
Партнерская программа



PartnerDirect

Содержание

1.	Партнер со статусом Dell Preferred.....	стр.4
	– Преимущества для партнеров Dell Preferred.....	стр.5
	– Программа компенсации.....	стр.6
	– Компетенция по СХД.....	стр.12
2.	Партнер со статусом Dell Registered.....	стр.16
	– Преимущества для партнеров Dell Registered.....	стр.17
	– Условия рибейтной программы	стр.19
	– Условия рибейтной программы (мониторы).....	стр.20
	– Контакты менеджеров по работе с партнерами.....	стр.22
	– Инструменты для партнеров: Партнерский портал Dell.....	стр.24
	– Центр обучения партнеров Dell.....	стр.30
3.	Программа Dell Precision Club.....	стр.38
4.	Программа Dell Superheroes.....	стр.43



СТАТУСЫ ПРОГРАММЫ DELL PARTNERDIRECT

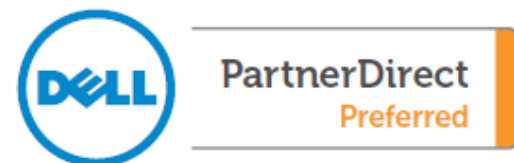
Партнер со статусом Dell Preferred

Компетенция по СХД

Партнер со статусом Dell Registered



Партнер со статусом Dell Preferred



ПРЕИМУЩЕСТВА СТАТУСА DELL PREFERRED

Статус

- Наивысший статус в партнерской программе
- Диверсификация на рынке
- Участие в сообществе привилегированных партнеров
- Доступ к преимуществам компетенции по СХД
- Welcome kit с сертификатом Dell Preferred

Бонусы и фонды

- Бонус (рибейт) за выполнение квартального плана
- Дополнительный бонус (рибейт) за выполнение квартального плана по компетенции по СХД
- Маркетинговая поддержка (1% от квартального оборота)

Ведение проекта

- Предпродажная поддержка и защита сделки
- Портал регистрация сделки

Ресурсы Dell

- Выделенный менеджер
- Возможность получения ресурса Funded Head
- Выделенный ресурс по СХД (при получении компетенции по СХД)

Обучение и инструменты

- Обучение по корпоративным решениям Dell
- Размещение в партнерском локации на сайте www.dell.ru
- Партнерский портал Dell PartnerDirect

DELL PREFERRED: ПРОГРАММА КОМПЕНСАЦИИ

	>=100%	>=110%	>=120%
Бонус по клиентскому оборудованию	1%	1%	1%
Бонус по ОП вкл. рабочие станции	3%	4%	5%
Бонус по СХД	3%	7%	7%
Маркетинговая поддержка	1%	1%	1%
Маркетинговая поддержка по СХД	3%	3%	3%

* Бонусы по СХД выплачиваются при выполнении требований по компетенции по СХД
Дополнительно по СХД:

- 3% от годового оборота по СХД при продлении компетенции на следующий год

Выплата бонусов осуществляется напрямую на счет партнера Dell Preferred

ВИДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ DELL PREFERRED

Привлечение новых заказчиков

- Прямая реклама: печатная реклама, радио, наружная реклама, ТВ
- Вебмаркетинг: онлайн баннеры, микросайт, продвижения сайта
- Спонсирование отраслевых конференций
- Бизнес мероприятия для заказчиков

Управление спросом

- Бизнес мероприятия для заказчиков
- Спонсирование отраслевых конференций
- Вебмаркетинг
- Мероприятия для развития отношений

Развитие активных продаж

- Мотивационные программы для заказчиков
- Мотивационные программы для отдела продаж
- Технологические тренинги для заказчиков
- Тренинги по продажам
- Мероприятия для развития отношений



РЕСУРС FUNDED HEAD

Цель:

Увеличить продажи Dell в партнере Dell Preferred

Условия:

Компенсация Dell: 50%

Становится сотрудником партнера Dell Preferred

Обязанности:

- Пресейл
- Продажи решений Dell
- Специалист по определенной вертикали (гос. сектор, банки и т.д.)



Портал Регистрации Сделок

The screenshot shows a web browser window displaying the Dell PartnerDirect portal. The browser's address bar shows the URL <https://rta7.salesforce.com/home/home.jsp>. The page features a navigation menu with options like 'Персональная страница', 'Запросы на утверждение', 'Возможности', 'Отчеты', and 'Обобщения'. A user profile sidebar on the left identifies the user as 'Анна Старикова' (Anna Starikova) with the role 'Channel Manager'. The main content area has a heading 'Вас приветствует портал регистрации сделок Dell' (Welcome to the Dell deal registration portal) and a sub-heading 'Регистрация сделок' (Deal registration). Below this, there is a brief description: 'Регистрация сделок позволяет партнерам за считанные минуты создавать новые бизнесовые сделки.' (Deal registration allows partners to create new business deals in minutes). An image shows three business professionals in a meeting. At the bottom, there is a table with columns for 'Обобщение действий', 'Вид возможности', 'Этап', 'Дата закрытия', 'Сложность', and 'Статус обобщения/Закрыть'. The table contains one row with the text 'Записи для отображения отсутствуют' (No records for display).

DELL PREFERRED WELCOME KIT

2011



Sample A. Sample
is recognized by PartnerDirect as a Dell Preferred Partner.





Let your business benefit from my expertise

Dear [merge name]:

YOUR LOGO GOES HERE

[Company name] is excited to announce that we're now a Preferred Partner in the Dell PartnerDirect Program. Investing the time and resources to gain this prestigious Partner status enables us to be an even more valuable, strategic partner for you.

The benefits of being a Dell Preferred Partner are numerous, and the exclusive knowledge and best-practices information we have gained better position us to deliver the best solutions for your needs:


Our Dell Preferred Partner status:

- Provides you with access to Dell's award-winning products and solutions
- Enables us to offer you flexible financing programs
- Allows us to align with a leader in "Green IT" and offer you energy-efficient products
- Can help your business run faster, better and smarter

Please feel free to contact us to learn more about Dell's cutting-edge products and solutions, and how they can benefit your business.

