Solution for Remote and Hybrid Workers

[Read More](#)



LINKSYS
HomeWRK
BUSINESS

SECURED BY
FORTINET.


FIND ASSET NSE TRAINING PRICE LIST SUPPORT CTAP **DEAL REG**



Na tela principal do Registro de Oportunidades, encontram-se alguns links importantes. O “Quote template” é o modelo de planilha que poderá ser usado para que coloque a informação do BoM (SKU e quantidade).

Welcome to the new Fortinet Partner Deal Registration tool.

This tool is designed to streamline the process to register deals.

- Deal Registration Terms and Conditions
- Deal Registration Quote Template 
- Deal Registration Training Guide
- Deal Registration FAQ
- Lead Distribution Training Guide
- Lead Distribution FAQ

If you have any questions about the new tool/process, please contact your Channel Account Manager (CAM). If you do not know who your CAM is, email latam_partners@fortinet.com.

To access deals registered prior to April 29, 2020, please [click here](#).

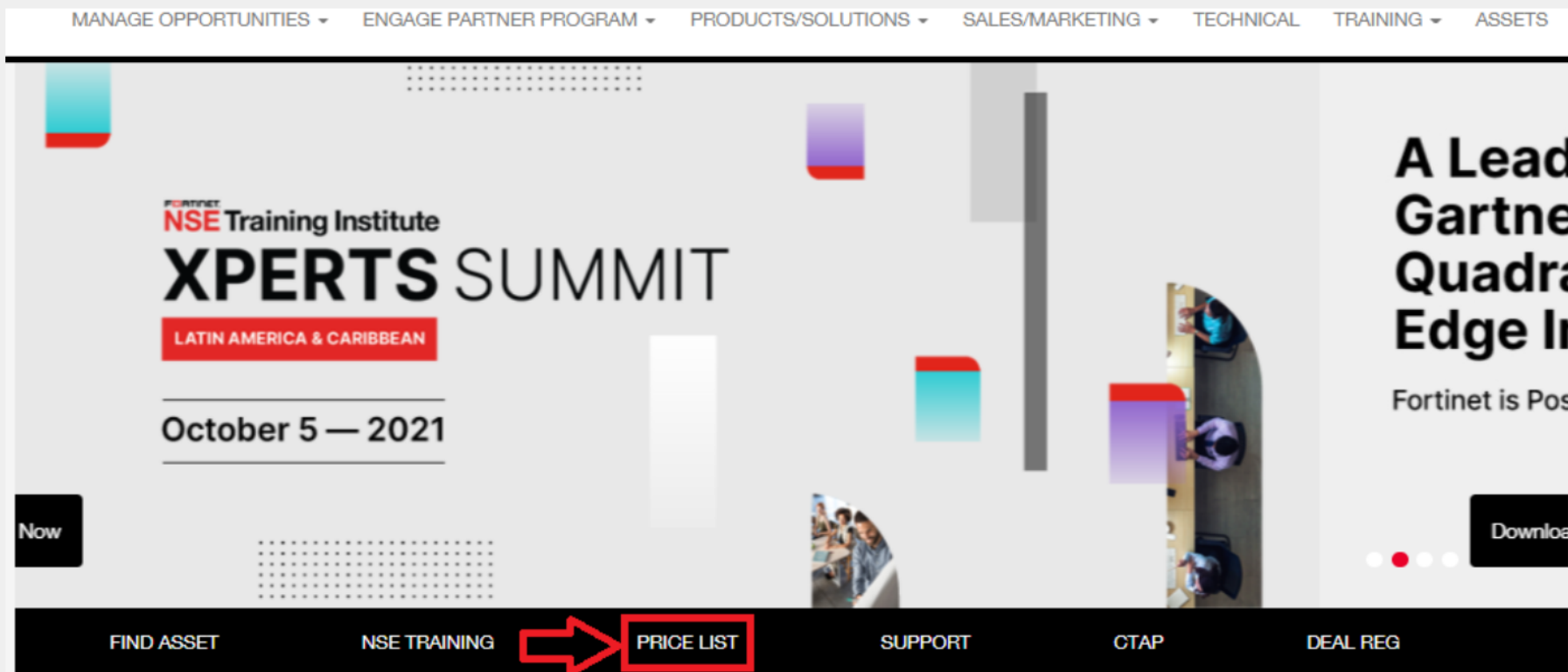
Faça o download do arquivo, o documento virá com essas informações:

UID	Quantity			
FG-600E-BDL-950-60AMER	2.00			
FAP-221E-NAMER	50.00			
FC-10-PE221-247-02-60AMER	50.00			Notes:
				Only SKUs and quantities must be included
				SKUs must be included as they appear in the price list

DICA: Essa é uma planilha modelo. Você deve preencher os Part Numbers/ SKUs do projeto na coluna UID e a quantidade na coluna Quantity. O AMER no fim do Part Numbers /SKU é opcional. Você pode excluir essa informação, caso prefira.



Caso tenha dúvida em como obter o Part Number/ SKU para a composição do BoM, faça o download da nossa List Price mais atual no partner portal. Na página inicial clique em Price List:



DICA: Caso precise de apoio para montar o seu BoM ou alguma dúvida de Part Number /SKU, contate o seu distribuidor de preferência para apoiá-lo



Procure pela lista de preço mais recente (newest), escolha a lista que indica ___ Americas Reseller – End User Price List. Clique para fazer download da lista em excel.


The screenshot shows the Fortinet Partner Portal interface. At the top, there is a navigation bar with the Fortinet logo and 'PARTNER PORTAL'. Below this, there are several menu items: 'MANAGE OPPORTUNITIES', 'ENGAGE PARTNER PROGRAM', 'PRODUCTS/SOLUTIONS', 'SALES/MARKETING', 'TECHNICAL', 'TRAINING', and 'ASSETS'. The main content area is titled 'Filters' and includes several dropdown menus: 'CATEGORY' (set to 'All'), 'SELECTED COLLECTION', 'FILE TYPE' (set to 'All'), and 'LANGUAGE'. There is also a 'SORT BY' dropdown menu set to 'Newest', with a red arrow pointing to it. Below the filters, it says '5 Asset(s) Found'. A list of five assets is displayed, each with a thumbnail and metadata. The first asset, 'Mid-Q3 2021 Americas Reseller - End User Price List', is highlighted with a red box. A red arrow points from the 'Newest' sort option to this asset. The other assets are 'Mid-Q3 2021 GTC Export Matrix (xls)', 'Q3 Americas Demo Pricelist', 'Mid-Q3 2021 - GTC Export Matrix - (PDF)', and 'Pricelist Info'.



The screenshot shows the download page for the 'Mid-Q3 2021 Americas Reseller - End User Price List' asset. The page features a preview of the price list document, which includes the Fortinet logo and a 'SUMMARY OF CHANGES' section. A red arrow points to the 'DOWNLOAD' button in the bottom right corner of the preview area. The right side of the page shows the asset's details, including the title, language (English), and a 'DOWNLOAD' button.



Nas abas inferiores da List Price encontram-se as famílias de produtos, como exemplo veremos a do FortiGate:



AMERICAS 2021 Price List
 Effective Date: Sep 06, 2021
FortiGate Pricing Guide - CONFIDENTIAL

FortiGate: Entry-Level
(30-100, Rugged Series)

FortiGate: Mid-Range
(200-900 Series)

FortiGate: High-End
(1000-3000 Series)

FortiGate:
Ultra High-End
(6000 Series) FortiSMS

FortiCarrier
Upgrade

Hyperscale
Firewall
License

Additional
Support

IMPORTANT NOTE

Use the following Country Codes for the correct FWF product to be shipped

SKU suffix	Country	Wave2 & newer
A	ARGENTINA	A
A	ARUBA	A
A	BAHAMAS	A
A	CANADA	A
A	GUAM	A
A	HAITI	A
A	AMERICAN_SAMOA	A
A	BERMUDA	A
A	CAYMAN_ISLANDS	A
A	DOMINICA	A
A	MARSHALL ISLANDS	A
A	NICARAGUA	A
A	NORTHERN_MARIANA_ISLA	A
A	PALAU	A
A	ST_KITTS_NEVIS	A
A	ST_LUCIA	A
A	ST_VINCENT_GRENADIENS	A
A	VIRGIN_ISLANDS	A
A	PUERTO_RICO	A
A	UNITED STATES	A
E	AUSTRIA	E
E	BELGIUM	E
E	BOSNIA & HERZEGOVINA	E
E	BULGARIA	E
E	CENTRAL AFRICA	E
E	CROATIA	E
E	...	E

