

PROGRAM PARTNERSKI / 2026

Cyberbezpieczeństwo dla firm. Nowa wartość dla Twoich klientów.

Dołącz do programu partnerskiego Ragnar Shield i pomagaj firmom diagnozować ryzyka cyber, spełniać wymagania ubezpieczycieli oraz podejmować lepsze decyzje o bezpieczeństwie.

Diagnostujemy. Raportujemy. Ułatwiamy decyzje.

DOKUMENT

Broszura partnerska

WERSJA

1.0 / 2026

ADRESAT

Partnerzy biznesowi

01 – PROBLEM I ROZWIĄZANIE

Czego dziś brakuje firmom MŚP w cyberbezpieczeństwie

Małe i średnie firmy coraz częściej muszą udowadniać, że dbają o cyberbezpieczeństwo — przed klientami korporacyjnymi, zarządami, audytorami i ubezpieczycielami. Większość z nich nie ma własnego zespołu cyber ani prostej diagnostyki, od której mogłaby zacząć.

BRAK DIAGNOZY

Klienci nie wiedzą, jaki jest ich realny poziom ryzyka cyber. Działania są reaktywne, podejmowane po incydencie.

BRAK ZASOBÓW

Większość MŚP nie ma własnego CISO ani zespołu bezpieczeństwa. Outsourcing klasyczny jest kosztowny i długi.

BRAK JĘZYKA DLA ZARZĄDU

Raporty techniczne nie nadają się dla rady nadzorczej. Brakuje materiału do decyzji biznesowych o ryzyku.

BARIERA W UBEZPIECZENIACH CYBER

Firmy chcą kupić polisę cyber, ale brakuje im dokumentacji i dowodów dla underwritera.

WYMAGANIA KONTRAKTOWE

Klienci korporacyjni wymagają potwierdzenia poziomu bezpieczeństwa. NIS2, DORA, RODO podnoszą poprzeczkę.

BRAK PUNKTU STARTU

Firma chce poprawić bezpieczeństwo, ale nie wie od czego zacząć i jak ułożyć priorytety.

– MOST DO PARTNERA

Ragnar Shield

Platforma AI, która automatyzuje rolę CISO i Compliance Officera w MŚP. Skanuje infrastrukturę, identyfikuje podatności, sprawdza zgodność i przygotowuje raporty zrozumiałe zarówno dla zarządu, jak i dla zespołu IT — bez konieczności instalacji agentów. Daje partnerom prosty sposób, by wejść z klientem w rozmowę o ryzyku, ubezpieczeniach i usługach dodatkowych.

02 — DLA KOGO

Dla kogo budujemy program partnerski

Program jest skrojony pod pięć grup partnerów, które mają już relację z klientem MŚP i mogą w naturalny sposób dołączyć diagnostykę cyber do swojej oferty.

— KLUCZOWY SEGMENT

Brokerzy ubezpieczeniowi i multiagencje

Dla firm sprzedających polisy cyber lub obsługujących klientów biznesowych, którzy muszą wykazać działania w obszarze bezpieczeństwa. Raport Ragnar Shield staje się dokumentem startowym do underwritingu.

Wartość: łatwiejsze przygotowanie klienta do polisy, mocniejsza argumentacja sprzedażowa, dodatkowy produkt wokół polisy cyber.

— TYP 02

Firmy IT i MSP

Dla dostawców usług IT i Managed Service Providerów, którzy chcą rozszerzyć ofertę o diagnozę cyber, raportowanie ryzyk i usługi naprawcze.

Wartość: lead generation na audyty, konfiguracje, backup, EDR, monitoring i szkolenia.

— TYP 03

Firmy cyber, konsulting i audyt compliance

Dla wyspecjalizowanych firm cybersecurity (pentesty, SOC, blue team), audytorów oraz konsultantów wspierających klientów w obszarach NIS2, DORA, ISO 27001, RODO i zarządzania ryzykiem operacyjnym.