We look forward to doing business with you.

Warm regards,
[merge company name]



Partner legal birdseed or terms and conditions here.



Turning expertise into profit

Congratulations on becoming a Dell™ Preferred Partner!

On behalf of Dell's PartnerDirect Program and the Global Commercial Channels team, welcome to the Preferred Partner community! We appreciate your commitment to our PartnerDirect Program and can assure you that Dell recognizes that commitment by playing an active role in helping to develop your business.

We believe that, by turning expertise into profit, we can offer you more opportunity, greater differentiation, more profit and greater credibility.

As a Preferred Partner, you're eligible to gain from benefits such as higher discounts off list prices, 120-day extended *del* registration terms, seed unit access, exclusive marketing tools, and much, much more.

To get you started as a Preferred Partner, take a look at all of the useful tools on the enclosed USB flash drive. These include:

- PartnerDirect logos and guidelines
- Your Preferred Partner certificate
- A co-brandable announcement email

I hope you find the contents of this welcome kit, along with our online Partner resources available at www.dell.com/partner, invaluable in your selling efforts. Thanks again for investing in Dell, and congratulations on achieving Dell Preferred Partner status.

Sincerely,



Greg Davis
Vice President and General Manager, Dell Global Commercial Channels





Welcome letter
[View now](#)

Co-brandable announcement email
[Download now](#)

Dell Preferred Partner certificate
[Download now](#)

Dell PartnerDirect guidelines
[Download now](#)

Preferred logos
[Download now](#)

КРИТЕРИИ УЧАСТИЯ

Критерии участия	Preferred Partner
Регистрация на портале PartnerDirect (необходимо заполнить профиль компании)	✓
Базовая сертификация (онлайн)	✓
Бизнес план	✓
Dell Agreement	✓
Требования по обороту	\$2M



Партнер со статусом Dell Preferred Компетенция по СХД



PartnerDirect
Preferred

DELL PREFERRED. КОМПЕТЕНЦИЯ ПО СХД. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Бонус (рибейт) за выполнение квартального плана по СХД

Маркетинговый фонд по СХД: 3% от квартального оборота по СХД

Скидка 55% на демо оборудование EqualLogic и Compellent

Посещение Центра Компетенции Dell с заказчиком

Выделенный ресурс Dell по СХД

Письмо для заказчика с подтверждением компетенции по СХД



КОМПЕНСАЦИЯ ПО СХД (РИБЕЙТ)

Квартальный
план продаж
по СХД

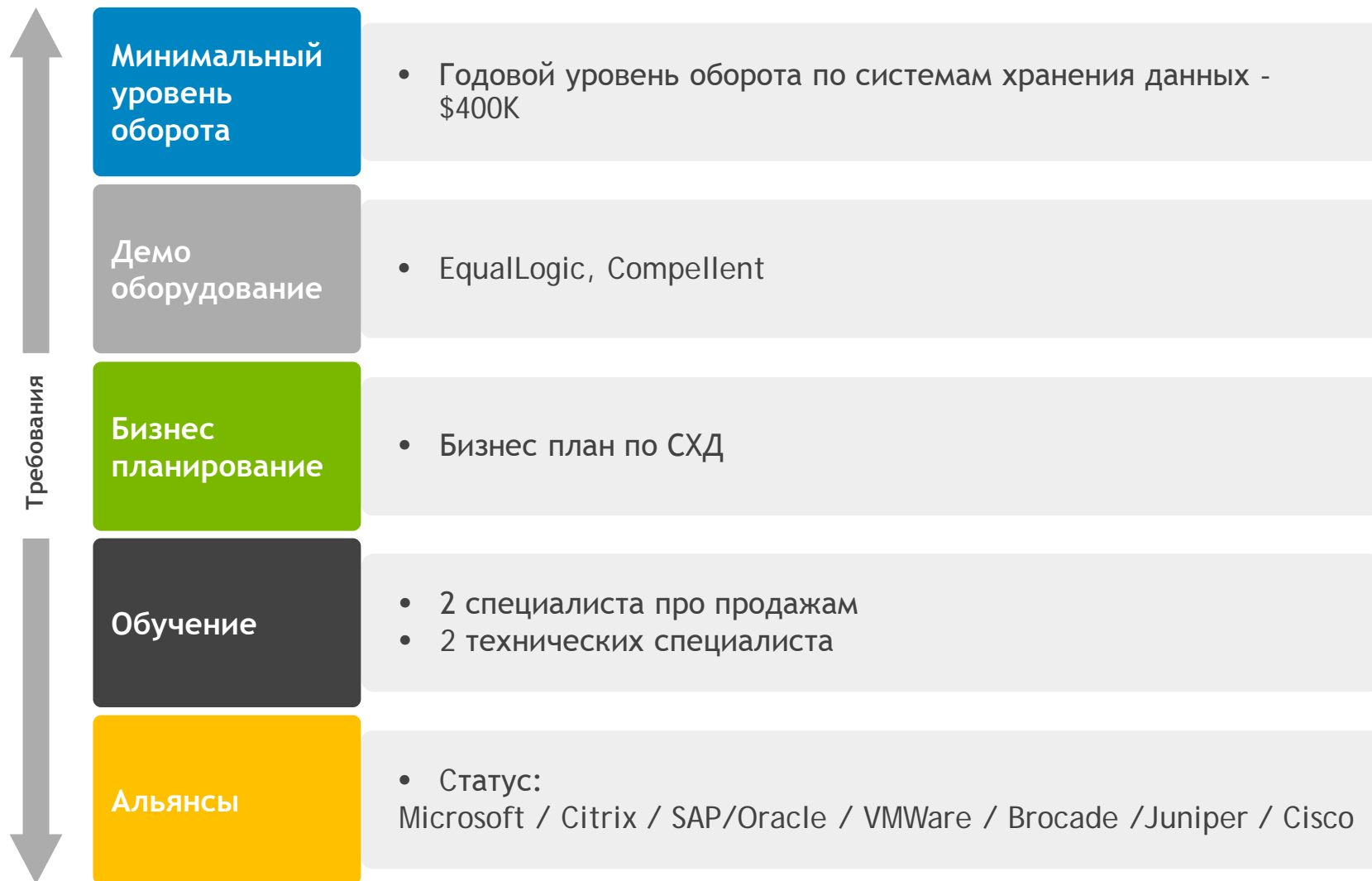
- 90-100% - рибейт 3 %
- 100%+ - рибейт 7%