Premium RMA & Secure RMA Contract Elements

All Premium RMA Support availability must be verified using the PRMA Service Availability Tool prior to ordering:
<https://geoprma.fortinet-sea.com/g> Login using LDAP or FortiCloud access

RMA Offering	Details
Next Day Delivery Hardware Premium RMA add-on Service	Requires 24x7 or ASE FortiCare. Parts-only delivered onsite, on the next day of RMA approval by Fortinet by 15:00 local TAC time
4-Hour Hardware Delivery Premium RMA add-on Service	Requires 24x7 or ASE FortiCare. Parts-only delivered onsite, 24x7 within 4 hours of RMA approval by Fortinet
4-Hour Hardware and Onsite Engineer Premium RMA add-on Service	Requires 24x7 or ASE FortiCare. Parts and engineer delivered onsite, 24x7 within 4 hours of RMA approval by Fortinet
Secure RMA add-on Service	Allows non return of defective hardware on RMA part replacement

Notes:
 (1) Prices are for one year of Premium RMA support. Usual discounts can be applied.
 (2) Annual contracts only. No multi-year SKUs are available for these services.
 (3) Contact Fortinet Renewals team for upgrade quotations for existing FortiCare contracts.
 (4) Contact prma-availability@fortinet.com to check availability in areas not found through the PRMA service availability tool.

Cover Sheet

Index

General Info

FortiGate

FortiGate Chassis Platforms

FortiGate VM

VDOM & ADOM

FortiAnalyzer

FortiManager

FortiSwitch

Wireless Products

FortiSandbox & ATP Products

FortiMa ...



Valores referentes ao preço de lista Americana. Apenas para referência, não deve ser usada para cotação.

As oportunidades acima de USD 10.000,00 são elegíveis de mapeamento (somatória de todos os itens).

Dica: coluna PRICE (“D”) quanto tiver algum valor significa que se trata de produtos perpétuos, sendo físicos ou VM’s. Já nas demais colunas (“E” até “I”) encontraremos os valores referentes a cada ano de SUBSCRIÇÃO, então para 1 ano usamos o final -12, 3 anos usamos -36 e 5 anos usamos o -60 e substituímos o –DD dos Part Numbers/SKUs das subscrições. Nossa composição de produtos compreende-se em HW + SW (na maioria das vezes).

Exemplo: Abaixo um exemplo com o FG-60F + UTP 12 meses.

UNIT	SKU	Description
FortiGate-60F	FG-60F	10 x GE RJ45 ports (including 7 x Internal Ports, 2 x WAN Ports, 1 x DMZ Port).
	FG-60F-BDL-841-DD	Hardware plus ASE FortiCare and FortiGuard 360 Protection
	FG-60F-BDL-811-DD	Hardware plus 24x7 FortiCare and FortiGuard Enterprise Protection
	FG-60F-BDL-950-DD	Hardware plus 24x7 FortiCare and FortiGuard Unified Threat Protection (UTP)
	FC-10-0060F-841-02-DD	360 Protection (FMG/FAZ Cloud, FortiCloud SOCaaS, IPS, AMP, App Ctrl, Web & Video Filtering, AS, Security Rating, IoT Detection, Industrial Security, SD-WAN Orchestrator, SD-WAN Cloud Monitoring, FortiConverter Svc, and ASE FortiCare)
	FC-10-0060F-811-02-DD	Enterprise Protection (IPS, Advanced Malware Protection, Application Control, Web & Video Filtering, Antispam, Security Rating, IoT Detection, Industrial Security, FortiConverter Svc, and Unified Threat Protection (UTP) (IPS, Advanced Malware Protection, Application Control, Web & Video Filtering, Antispam Service, and 24x7 FortiCare)
	FC-10-0060F-950-02-DD	Advanced Threat Protection (IPS, Advanced Malware Protection Service, Application Control, and



Como usar no template: Note que ao colocar o Part Number/ SKU no template o DD no final do SKU de subscrição foi substituído pela quantidade de meses, nesse caso 12 (1 ano).

