

---

# Партнерская программа Dell

Потребительский сегмент, коммерческий сегмент, мониторы

Россия

2 квартал 2012 г.

---



# ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА DELL



1. Авторизация партнеров
2. Уровни поддержки партнеров
3. Рибейтная программа
4. Партнерский портал
5. Рекламные макеты и фотобанк
6. Дополнительная информация

# АВТОРИЗАЦИЯ ПАРТНЕРОВ

Компания DELL объявляет партнерскую программу, направленную на поддержку партнеров, осуществляющих закупку и продвижение потребительской и коммерческой продукции, а также мониторов Dell.

Партнер, заинтересованный в участии в программе, регистрируется на партнерском портале Dell <http://www.dell.com/partnerdirect>

Зарегистрированный партнер получает:

- идентификационный номер Dell Partner ID,
- доступ к обучающим и информационным маркетинговым ресурсам,
- сертификат установленного образца.



В настоящий момент действуют следующие партнерские статусы:

Потребительский сегмент	Коммерческий сегмент	Мониторы
Gold	Gold	Gold
Silver	Silver	Silver
Bronze	Bronze	Bronze
Оптовый		

Для получения статусов Gold, Silver, Оптовый необходимо обратиться к Менеджеру Dell.



# Статусы и уровни поддержки партнеров Dell

П О Т Р Е С Б Е И Г Т М Е Л Ь Т С К И Й	Статус		GOLD		SILVER	BRONZE	Оптовый	Примечание
	Квартальная закупка продукции Dell (шт)		> 151 шт		61 - 150 шт	10 - 60 шт	> 1000 шт (> 500 шт - для всех, кроме г. Москвы)	
	Квартальные выплаты (\$ за шт)	Inspiron (за искл. нетбуков)	до 200 шт.	7 \$	6 \$	0	8 \$	1. За перевыполнение квартального плана выплату за перевыполненное кол-во получают только партнеры со статусом Gold и Оптовый.  2. Закупки у Оптовых партнеров не учитываются при выполнении квартального плана для партнеров Gold/Silver/Bronze.
			201 - 250 шт.	8 \$				
			251 - 300 шт.	9 \$				
			301 - 400 шт.	10 \$				
			401 - 500 шт.	11 \$				
			> 501 шт.	12 \$				
		Vostro	12 \$		12 \$	10 \$	10 \$	
		XPS	15 \$		15 \$	15 \$	15 \$	
		Alienware	20 \$		20 \$	15 \$	15 \$	
	Продуктовый микс (Inspiron / остальные серии)		93% / 7%		93% / 7%	Любой	90% / 10%	При несоблюдении продуктового микса рибейт не выплачивается.

М О Н И Т О Р Ы	Статус		GOLD			SILVER	BRONZE	Примечание
	Квартальная закупка продукции Dell (шт)		501 - 850 шт.	851 - 1400 шт.	> 1401 шт.	251 - 500 шт.	50 - 250 шт.	
	Квартальные выплаты (\$ за шт)	17" - 20"	4 \$	4 \$	4 \$	3 \$	2 \$	За перевыполнение квартального плана выплату за перевыполненное кол-во получают только партнеры со статусом Gold и Silver.
		21.5" - 24"	8 \$	9 \$	10 \$	7 \$	5 \$	
		27" - 30"	10 \$	11 \$	12 \$	9 \$	7 \$	

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



# Статусы и уровни поддержки партнеров Dell

Комментарий	Клиентское оборудование	Статус		GOLD	SILVER	BRONZE	Примечание
		Квартальная закупка продукции Dell (шт)		≥ 271 шт	101-270 шт	10-100 шт	
		Квартальные выплаты (\$ за шт)	Optiplex	5 \$			За перевыполнение квартального плана выплату за перевыполненное кол-во получают только партнеры со статусом Gold.
			Latitude	10 \$			
			Precision	25 \$			
	Энтерпрайзное оборудование	Квартальная закупка продукции Dell (шт)		Power Edge ≥ 2 шт; Power Vault ≥ 1 шт			Примечание
		Квартальные выплаты (\$ за шт)	Power Edge	1 Socket	50 \$		Во 2-м квартале по энтерпрайзной программе не предусмотрено принятие программы на партнерском портале.
				2 Socket	80 \$		
			Power Vault		100 \$		

**ВАЖНО:** закупки клиентского и энтерпрайзного оборудования под проект по специальным ценам со складов авторизованных дистрибьюторов не идут в зачет выполнения квартального плана.