Wartość: szybki punkt startowy do diagnozy, materiał do rekomendacji i planów naprawczych, podstawa do pakietów usług bezpieczeństwa.

— TYP 04

Software house'y i integratorzy

Dla firm, które chcą zaoferować klientom dodatkową warstwę bezpieczeństwa przy projektach technologicznych i wdrożeniach.

Wartość: wyróżnienie oferty i dodatkowa usługa cykliczna po zakończeniu projektu.

— TYP 05

Izby branżowe i stowarzyszenia

Dla organizacji, które chcą podnieść poziom bezpieczeństwa swoich członków i zaoferować im preferencyjny program diagnostyki cyber.

Wartość: program edukacyjny, warunki preferencyjne dla członków, wspólne kampanie.

03 – CO PARTNER SPRZEDAJE

Pięć modułów do oferty partnera

Każdy moduł to gotowy produkt do sprzedaży klientowi MŚP — pojedynczo, w pakietach, lub jako stała usługa subskrypcyjna. Partner wybiera zakres pod swoją specjalizację.

– STAŁY STANDARD

Każda usługa Ragnar Shield kończy się dwoma raportami — biznesowym dla zarządu i technicznym dla IT. To stały output platformy, nie osobny produkt sprzedażowy.

MODUŁ 01

Cyber monitoring

Ciągłe monitorowanie infrastruktury klienta z zewnątrz. Identyfikacja nowych podatności, zmian w konfiguracji i ekspozycji zasobów. Najsilniejsza baza pod usługę subskrypcyjną.

MODUŁ 02

OSINT

Skanowanie tego, co o kliencie wie internet. Wycieki danych i loginów, ekspozycja w deep i dark webie, ujawnione zasoby techniczne, wzmianki w bazach naruszeń. Najlepszy opener pierwszej rozmowy z klientem.

MODUŁ 03

Bezpieczeństwo kodu

Analiza bezpieczeństwa kodu źródłowego i zależności aplikacji klienta. Identyfikacja podatności w warstwie aplikacyjnej — szczególnie istotna dla software house'ów i firm z własnymi produktami.

MODUŁ 04

Testy penetracyjne

Aktywne testy penetracyjne — manualne lub automatyczne — w infrastrukturze i aplikacjach klienta. Identyfikacja realnie eksploatowalnych luk z dowodem koncepcji i rekomendacjami naprawczymi.

MODUŁ 05 / PO STRONIE PARTNERA

Usługi naprawcze partnera

Po diagnozie partner sprzedaje własne działania wdrożeniowe: konfiguracje, aktualizacje, backup, MFA, szkolenia, polityki bezpieczeństwa, hardening, monitoring SIEM/SOC. Tutaj rośnie marża partnera — Ragnar Shield daje punkt startu i dowody, partner realizuje projekt.

04 — MODELE WSPÓŁPRACY

Pięć modeli współpracy

Wybierasz model, który pasuje do Twojego biznesu — od prostego polecenia klientów po pełne wdrożenie z własną marką. Możliwa jest też kombinacja modeli dla różnych segmentów Twoich klientów.

01

Referral Partner

— POLECASZ, MY REALIZUJEMY

DLA KOGO

Brokerzy, doradcy, konsultanci, izby branżowe.

ZALETA

Niski próg wejścia. Bez obsługi technicznej. Prowizja za polecenie.

02

Reseller Partner

— SPRZEDAJESZ POD MARKĄ RAGNAR SHIELD

DLA KOGO

Firmy IT, MSP, integratorzy, brokerzy z zapleczem sprzedażowym.

ZALETA

Większa kontrola nad relacją z klientem i wyższa marża jednostkowa.

03

White-label / Co-branded

— TWOJA MARKA, NASZA TECHNOLOGIA

DLA KOGO

Więksi partnerzy, sieci brokerskie, firmy konsultingowe, izby.

ZALETA

Budowanie własnej oferty cyber bez tworzenia technologii od zera.