Годовой план
продаж по
СХД

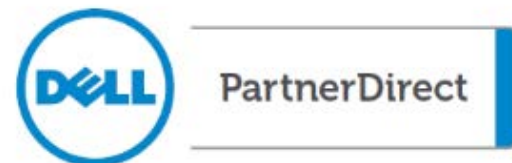
- 3% от годового оборота по СХД при продлении компетенции на следующий год



ТРЕБОВАНИЯ ПО КОМПЕТЕНЦИИ ПО СХД



Партнер со статусом Dell Registered



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ DELL REGISTERED

Преимущества	Registered Partner
Бонус (рибейт) при выполнении квартального плана (<i>выплаты за шт через дистрибьютора</i>)	✓
Маркетинговая поддержка*	✓
Предпродажная поддержка и защита сделки	✓
Персональный менеджер	✓
Сертификат Dell Registered	✓
Доступ к маркетинговым материалам	✓
Обучение	✓
Размещение в разделе «Где купить» на www.dell.ru	✓
Информационная рассылка Dell News	✓

* Для партнеров с квартальным планом более 71 шт (за исключением оптовых партнеров) при согласовании с менеджером Dell.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РИБЕЙТНОЙ ПРОГРАММЫ

- В программе могут участвовать только партнеры, зарегистрированные на партнерском портале Dell <http://www.dell.com/partnerdirect>
- Программа работает на квартальной основе.
- Размер рибейта рассчитывается как \$ за штуку в зависимости от модели и квартального плана.
- В программе участвуют:
 - Ноутбуки, десктопы и моноблоки линеек **INSPIRON, XPS, ALIENWARE**.
 - Ноутбуки, десктопы, рабочие станции линеек **OPTIPLEX, VOSTRO, LATITUDE, PRECISION**, серверы **POWER EDGE**, СХД **POWER VAULT**, сетевое оборудование **POWER CONNECT**.
 - Мониторы с диагональю от 17" до 30" серий **IN / S / ST / AW / E / P / Ultrasharp**
- Программа работает на основе отчетов по продажам дистрибьюторов, авторизованных участвовать в программе.
- Рибейт начисляется в случае указания дистрибьютором ID номера партнера и достижения минимального согласованного объема закупки.
- Рибейт начисляется через дистрибьютора, у которого была совершена закупка.
- В конце квартала партнер может утвердить (ACCEPT) или оспорить (DISPUTE) начисленную сумму рибейта на партнерском портале. Если партнер не подтвердит/не оспорит сумму рибейта на портале, то сумма рибейта будет переведена ему по умолчанию.

Для получения рибейтов партнер должен:

1. Сообщить дистрибьюторам свой **ID НОМЕР** и убедиться, что ID указывается дистрибьютором в отчетах.
2. До **21 июля 2013 г.** подтвердить свое участие в программе, нажав кнопку **ACCEPT** напротив соответствующей программы.



УСЛОВИЯ РИБЕЙТНОЙ ПРОГРАММЫ

Статус		Registered							Примечание	
Квартальный план (шт)		10 - 70 шт.	71 - 150 шт.	151 - 200 шт.	201 - 350 шт.	351 - 450 шт.	≥ 451 шт.	≥ 1000 шт (≥ 500 шт - для всех, кроме г. Москвы) *	<p>* Только оптовые партнеры</p> <p>Партнеры с квартальным планом более 71 шт должны согласовывать с менеджером Dell конкретный план в шт на квартал.</p> <p>За перевыполнение квартального плана партнеры с планом от 10 до 200 шт получают рибейт за количество в рамках диапазона квартального плана. Партнеры с планом более 201 шт получают рибейт за все количество перевыполнения квартального плана.</p>	
Квартальные выплаты (\$ за шт)	Inspiron (3521, 3520, 5110, 5050, 4050, 5040)	0	\$5	\$5	\$6	\$7	\$8	\$5		
	Inspiron (др. серии)	0	\$6	\$7	\$9	\$10	\$11	\$8		
	XPS	\$15			\$20					
	Alienware	\$25			\$30					
	Optiplex	0	\$10		\$15			\$12		
	Vostro (десктопы)	0	\$10							
	Vostro (ноутбуки)	0	\$12							
	Latitude	\$10	\$15	\$20			\$15			
	Precision (серия M)	\$25	\$30	\$40			\$30			
	Precision (серии R и T)	\$20	\$25	\$35			\$25			
	Power Edge	1 Socket	\$45	\$50	\$60			\$50		
		2 Socket	\$70	\$80	\$100			\$80		
Power Vault		\$85	\$90	\$100			\$90			
Power Connect		\$40	\$50	\$60			\$50			

ВАЖНО: закупки клиентского и энтерпрайз оборудования под проект по специальным ценам со складов дистрибьюторов, авторизованных участвовать в программе, (процедура Bid from stock) идут в зачет выполнения квартального плана, но рибейты по таким сделкам не выплачиваются.

УСЛОВИЯ РИБЕЙТНОЙ ПРОГРАММЫ (МОНИТОРЫ)

Статус		Registered					
Квартальный план (шт)		50 - 150 шт.	151 - 350 шт.	351 - 650 шт.	651 - 1300 шт.	> 1301 шт.	Программа повышения квартальных закупок
Квартальные выплаты (\$ за шт)	17" - 20"	\$3	\$4	\$5	\$5	\$5	\$1
	21.5" - 24"	\$6	\$8	\$9	\$10	\$11	\$2
	27" - 30"	\$8	\$10	\$12	\$13	\$14	\$3

* В зачет выполнения квартального плана по мониторам не идут проектные предзаказы, отгруженные по специальным ценам.

