
Партнерская программа



PartnerDirect

Содержание

1. Партнер со статусом Dell Preferred.....стр.4
 - Программа компенсации.....стр. 6
 - Компетенция по СХД.....стр.12
2. Партнер со статусом Dell Registered.....стр.16
 - Система рибейтов и уровни поддержки.....стр. 19
 - Контакты менеджеров по работе с партнерами.....стр. 30
3. Программа Superheroes.....стр. 33



СТАТУСЫ ПРОГРАММЫ DELL PARTNERDIRECT

Партнер со статусом Dell Preferred

Компетенция по СХД

Партнер со статусом Dell Registered

Партнер со статусом Dell Preferred



PartnerDirect
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

	>0% <90%	>=90%	>=100%	>=110%	>=120%
Бонус по клиентскому оборудованию	0%	1%			
Бонус по ОП вкл. рабочие станции	0%	2%		3%	4%
Маркетинговая поддержка	1%				
Бонус по СХД*	0%	3%	7%		
Маркетинговая поддержка по СХД*	0%	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



PartnerDirect
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.)



PartnerDirect
Preferred

Портал Регистрации Сделок

The screenshot shows a web browser window titled "Partner Direct Portal - Microsoft Internet Explorer provided by DELL". The address bar shows "https://rta7.salesforce.com/home/home.jsp". The browser's Favorites bar includes "Partner Direct Portal".

The page header features the Dell logo and the "PartnerDirect" label. Below this is a navigation menu with tabs: "Функционал портала", "Запросы на утверждение", "Возможности", "Отчеты", and "Обобщения".

The main content area has a welcome message: "Вас приветствует портал регистрации сделок Dell". Below this, a section titled "Регистрация сделок" (Deal Registration) states: "Регистрация новых партнеров за создание новых бизнесных сделок" (Registration of new partners for creating new business deals). To the right of this text is an image of three business professionals in suits reviewing documents.

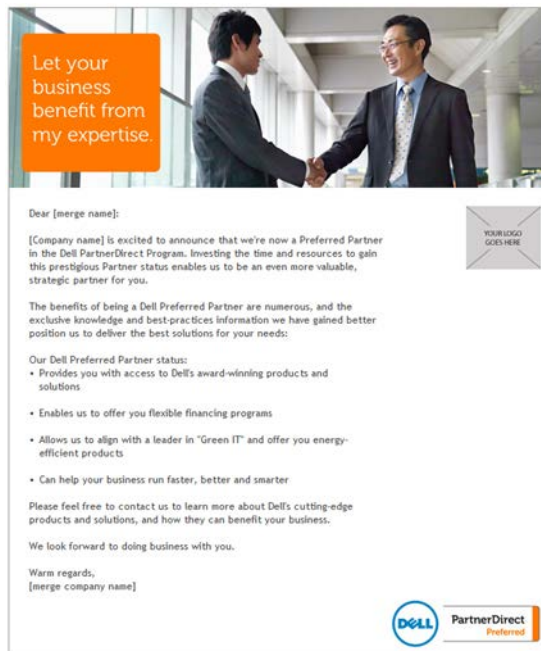
On the left side of the page, there is a sidebar with the following sections:

- Профиль:** Anna Starikova, My Contacts Profile, Channel Manager: Anna.Starikova.Lobacheva
- Quick links:** Запросить доступ, Просмотреть мои сделки, Запросить доступ к данным
- Настройка элементов:** A list of six items, each with a circular icon and a number: 09000740402, 09000740404, 09000740406, 09000740408, 09000740410, 09000740412.

At the bottom of the main content area, there is a section titled "Просмотр: Opportunities expiring in next 30 days". It includes a filter dropdown set to "А" and a "Сбросить фильтры" button. Below this is a table with the following headers: "Обобщенные действия", "Возможности", "Этап", "Дата закрытия", "Сложность", and "Статус обобщения. Закрыть". The table body contains the text "Записи для отображения отсутствуют" (No records for display).

The Windows taskbar at the bottom shows several open applications: "Send Items - Sergei S...", "Главная страница - ...", "Partner Direct Portal", "Microsoft Lync", "Microsoft Excel - Act...", and "Document1 - Micro...". The system clock shows "12:06 PM".

DELL PREFERRED WELCOME KIT



Partner legal bindweed or terms and conditions here.