# Статусы и уровни поддержки партнеров Dell

Статус	GOLD	SILVER	BRONZE	Оптовый	Примечание
Регистрация на партнерском портале	ДА	ДА	ДА	ДА	
Принятие программы со статусом на партнерском портале	ДА	ДА	ДА	ДА	При непринятии программы со статусом на партнерском портале рибейт не выплачивается.
Выполнение квартального плана	ДА	ДА	ДА	ДА	При невыполнении квартального плана (шт) рибейт не выплачивается.
Выделение маркетингового бюджета	ДА (при согласовании с менеджером Dell)	ДА (при согласовании с менеджером Dell)	НЕТ	НЕТ	
Промо модели	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	
Рекламные материалы (POS)	ДА	ДА (распечатка с партнерского портала)	ДА (распечатка с партнерского портала)	ДА (распечатка с партнерского портала)	
Персональный менеджер Dell	ДА	ДА	НЕТ (поддержка колл-центра Dell)	ДА	
Партнерский сертификат	ДА	ДА	ДА (распечатка с партнерского портала)	ДА	
Тренинги и обучение Dell	ДА	ДА	по запросу	ДА	В рамках тренингового плана Dell по согласованию с менеджером Dell.
Размещение в разделе "Где купить" на dell.ru	ДА	ДА	НЕТ	ДА	
Информационная рассылка Dell	ДА	ДА	ДА	ДА	



# ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РИБЕЙТНОЙ ПРОГРАММЫ



- В программе могут участвовать только авторизованные партнеры DELL.
- Программа работает на квартальной основе.
- Размер рибейта рассчитывается как \$ за штуку в зависимости от модели и статуса.
- В программе участвуют:
  - По потребительскому сегменту: **ноутбуки, десктопы и моноблоки** линеек **INSPIRON, VOSTRO, XPS, ALIENWARE**.
  - По коммерческому сегменту: **ноутбуки, десктопы, рабочие станции** линеек **LATITUDE, PRECISION, OPTIPLEX**, а также **серверы POWER EDGE** и **СХД POWER VAULT**.
  - По мониторам: мониторы с диагональю от 17" до 30" серий **IN / S / ST / AW / E / P / Ultrasharp**
- Программа работает на основе отчетов по продажам авторизованных дистрибьюторов.
- 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 HOMEP** и убедиться, что ID указывается дистрибьютором в отчетах.
2. В начале квартала подтвердить свое участие в программе – нажать кнопку **ACCEPT** напротив соответствующей программы.



# КОНТАКТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО РАБОТЕ С ПАРТНЕРАМИ

Сегмент бизнеса	Регион РФ	Представитель Dell	E-mail	Телефон
Потребительский сегмент, мониторы	Северо-Западный ФО	Кирилл Медведев	<a href="mailto:Kirill_Medvedev@dell.com">Kirill_Medvedev@dell.com</a>	+7 (965) 090 49 90
Потребительский сегмент, мониторы	Приволжский ФО	Егор Петров	<a href="mailto:Yegor_Petrov@dell.com">Yegor_Petrov@dell.com</a>	+7 (962) 556 26 06
Потребительский сегмент, мониторы	Южный и Северо-кавказский ФО	Алексей Санджиев	<a href="mailto:Aleksey_Sandjiev@dell.com">Aleksey_Sandjiev@dell.com</a>	+7 (961) 414 77 11
Потребительский сегмент, мониторы	Уральский, Сибирский, Дальневосточный ФО	Дмитрий Кузюрин	<a href="mailto:Dmitry_Kuzyurin@dell.com">Dmitry_Kuzyurin@dell.com</a>	+7 (962) 836 24 25
Мониторы и компьютерная периферия	РФ	Павел Рузин	<a href="mailto:Pavel_Ruzin@dell.com">Pavel_Ruzin@dell.com</a>	+7 (964) 626 45 90
Коммерческий сегмент	РФ	Дмитрий Полищук	<a href="mailto:Dmitry_Polishchuk@dell.com">Dmitry_Polishchuk@dell.com</a>	+7 (495) 213 00 30
Потребительский, коммерческий сегмент	РФ	Виктория Пустовая	<a href="mailto:Victoria_Pustovaya@dell.com">Victoria_Pustovaya@dell.com</a>	+7 (495) 213 00 46





## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Сетка кварталов DELL на 2012 год:

1 квартал – 4 февраля 2012 – 4 мая 2012

**2 квартал – 5 мая 2012 – 3 августа 2012**

3 квартал – 4 августа 2012 – 2 ноября 2012

4 квартал – 3 ноября 2012 – 1 февраля 2013



---

# СПАСИБО

---