** За перевыполнение квартального плана партнеры с планом от 50 до 350 шт получают рибейт за количество в рамках диапазона квартального плана. Партнеры с планом более 351 шт получают рибейт за все количество перевыполнения квартального плана.

Программа повышения квартальных закупок мониторов Dell: если по сравнению с прошлым кварталом в текущем квартале партнер перешел из одного квартального плана на повышенный план и выполнил необходимые требования для получения рибейта согласно новому квартальному плану, партнер получает дополнительный рибейт за шт согласно таблице выше.

Пример: Партнер, закупивший 100 шт мониторов в прошлом квартале и подписавшийся в текущем квартале на план 151-350 шт, приобрел 300 шт мониторов модели E1912 по итогам квартала и получил дополнительный рибейт согласно таблице выше (сумма рибейта = $300 * \$3 + 300 * \$1 = \$1200$)

REGISTERED ПАРТНЕРЫ: УРОВНИ ПОДДЕРЖКИ

Статус	Registered							Примечание
Квартальный план (шт)	10 - 70 шт.	71 - 150 шт.	151 - 200 шт.	201 - 350 шт.	351 - 450 шт.	≥ 451 шт.	≥ 1000 шт (≥ 500 шт - для всех, кроме г. Москвы) *	* Только оптовые партнеры
Регистрация на партнерском портале	ДА							
Принятие программы на партнерском портале	ДА							При непринятии программы на партнерском портале рибейт не выплачивается.
Выполнение квартального плана	ДА							При невыполнении квартального плана (шт) рибейт не выплачивается.
Выделение маркетингового бюджета	НЕТ	ДА (при согласовании с менеджером Dell)				НЕТ		
Рекламные материалы (POS)	ДА (распечатка с партнерского портала)			ДА		ДА (распечатка с партнерского портала)		
Персональный менеджер Dell	НЕТ (поддержка колл-центра Dell)	ДА						
Партнерский сертификат	ДА							
Тренинги и обучение Dell	по запросу	ДА						В рамках тренингового плана по согласованию с менеджером Dell.
Размещение в разделе "Где купить" на dell.ru	НЕТ	ДА						
Информационная рассылка Dell	ДА							



КОНТАКТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО РАБОТЕ С REGISTERED ПАРТНЕРАМИ

Регион РФ	Представитель Dell	E-mail	Телефон
Центральный ФО (Ритейл - CES, CS, Telecom)	Владимир Чайка	Vladimir_Chayka@Dell.com	+7 (495) 213 00 87
Центральный ФО (Мониторы и компьютерная периферия)	Павел Рузин	Pavel_Ruzin@dell.com	+7 (964) 626 45 90
Центральный ФО (партнерская программа)	Виктория Пустовая	Victoria_Pustovaya@DELL.com	+7 (495) 213 00 46
г. Москва	Наталья Пожидаева	Natalia_Pozhidaeva@Dell.com	+7 (964) 626 45 07
Северо-Западный ФО	Кирилл Медведев	Kirill_Medvedev@dell.com	+7 (965) 090 49 90
Приволжский ФО	Егор Петров	Yegor_Petrov@dell.com	+7 (962) 556 26 06
Южный и Северо-кавказский ФО	Алексей Санджиев	Aleksey_Sandjiev@dell.com	+7 (961) 414 77 11
Уральский, Сибирский, Дальневосточный ФО	Дмитрий Кузюрин	Dmitry_Kuzyurin@dell.com	+7 (962) 836 24 25

Запросы по ценам под проект просьба направлять по адресу: RUS_MidMarket@Dell.com

По вопросам, связанным с партнерским порталом Dell, Вы можете обратиться, отправив сообщение по адресу: Dell_Partner_Support@Dell.com



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Сетка кварталов DELL на 2013 год:

1 квартал - 2 февраля 2013 - 3 мая 2013

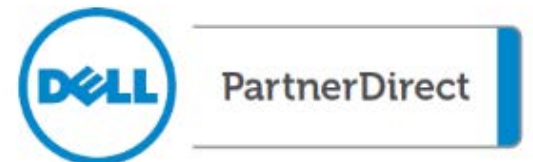
2 квартал - 4 мая 2013 - 2 августа 2013

3 квартал - 3 августа 2013 - 1 ноября 2013

4 квартал - 2 ноября 2013 - 31 января 2014



Инструменты для партнеров



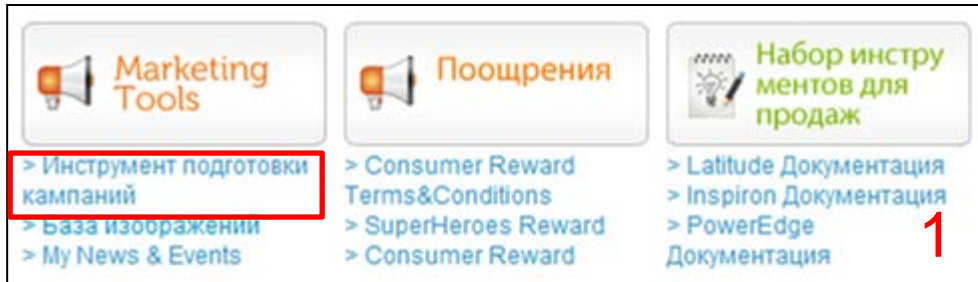
ПАРТНЕРСКИЙ ПОРТАЛ DELL

Веб-сайт www.dell.com/partnerdirect

Доступ к партнерским программам, маркетинговым материалам, программам обучения.