04

Managed Service Partner

— STAŁA OBSŁUGA KLIENTA

DLA KOGO

MSP, firmy IT, SOC, dostawcy usług bezpieczeństwa.

ZALETA

Cykliczne przychody i naturalny upsell usług naprawczych.

05

Strategic Partner

— MODEL INDYWIDUALNY

DLA KOGO

Duże organizacje, ubezpieczyciele, sieci partnerskie, platformy B2B.

ZALETA

Wspólna oferta, integracje, kampanie i dedykowane warunki finansowe.

05 – MODELE ROZLICZEŃ

Sześć sposobów, w jakie zarabiasz

Wybrany model rozliczeń łączymy z modelem współpracy. Możesz mieszać formy w zależności od tego, jaki klient i jaki produkt — np. prowizja od polisy + abonament od monitoringu.

MODEL 01

Prowizja od sprzedaży

Partner otrzymuje procent od wartości transakcji lub subskrypcji klienta. Najprostsza forma rozliczenia.

Przykład: prowizja jednorazowa za assessment lub cykliczna od abonamentu klienta.

MODEL 02

Marża resellerska

Partner kupuje usługę po cenie partnerskiej i sprzedaje klientowi po własnej cenie. Pełna kontrola nad cennikiem końcowym.

Przykład: rabat partnerski 20-40% zależnie od wolumenu rocznego.

MODEL 03

Revenue share

Podział przychodu pomiędzy Ragnar Shield a partnera. Stosowany przy stałej współpracy i wspólnej obsłudze klienta.

Przykład: 70/30 lub 60/40, indywidualnie dla większych partnerów.

MODEL 04

Success fee / opłata za lead

Dobre dla partnerów, którzy nie chcą prowadzić procesu sprzedażowego — przekazują kontakt, my domykamy.

Przykład: stała kwota za klienta, który kupi usługę.

MODEL 05

Model abonamentowy

Cykliczna opłata za monitoring, raportowanie lub pakiet usług. Najsilniejszy strumień przychodów cyklicznych.

Przykład: miesięczny lub roczny abonament dla klienta końcowego.

MODEL 06

Pakiety wolumenowe

Partner kupuje pulę skanów/raportów i wykorzystuje je dla wielu klientów. Idealne dla izb i sieci brokerskich.

Przykład: 50 assessmentów rocznie dla członków izby lub klientów brokera.

06 – PAKIETY PARTNERSKIE

Cztery tiery — od polecenia do strategicznej współpracy

Pakiety różnią się głębokością współpracy: zakresem wsparcia, warunkami cenowymi i poziomem zaangażowania marketingowego. Możesz wystartować od pakietu Start i przejść wyżej, gdy zaczniesz aktywnie sprzedawać.

ZAKRES / PAKIET	TIER 01 Partner Start	TIER 02 Partner Growth	TIER 03 Partner Expert	TIER 04 Partner Strategic
PROFIL PARTNERA	Polecający klientów	Aktywnie sprzedający	Budujący własną ofertę cyber	Duże sieci, ubezpieczyciele
MODEL WSPÓŁPRACY	Referral	Reseller	Reseller + Co-brand	White-label / Strategic
WARUNKI CENOWE	Prowizja od polecenia	Rabat resellerski	Lepsze warunki + pakiety wolumenowe	Warunki indywidualne
MATERIAŁY SPRZEDAŻOWE	● Pakiet podstawowy	● Pakiet rozszerzony	● Z możliwością co-brandu	● Dedykowane materiały
DEMO ŚRODOWISKO	●	●	●	●
SZKOLENIE SPRZEDAŻOWE	Webinar onboardingowy	● Pełne szkolenie	● Sesje cykliczne	● Sesje dedykowane
WSPARCIE PRESALES	—	●	●	● Dedykowany opiekun
WSPÓLNE WEBINAR Y I KAMPANIE	—	● Wspólne webinary	● Cykliczne kampanie	● Wspólna strategia GTM
WHITE-LABEL / INTEGRACJE	—	—	Co-branding raportów	● White-label + integracje
LANDING PAGE PARTNERSKI	—	Wspólny LP	● Dedykowany LP	● Pełne co-branding

07 — KORZYŚCI I PRZYKŁADY

Co zyskujesz. Co zyskuje Twój klient.