A	B	C	D	E	F
UID	Quantity				
FG-60F	1				
FC-10-0060F-950-02-12	1				
				Notes:	
					Only SKUs and quantities must be included
					SKUs must be included as they appear in the price list



A oportunidade exemplo mostrada anteriormente não é elegível de mapeamento, somente se tivéssemos uma composição com outros Part Numbers/ SKUs que totalizassem os USD 10K da lista Americana ou pelo menos um BoM com 9 unidades com UTP bundle. Abaixo um exemplo de um BoM elegível de RO.

A	B	C	D
UID	Quantity	Unitário	
FG-60F	9	744,00	6.696,00
FC-10-0060F-950-02-12	9	483,60	4.352,40
		TOTAL	11.048,40

***Não é necessário colocar valores no template, apenas para cálculo referencial. Esses valores são apenas exemplos.**

DICA: Para que o seu registro de oportunidade não seja rejeitado, é muito importante colocar os Part Numbers/ SKUs corretos. Caso tenha alguma dúvida, ou não encontre o Part Number / SKU na price list, solicite a ajuda do seu distribuidor de preferência.



Após definir seu BoM e checar se é elegível de mapeamento, clique no botão “**Registrar nova oportunidade / Register New Opportunity**”:

FORTINET
PARTNER PORTAL

Welcome, Fernanda ▾ Discover the Program Support ▾ Contact Us Events 🔔 🔍

MANAGE OPPORTUNITIES ▾ ENGAGE PARTNER PROGRAM ▾ PRODUCTS/SOLUTIONS ▾ SALES/MARKETING ▾ TECHNICAL TRAINING ▾ ASSETS

HOME View Opportunities View Leads

Welcome to the new Fortinet Partner Deal Registration tool.

This tool is designed to streamline the process to register deals.

- Deal Registration Terms and Conditions
- Deal Registration Quote Template
- Deal Registration Training Guide
- Deal Registration FAQ
- Lead Distribution Training Guide
- Lead Distribution FAQ

If you have any questions about the new tool/process, please contact your Channel Account Manager (CAM). If you do not know who your CAM is, email latam_partners@fortinet.com.

To access deals registered prior to April 29, 2020, please [click here](#).

Deal Registration Dashboard +REGISTER NEW OPPORTUNITY

Your pending and approved opportunities are listed in the dashboards below.



Você deve preencher os dados solicitados, os campos com * são obrigatórios.

Atenção: End User Contact Information (Informação de Contato do Cliente Final), aqui você deve preencher com os dados do contato no cliente final responsável pelo projeto.

End User Contact Information

Please enter the contact's information for this opportunity.

* First Name	* Last Name
<input type="text"/>	<input type="text"/>
* E-mail Address	* Job Title
<input type="text"/>	<input type="text"/>
* Phone	
<input type="text"/>	

End User Company Information

Please enter the contact's company information for this opportunity.

* Company	
<input type="text"/>	
* Address	
<input type="text"/>	
* Country	* State / Province
<input type="text" value="Mexico"/>	<input type="text" value="- Select One -"/>
* City	* Postal Code
<input type="text"/>	<input type="text"/>
* Website	* Industry
<input type="text"/>	<input type="text" value="- Select One -"/>

DICA: O email do contato do cliente final não pode ser genérico. Deve ser um email corporativo e individual.

DICA: Na parte de End User Company Information (Informação da Empresa Cliente Final), aqui você deve incluir os dados do cliente final, aquele que receberá como venda de produto ou como venda de serviços as funcionalidades provenientes dessa solução. Caso saiba o CNPJ do cliente você pode incluir juntamente com a razão social da empresa no campo Company ou no campo Description, mostrado no próximo slide.



Após preencher os dados de contato do Cliente Final e do Cliente Final, você deve preencher as informações referente a Oportunidade em Opportunity Information.

Opportunity Information

Please enter the information for this opportunity.