The screenshot shows the Dell PartnerDirect portal homepage. A red circle labeled '1' highlights the top navigation bar containing the Dell logo, 'PartnerDirect', and links for 'Поддержка' (Support) and 'Сообщество' (Community). A red circle labeled '2' highlights the search bar in the top right corner. In the bottom left, a 'Select your country' dropdown menu is shown with 'Russia' selected and circled in red. The main content area includes a navigation menu on the left with categories like 'Информация о программе для партнеров', 'Поддержка для партнеров', and 'Superheroes'. The central banner features the text 'Ищете последние новости и информацию от Dell?' and 'Читайте нас в сети Twitter.com/DellChannelEM'. On the right, there is a login section titled 'Вход на портал для партнеров Dell' with fields for 'Адрес электронной почты' and 'Пароль', both circled in red, and a 'Вход' button. Below the login section, there are links for 'У вас нет учетной записи на портале партнеров Dell? Регистрация >' and 'PartnerDirect для предприятий розничной торговли'.

БИБЛИОТЕКА РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ



Marketing Tools

- > Инструмент подготовки компаний
- > База изображений
- > My News & Events

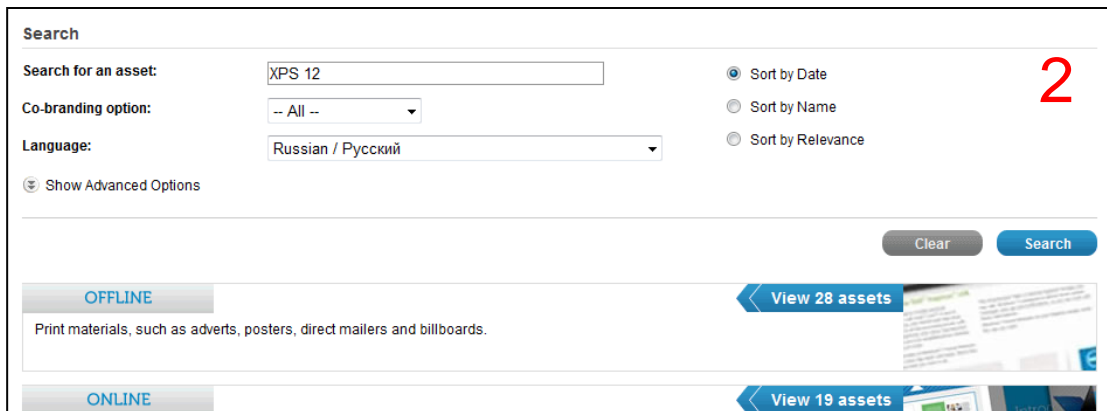
Поощрения

- > Consumer Reward Terms&Conditions
- > SuperHeroes Reward
- > Consumer Reward

Набор инструментов для продаж

- > Latitude Документация
- > Inspiron Документация
- > PowerEdge Документация

1



Search

Search for an asset: XPS 12

Co-branding option: -- All --

Language: Russian / Русский

Show Advanced Options

Sort by Date (selected)

Sort by Name

Sort by Relevance

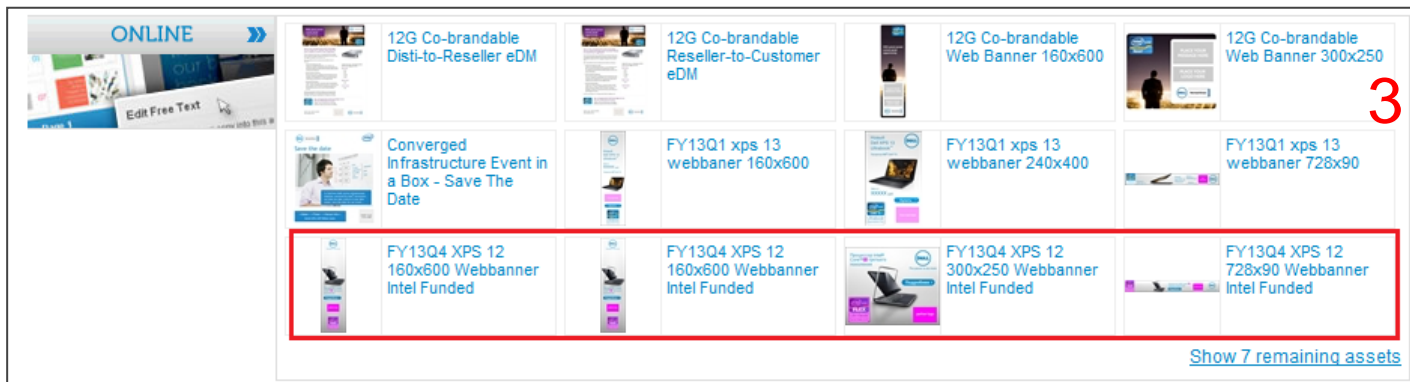
Clear Search

OFFLINE View 28 assets

Print materials, such as adverts, posters, direct mailers and billboards.

ONLINE View 19 assets

2



ONLINE

12G Co-brandable Disti-to-Reseller eDM

12G Co-brandable Reseller-to-Customer eDM

12G Co-brandable Web Banner 160x600

12G Co-brandable Web Banner 300x250

Converged Infrastructure Event in a Box - Save The Date

FY13Q1 xps 13 webbanner 160x600

FY13Q1 xps 13 webbanner 240x400

FY13Q1 xps 13 webbanner 728x90

FY13Q4 XPS 12 160x600 Webbanner Intel Funded

FY13Q4 XPS 12 160x600 Webbanner Intel Funded

FY13Q4 XPS 12 300x250 Webbanner Intel Funded

FY13Q4 XPS 12 728x90 Webbanner Intel Funded

Show 7 remaining assets

3

Для поиска и скачивания рекламного макета

1. Выберите: Инструмент подготовки компаний
2. Укажите продукт (например, XPS 12)/ SEARCH
3. Выбор типа рекламы - ONLINE/OFFLINE
4. Выбор макета

ФОТОБАНК, КАК РАЗ, ДВА, ТРИ...