Partnerstwo działa wtedy, kiedy obie strony — Ty i Twój klient — dostają mierzalną wartość. Po lewej: bilans korzyści. Po prawej: cztery realne scenariusze sprzedaży, które już dziś można uruchomić.

— CO ZYSKUJE PARTNER

- Nowy strumień przychodów cyklicznych z subskrypcji klienta.
- Gotowy produkt do sprzedaży — bez budowy własnej technologii.
- Wejście w rosnący rynek cyberbezpieczeństwa MŚP.
- Większa wartość relacji i wyróżnienie oferty na tle konkurencji.
- Cross-selling: polisy cyber, usługi IT, doradztwo, monitoring.
- Wsparcie eksperckie i materiały sprzedażowe Ragnar Shield.

— CO ZYSKUJE KLIENT KOŃCOWY

- Diagnoza poziomu cyberbezpieczeństwa i konkretne priorytety naprawcze.
- Raport zrozumiały dla zarządu i osobny raport techniczny dla IT.
- Wsparcie przy ubezpieczeniu cyber i rozmowach z underwriterem.
- Lepsze przygotowanie do audytów i wymagań kontraktowych.
- Większa świadomość ryzyk i kontrola nad postawą bezpieczeństwa.

— CZTERY SCENARIUSZE SPRZEDAŻY

SCENARIUSZ 01 — BROKER

Sprzedaje polisę cyber. Wykorzystuje Ragnar Shield jako narzędzie przygotowujące klienta do rozmowy z underwriterem. Raport staje się załącznikiem do wniosku.

SCENARIUSZ 02 — FIRMA IT / MSP

Szuka nowych projektów. Wykonuje assessment, a następnie sprzedaje klientowi działania naprawcze: konfiguracje, backup, MFA, monitoring.

SCENARIUSZ 03 — KONSULTANT COMPLIANCE

Wspiera klienta w NIS2 / DORA / ISO. Raport Ragnar Shield staje się punktem startowym do projektu compliance i bazą do planu naprawczego.

SCENARIUSZ 04 — IZBA BRANŻOWA

Wspiera członków. Wykupuje pakiet wolumenowy assessmentów i oferuje członkom dostęp do preferencyjnego programu diagnostyki cyber.

08 – JAK ZACZAĆ

Pięć kroków od pierwszej rozmowy do przychodu

Onboarding partnera zajmuje średnio dwa tygodnie. Pierwsi klienci mogą być uruchomieni w trzecim tygodniu współpracy.

Krok 01	Krok 02	Krok 03	Krok 04	Krok 05
Rozmowa i model Wybór modelu współpracy, podpisanie umowy partnerskiej.	Onboarding Materiały, demo, szkolenie, przykładowe raporty, argumentariusze.	Kwalifikacja Identyfikacja klientów w Twojej bazie: polisy, IT, compliance.	Assessment Ragnar Shield wykonuje diagnozę i przygotowuje raporty.	Sprzedaż Partner sprzedaje polisę, usługi IT, doradztwo lub monitoring.

ZACZNIJMY

Zostań partnerem Ragnar Shield i rozwijaj ofertę cyberbezpieczeństwa.

Porozmawiajmy o modelu współpracy dla Twojej firmy. Zobacz przykładowy raport i sprawdź potencjał w swojej bazie klientów. Możemy też uruchomić pilotaż dla pierwszych pięciu Twoich klientów.

EMAIL contact@ragnarshield.com
WWW ragnarshield.com
KRS 0001210137

UMÓW ROZMOWĘ →