* Estimated Close Date

* Estimated Value (Deals under \$10K USD or its equivalent in local currency are not eligible)

* Distributor Public Cloud providers are for on-demand marketplace registrations only

* Is this an SD-WAN Opportunity?

Is this an Information Technology (IT) or an Operational Technology (OT) Opportunity?

* Description (To prevent a delay for approval from 2 days to 3+ days, please include as much information you have regarding customer needs, employees they have, other locations, and if known, which Fortinet Security Solutions or products)

DICAS: Quanto mais informações, mais rápida será feita a análise. No campo de descrição, explique-nos sobre o projeto e as demais informações que colheu juntamente do cliente. Temos um campo de valor estimado – Estimated Value (em dólares).

DICA: Estamos trabalhando com 3 distribuidores autorizados no Brasil: Scansource, TD Synnex (Westcon) e Ingram Micro. Escolha com qual irá trabalhar essa oportunidade. Ao lado como estão cadastrados no sistema:

* Distributor Public Cloud providers are for on-demand marketplace registrations only

* Distributor Public Cloud providers are for on-demand marketplace registrations only

* Distributor Public Cloud providers are for on-demand marketplace registrations only



Ponto de atenção, anexe o template com o BoM definido para o respectivo projeto

Attachments
Attachments are listed below.

Add Attachments (5 MB Limit):

Choose File(s)

Files

LATAM -Quote-Template_Excel (4).xlsx (9.0KB)

Notes
Add a Note:

Note Title:

Note Comments:

Check here to confirm you accept the Fortinet Deal Registration Terms and Conditions

REVIEW TERMS SUBMIT

ATENÇÃO: Não esqueça de clicar para aceitar os termos e condições do Fortinet Deal Registration e depois em Submit para submeter o seu registro para aprovação.

O campo NOTES pode ser usado para incluir informações que julgue importante para a análise e será o campo que você vai utilizar para se “comunicar” com a Fortinet após a aprovação do registro, se for o caso.

O prazo para retorno de um registro é de 5 dias úteis.

Pedimos para que não contate o responsável antes do prazo de 5 dias, pois a cobrança por uma aprovação poderá atrasar mais o processo. Seguimos uma fila de aprovação e faremos o possível para responder o mais rápido possível.

Enquanto aguarda a análise, você pode contatar o seu distribuidor de preferência para receber os valores sem a aprovação de RO, para uma primeira proposta. Após a aprovação você pode solicitar a atualização dos valores com o RO aprovado, informando o DR#. Você irá receber um email automático do sistema quando submeter o registro e quando seu registro for aprovado ou rejeitado. A validade de uma RO aprovado é de 90 dias.



Gerencie suas oportunidades através do **Dashboard** disponível.

MANAGE OPPORTUNITIES | MANAGE PARTNER PROGRAM | PRODUCTS/SOLUTIONS | SALES/MARKETING | TECHNICAL | TRAINING | ASSETS

View Opportunities | View Leads

Deal Registration Dashboard

+ REGISTER NEW OPPORTUNITY

Your pending and approved opportunities are listed in the dashboards below.

Open Opportunities 0	Total Pipeline Value \$0.00	YTD Closed Won 0	YTD Revenue \$0.00
-------------------------	--------------------------------	---------------------	-----------------------

Opportunity Registrations Pending Approval

Below are the opportunity registrations you have submitted that are awaiting approval from a Channel Manager.

Search [] Last Updated [] Last 90 Days [] []

Company	Contact	Status	Last Updated	Date Created	Your Last Update	Fortinet Contact Email
---------	---------	--------	--------------	--------------	------------------	------------------------

No pending opportunities were found

DICA: Note que os registros de oportunidades no Dashboard estão categorizados de acordo com o seu status (pendente de aprovação, aprovados, fechados/ganhos, fechados/perdidos, negados/rejeitados).



Dúvidas?

Em caso de dúvida, entre em contato com o seu distribuidor de preferência ou consulte o nosso FAQ.
Caso não receba um retorno satisfatório, entre em contato com o CAM responsável pela análise do seu registro ou envie um email para: smallbusiness-brasil@fortinet.com

Obrigada!



FORTINET[®]