DELL Campaign Builder **Image Bank**

- Продажи и маркетинг**
 - > Campaign Builder
 - > **Фотобанк**
 - > System Brochures
 - > Новости и мероприятия
- Цикл закупки**
 - > Статус Premier
 - > Гарантия
 - > Резервные диски
- Обучение и сертификация**
 - > Центр обучения партнеров
 - > Каталог учебных курсов
 - > Курсы под руководством инструктора

Для доступа к фотобанку


1. Выберите База изображений/Image bank
2. Затем - ввод продукта (например, Inspiron N5010)
3. И выбор фото для скачивания

Search for an image:

Results per page:

[Show Advanced Options](#)

100377978 Image_002 Ref: 0035136

 100377978 Image_002

This image was published in Q2-2013

Product Category	Lifestyle
Product Line	Lifestyle With Product
Product Model	Lifestyle With Product
Image Type	Lifestyle With Product

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ

- Ежеквартальная рассылка Partner Newsletter на русском языке.
- База рассылки: > 5 000 адресов.
(если Вы не получаете информационные письма, сообщите нам; мы добавим Ваш адрес к рассылке)
- Продуктовые новинки и новости по программам.
- Локальные рассылки партнерам.
- Информационная поддержка колл центром Dell.

Потребительский сегмент:
новости компании Dell
12 апреля 2012



Читайте в этом выпуске

- [Ультрабук Dell XPS 13 на российском рынке](#)
- [Промо-кампания для ультрабука Dell XPS 13](#)
- [Маркетинговые материалы для ультрабука Dell XPS 13 доступны](#)
- [Промо-кампания для ноутбука Alienware X51](#)
- [Сервис Dell в России](#)
- [Возна - Сила: участвуйте в арбкстах Dell](#)

Ультрабук Dell XPS 13 на российском рынке

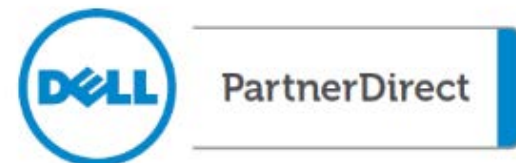
23 марта состоялась пресс-конференция, посвященная запуску на российский рынок ультрабука Dell XPS 13. Более 50 журналистов из ведущих российских изданий посетили мероприятие, в ходе которого возможности ультрабука были показаны с помощью инсталляций, интерактивно использовались XPS 13 в различных жизненных ситуациях: на отдыхе, в театре и, естественно, в офисе.

Как итог, огромное число людей ознакомились с особенностями ультрабука XPS 13, благодаря многим десяткам публикаций в ведущих российских СМИ.

Непосредственно во время пресс-конференции проводилась прямая трансляция происходящего через социальные сети Facebook и Twitter, что позволило донести информацию об ультрабуке более, чем до 80.000 человек в течение одного дня.



Центр обучения партнеров Dell



Центр обучения партнеров Dell

Центр обучения партнеров Dell предоставляет интерактивные учебные курсы по продажам и различным продуктам для партнеров Dell.

Центр обучения партнеров расположен на партнерском портале Dell www.dell.com/partnerdirect - раздел «Обучение и сертификация» - Центр обучения партнеров.

Зарегистрированные партнеры Dell имеют возможность пройти обучение по предлагаемым курсам, которые не являются обязательными для прохождения для зарегистрированных партнеров и предоставляются бесплатно на английском языке.

По вопросам, связанным с Центром обучения партнеров Dell, просьба обращаться к специалистам Dell по адресу Dell_Partner_Support@Dell.com



Каталог учебных курсов

Подробный каталог учебных курсов расположен на партнерском портале Dell:
http://partnerdirect.dell.com/sites/channel/ru_ru/Trainings-and-Certifications/CC/Pages/CourseCatalog.aspx



Вводные
Общие курсы >



Сервер
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Система хранения данных
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Сеть и безопасность
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Управление системами
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Облачные решения
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Решения
Курсы для специалистов по продажам >
Курсы для технических специалистов >



Повышение квалификации
Общие курсы >



Desktop Virtualization Solutions
Sales Courses >
Technical Courses >



Центр обучения партнеров Dell: пошаговая инструкция

1. Для получения доступа к Центру обучения партнеров Dell необходимо отправить письмо с запросом на Dell_Partner_Support@Dell.com. После получения подтверждения партнеру будет доступен вход в Центр обучения партнеров.
2. Необходимо зайти на партнерский портал и авторизоваться под своим логином и паролем.

The screenshot displays the Dell PartnerDirect portal interface. On the left, a woman in a red shirt holds a laptop. The main content area includes a navigation menu with options like 'Информация о программе для партнеров', 'Поддержка для партнеров', and 'Superheroes'. A search bar is located in the top right corner. Below the navigation, there is a section titled 'Ищете последние новости и информацию от Dell?' with a link to 'Читайте нас в сети Twitter.com/DellChannelEM'. The 'Вход на портал для партнеров Dell' (Login) section is highlighted with a red circle, showing the email address field, the password field, and a 'Вход' (Login) button. The 'Выбор страны' (Select your country) dropdown menu is also highlighted with a red circle, with 'Russia' selected.

Центр обучения партнеров Dell: пошаговая инструкция

3. Центр обучения партнеров Dell и каталог учебных курсов расположены в разделе «Обучение и сертификация»

The screenshot displays the Dell PartnerDirect website interface. At the top, there is a navigation bar with the Dell logo, 'PartnerDirect', and tabs for 'Поддержка' and 'Сообщество'. A search bar is located on the right. Below the navigation bar, a dropdown menu is open for 'Обучение и сертификация', listing several options: 'Центр обучения партнеров' (highlighted with a red underline), 'Требования для обучения партнеров', 'Каталог учебных курсов', 'Обучение по сервису', and 'веб-трансляции'. The main content area features a large blue banner with the text 'Представляем наши новые программы реселлеров' and a 'Зарегистрируйтесь сейчас' button. Below the banner are three promotional boxes: 'Продажи и маркетинг', 'Рибейтные программы', and 'Инструменты для поддержки продаж'. On the right side, there is a section for 'Идентификатор партнера Dell' with fields for 'Компания:' and 'статус партнера: Registered', and a 'Quick Links' section with 'Изменить мой профиль' and 'Обновить организацию'.



