

Software para o parceiro entregar soluções de excelência aos seus clientes corporativos.

Produtos proprietários para proteção de e-mail, entregabilidade transacional, varredura de vulnerabilidades, hardening, continuidade e conscientização — com suporte direto de engenharia, implantação em semanas e estrutura comercial pensada para o canal.

até 50%

COMISSÃO
RECORRENTE

6 prod.

PORTFÓLIO
PROPRIETÁRIO

10+ anos

EM OPERAÇÃO

BR / eng.

SUPORTE DIRETO

01 · POR QUE SER PARCEIRO

Vantagens comerciais reais para o seu negócio.

Não oferecemos apenas produtos — oferecemos um modelo de negócio recorrente com suporte técnico direto, proteção comercial e tecnologia proprietária.

50%

Receita recorrente previsível

Comissões de até 50% sobre a base ativa. Modelo de recorrência mensal que cresce com o portfólio do parceiro — sem campanhas pontuais ou descontos sazonais que erodem a margem.

02

Produtos fáceis de posicionar

Cada produto resolve um problema claro e urgente: segurança de e-mail, entregabilidade, vulnerabilidades, hardening, continuidade e conscientização — demandas que seus clientes já têm.

03

Implantação rápida

Produtos projetados para integração em semanas, não meses. Sem projetos complexos de deployment — o parceiro entrega valor logo nas primeiras semanas.

04

Suporte direto com engenharia

Sem chatbot, sem fila de nível 1. O parceiro fala diretamente com quem desenvolve o produto — em português, no mesmo fuso, sem escalonamento internacional.

05

Proteção comercial

Deal registration com prioridade territorial. Proteção contra conflito de canal e respeito à carteira que o parceiro está construindo.

06

Portfólio com cross-sell

Seis produtos complementares. Cada cliente pode expandir de um produto para todo o ecossistema — mais receita por conta, sem trocar de fornecedor.

07

Enterprise-ready

Multi-tenant, alta disponibilidade, auditoria completa. Produtos prontos para finanças, governo, saúde, indústria e qualquer setor com exigência regulatória.

02 · O QUE VOCÊ REVENDE

Cada produto resolve um problema real do seu cliente.

Produtos independentes que funcionam juntos. Cada um com ticket recorrente, implantação rápida e alto valor percebido pelo cliente final.

SEGURANÇA DE E-MAIL

Vertip Secure Mail

Gateway inteligente contra ameaças no e-mail corporativo

Bloqueia phishing, spoofing, malware e ameaças avançadas antes de chegarem à caixa de entrada. Machine Learning, sandboxing de anexos e análise de reputação em tempo real.

| Alto valor percebido — proteção de e-mail é prioridade #1 em qualquer empresa.

E-MAIL TRANSACIONAL

Mailflow

Infraestrutura dedicada para entregabilidade máxima

IPs próprios, gestão de reputação de domínio, supressão inteligente e rastreabilidade completa. Garante que e-mails transacionais cheguem ao inbox — não ao spam.

| Demanda universal — todo sistema corporativo envia e-mail transacional.

CONTINUIDADE DE NEGÓCIOS

Veridra

Continuidade estruturada para operações que não podem parar

Cria e gerencia planos de continuidade (PCN/BCP) e recuperação de desastres (DRP) com análise de impacto, rotinas de teste e orquestração de resposta a incidentes — tudo documentado e auditável.

| Governança enterprise — continuidade é exigência regulatória.

HARDENING E CONFORMIDADE

HardenCore

Avaliação automatizada de configurações de segurança

Verifica servidores, workstations e ambientes cloud contra benchmarks CIS. Identifica desvios de configuração e gera planos de correção com conformidade contínua.

| Conformidade como serviço — CIS, LGPD, ISO.

VARREDURA DE VULNERABILIDADES

ScanX

Identificação contínua de vulnerabilidades em aplicações e infraestrutura

Varredura automatizada de aplicações web, APIs e infraestrutura. Classificação CVSS, relatórios técnicos e executivos, e monitoramento contínuo do perímetro exposto.

| Plataforma de varredura contínua com automação por AI.

CONSCIENTIZAÇÃO DE SEGURANÇA

Sentria

Simulação de phishing e treinamento do fator humano

Campanhas de phishing simulado com micro-learning automatizado. Métricas por departamento, score de maturidade e relatórios de compliance — multi-tenant nativo para MSSP.

| Awareness como serviço — modelo MSSP nativo, marca do parceiro nos relatórios.

03 · MODELO COMERCIAL

Como o programa remunera o parceiro.