Центр обучения партнеров Dell: пошаговая инструкция

4. Необходимо выбрать учебный курс и запустить его в учебном центре.

PartnerDirect Поддержка Сообщество Поиск

Quest Параметры моей учетной записи Поддержка для партнеров Программы поощрения партнеров Маркетинг и продажи Обучение и сертификация Системы Решения Сервисы

Портал для партнеров > Обучение и сертификация > Каталог учебных курсов > Вводные Dell рекомендует Windows.

Вводные

FAQ Печать Отправить

- > Центр обучения партнеров
- > Требования для обучения партнеров
- > Каталог учебных курсов
 - Вводные
 - Сервер
 - Хранение
 - Сетевое оборудование
 - Управление системами
 - Облако
 - Решения
 - Повышение квалификации
 - Desktop Virtualization Solutions
- > Обучение по сервису

Dell Partner Education Course Catalog

Turning expertise into profit

Вводные курсы

Название курса	Аудитория	Описание	
RDP1110WBTS – Reselling Dell ProSupport	Sales	Это интерактивный курс для самостоятельного изучения, в котором рассмотрены предлагаемые услуги Dell ProSupport. Этот курс посвящен описанию возможностей для партнеров по каналам продаж, а также преимуществам для заказчиков услуги ProSupport.	Сведения Подать заявку
WTD0711WBTS welcome to Dell - Sales	Sales	Это интерактивный курс для самостоятельного изучения, в котором рассказывается о компании Dell.	Подать заявку



Центр обучения партнеров Dell: пошаговая инструкция

5. Необходимо пройти учебный курс и выполнить финальный тест.
6. При успешном завершении курса и тестирования вы получите сертификат о прохождении учебного курса.

WTD0711WBTS - Welcome to Dell - Sales 2013

Exam Results **View Certificate**

100% Complete

Lessons

✓ **1. Welcome to Dell**
Have you completed this lesson? [\[No\]](#)

Lesson Contents

- 1. [Welcome to Dell](#)

status: Complete
Complete: 03/26/2013

Date Enrolled
03/26/2013

Average Rating
★★★★☆

Your Rating
☆☆☆☆☆

Requirements for Completion
This course is complete when exam is completed with a passing score.

Prerequisites
No Prerequisites

Центр обучения партнеров Dell: пошаговая инструкция

Dell Partner Course Completion Certificate

Dell Worldwide Partner Learning and Development Team certifies that
on this date **Mar 26, 2013**

has successfully completed the certification course

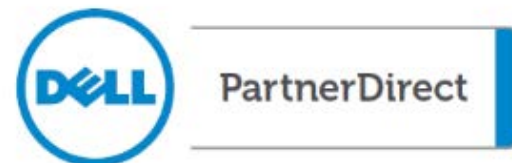
WTD0711WBTS - Welcome to Dell - Sales 2013

Valid for one year from date of issue


John Coulston
Channel Programmes & Operations
Dell Emerging Markets - Commercial



Программа Dell Precision Club



Программа Dell Precision Club

Что такое программа Dell Precision Club?

Компания Dell предлагает возможность зарабатывать бонусы посредством участия в программе Dell Precision Club.

Программа позволяет зарегистрированным реселлерам (кроме оптовых партнеров), осуществляющим закупки рабочих станций Dell Precision через дистрибьюторов, авторизованных участвовать в программах Dell, зарабатывать вознаграждения за продажи рабочих станций Dell Precision на базе процессоров Intel.

Кто может участвовать в программе?

В программе Dell Precision Club имеют право участвовать менеджеры по закупкам зарегистрированных реселлеров (кроме оптовых партнеров).

Как зарегистрироваться в программе?

Регистрация в программе осуществляется по уникальному номеру Dell Partner ID компании, который указывается в регулярных отчетах о продажах Dell Zyme. Для регистрации на главной странице сайта нужно выбрать из списка номер Dell Partner ID вашей компании и заполнить регистрационную форму.

Как начисляются бонусы?




Бонусы начисляются участникам программы за продажи рабочих станций Dell Precision на базе процессоров Intel на основании еженедельных отчетов от дистрибьюторов (Zyme). Баллы за продажи рабочих станций Dell Precision обновляются в Личном кабинете на сайте dellprecisionclub.dellcamp.ru на еженедельной основе.



Программа Dell Precision Club

Какие продукты Dell Precision участвуют в программе?

Баллы начисляются за продажи Dell Precision T1650, M4700, M6700, T3600, T5600, T7600 на базе процессоров Intel.

Продукт Precision	Баллы	Процессоры
T1650	20	Intel® Core™ i5 Intel® Core™ i7 Intel® Xeon®   
T3600	30	Intel® Core™ i7 
M4700	30	
M6700	30	Intel® Xeon® 
T5600	65	
T7600	75	

Программа Dell Precision Club

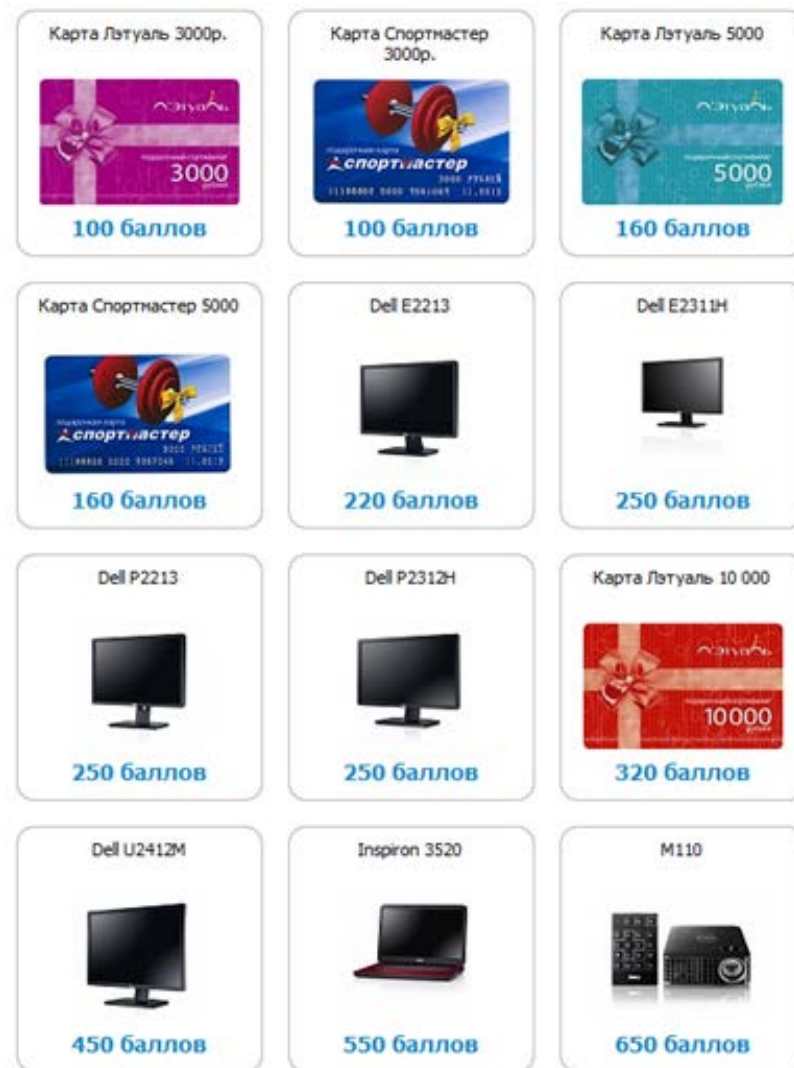
Какие вознаграждения можно получить в обмен на бонусы?

Участникам программы Dell Precision Club доступны ценные вознаграждения, начиная от стильного ультрабука Dell XPS 13 и других новинок от Dell на базе процессоров Intel и заканчивая различными подарочными сертификатами.

Зайдите в раздел «Призы» сайта dellprecisionclub.dellcamp.ru, чтобы увидеть доступные призы.

Какие дополнительные возможности дает программа Dell Precision Club?

Реселеры, участвующие в программе Dell Precision Club, могут предоставить своим заказчикам возможность провести тест-драйв оборудования Dell Precision. Для этого необходимо на сайте dellprecisionclub.dellcamp.ru оставить заявку.



Dell Precision Club



В партнерстве с

Главная

Правила

Призы

Тренинги

Продукты

Выход

Dell Precision Club

Мой профиль

Веселова Ирина
менеджер

Баллы **0** [Подробнее >](#)

Как заработать баллы

Как потратить баллы

XPS 12



1800 баллов

Тест-драйв
оборудования



Добро пожаловать в Клуб Партнеров Dell!

Эксклюзивный клуб созданный специально для партнеров, работающих с Dell и закупающих продукцию Dell.



Dell Precision T1650 — ваш главный инструмент для редактирования изображений, создания чертежей в CAD-системах, работы со средствами веб-разработки и создания архитектурных проектов, а также для максимально эффективного использования любых приложений, требующих высокой производительности.

- Один процессор Intel® Core™ третьего поколения или Intel® Xeon® E3-1200v2;
- До 32 Гб ОЗУ DIMM DDR3 1600 МГц;



Программа Dell Superheroes



PartnerDirect

Программа Dell Superheroes

Период действия программы - 4 мая 2013 г. по 2 августа 2013 г.

Программа доступна для зарегистрированных реселлеров, закупающих продукцию Dell у дистрибьюторов, авторизованных участвовать в программе.

Для участия в Программе реселлерам необходимо зарегистрироваться и принять настоящие правила и условия на портале www.dellresellerpromotions.com

Условия участия в программе:

- Реселлер должен принять правила и условия программы на портале www.dellresellerpromotions.com и получить пароль.
- Реселлер должен приобрести как минимум **100 единиц продукции Dell** линеек XPS, Alienware, Inspiron, Vostro, Optiplex, Latitude, Precision, PowerEdge, PowerConnect, PowerVault, EqualLogic.
- Реселлер должен приобрести **5% продукции High Cluster Mix** (продукция линеек XPS, Alienware, Latitude, Precision, PowerEdge & PowerVault).



Программа Dell Superheroes

По итогам программы будут определены 5 реселлеров, показавших лучшие результаты.

Итоги программы будут подведены на основе еженедельных отчетов дистрибьюторов о продажах.

ВАЖНО: необходимо сообщить дистрибьюторам свой ID номер и убедиться, что ID указывается дистрибьютором в отчетах.

Приз: трехдневное путешествие* на двоих, которое включает в себя:

- Перелет из г. Москвы в страну поездки
- Размещение в совместном номере
- Завтрак и ужин в течение всего срока пребывания

* Страна поездки будет уточнена позднее.



Программа Dell Superheroes

В течение периода действия программы партнер может проверять прогресс по выполнению условий программы на портале www.dellresellerpromotions.com

В настоящее время вы участвуете в программе SuperHeroes

Дата начала: 03 февр. 2013
Дата окончания: 03 мая 2013
Идентификационный н... 2828282837

Последний раз данные были загружены: 21 марта. Отчет содержит данные о закупках, осуществленных 2 недели назад. Возможно, Ваши последние покупки еще не отображены в отчете. Данные обновляются еженедельно. Для получения более подробной информации по отслеживанию результатов см. [Часто Задаваемые Вопросы](#)

Рекламное предложение SuperHeroes

Цели	Текущий прогресс	Статус
>100 Единицы	5	N
>5% High Cluster Mix	5.2%	Y
Отбор для участия в программе SuperHeroes		N



СПАСИБО

www.dellpartnerdirect.com



PartnerDirect