Três tiers de comissionamento sobre a base ativa, com multiplicadores cumulativos por deal registration, contratos longos e cross-sell. A passagem entre tiers depende de capability e volume — capacitar a equipe acelera diretamente a margem.

Autorizado

ENTRADA

20%

COMISSÃO RECORRENTE

- Acordo de parceria assinado
- Vendor conduz pré-venda e demos
- Implantação inicial conjunta
- Sem volume mínimo

Ativo

OPERACIONAL

35%

COMISSÃO RECORRENTE

- 1 pré-vendas certificado
- 1 engenheiro de implantação certificado
- Suporte de nível 1 atendido pelo parceiro
- Volume operacional consistente

Estratégico

LIDERANÇA

50%

COMISSÃO RECORRENTE

- Múltiplas certificações por linha de produto
- Suporte de nível 1 e nível 2 internos
- QBR trimestral com a engenharia
- References e co-marketing
- Volume estratégico

MULTIPLICADORES cumulativos · cap de 60% no agregado

+5%

Deal registration

Proteção territorial sobre a oportunidade que o parceiro trouxe e registrou.

+5%

Multi-year (24m+)

Bônus sobre contratos longos. Premia estabilidade de receita.

+5%

Cross-sell

Bônus ao adicionar 2º produto Memphis na mesma conta.

100%

Serviços de implantação

Receita de implantação fica integralmente com o parceiro.

Thresholds exatos de volume, planos de fast-track e custom commercials são definidos na reunião de parceria. Tiers podem ser revistos trimestralmente com base em capability adquirida e base ativa sob gestão do parceiro.

04 · COMO AJUDAMOS VOCÊ A VENDER

Suporte real em cada etapa da venda.

Não deixamos o parceiro sozinho. Da primeira oportunidade ao suporte pós-venda, nossa engenharia está disponível — sem chatbot, sem fila, sem escalonamento internacional.

01 Pré-venda técnica

Nossa equipe participa de reuniões com o cliente final do parceiro, responde dúvidas técnicas e ajuda a dimensionar a solução. O parceiro entra na conversa com engenharia já alinhada.

02 Demonstrações ao vivo

Fazemos demos técnicas junto com o parceiro para o cliente final. Ambiente real, configurado para o cenário do prospect — sem slides genéricos.

03 Onboarding do parceiro

Treinamento técnico e comercial completo. Capacitação sobre cada produto, posicionamento por perfil de cliente e objeções comuns — entregue por quem desenvolve e por quem vende.

04 Implantação assistida

Nas primeiras oportunidades, nossa engenharia acompanha a implantação lado a lado com o parceiro. O técnico do parceiro aprende fazendo, com cobertura real durante o go-live.

05 Suporte pós-venda direto com engenharia

Resposta mais rápida que vendor internacional. Em português, no mesmo fuso, com quem desenvolve o produto. Sem ticket de nível 1, sem tradução, sem escalonamento entre escritórios.



Tempo de resposta inferior ao de fornecedores internacionais — porque quem atende é quem escreve o código.

05 · PARA QUEM É O PROGRAMA

Para quem este programa foi criado.

Se você já atende empresas com soluções de infraestrutura, segurança ou gestão de TI, nosso portfólio complementa e expande sua receita recorrente.

MSSP

Provedores de segurança gerenciada

Provedores que buscam produtos proprietários para compor seu portfólio de serviços gerenciados — sem dependência de licenças de terceiros.

MSP

Provedores com base B2B

MSPs que já vendem infraestrutura, backup, firewall ou cloud e querem adicionar cibersegurança e continuidade ao portfólio.

CONS

Consultorias de segurança

Empresas que fazem assessoria, auditoria ou implementação de segurança e precisam de ferramentas próprias para entregar o serviço.

VAR

Revendas e VARs

Canais que já operam com licenciamento e querem expandir para receita recorrente com produtos de segurança e governança.

INT

Integradores de TI

Empresas que entregam projetos de infraestrutura e podem agregar segurança, hardening e conformidade como serviço recorrente.

SOC

Operações de SOC e NOC

Times que operam centros de operações e precisam de ferramentas complementares no portfólio — segurança de e-mail, awareness, vulnerabilidades.

PRÓXIMOS PASSOS

Vamos conversar sobre como o seu portfólio cresce com a Memphis.

Apresentamos o programa em uma reunião de 30 minutos. Definimos o seu enquadramento de tier, thresholds de volume aplicáveis e roadmap de capacitação.

WHATSAPP

+55 48 99212-2596

Toque para abrir a conversa com mensagem pronta.

E-MAIL

comercial@memphisnetwork.com.br

Assunto preenchido: Interesse no Programa de Canais.