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



PartnerDirect
Preferred

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



PartnerDirect
Preferred

КОМПЕНСАЦИЯ ПО СХД (РИБЕЙТ)

Квартальный
план продаж
по СХД

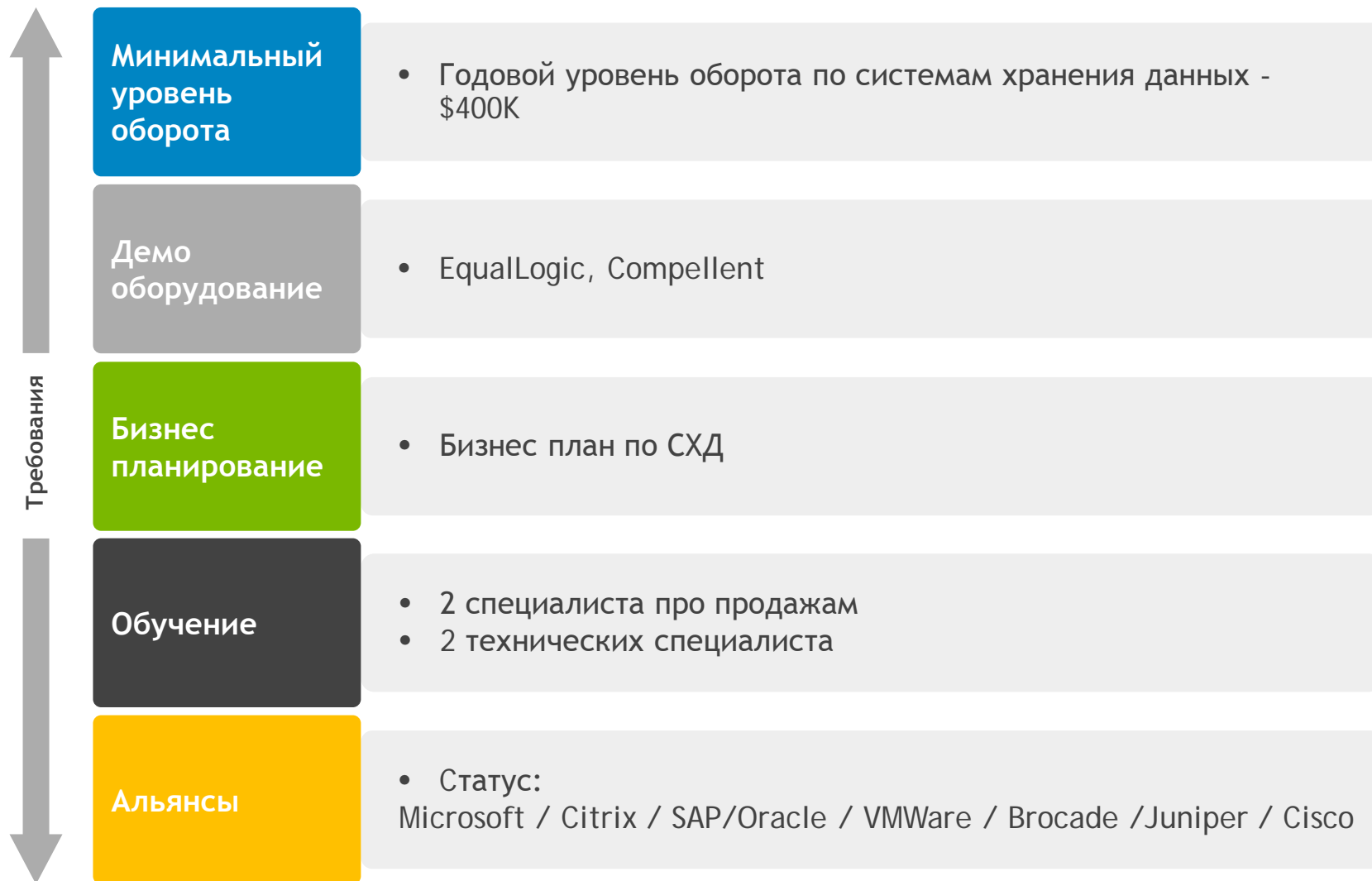
- 90-100% - рибейт 3 %
- 100%+ - рибейт 7%

Годовой план
продаж по
СХД

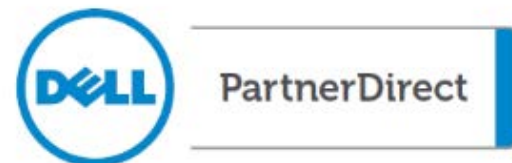
- 3% от годового оборота по СХД при продлении компетенции на следующий год



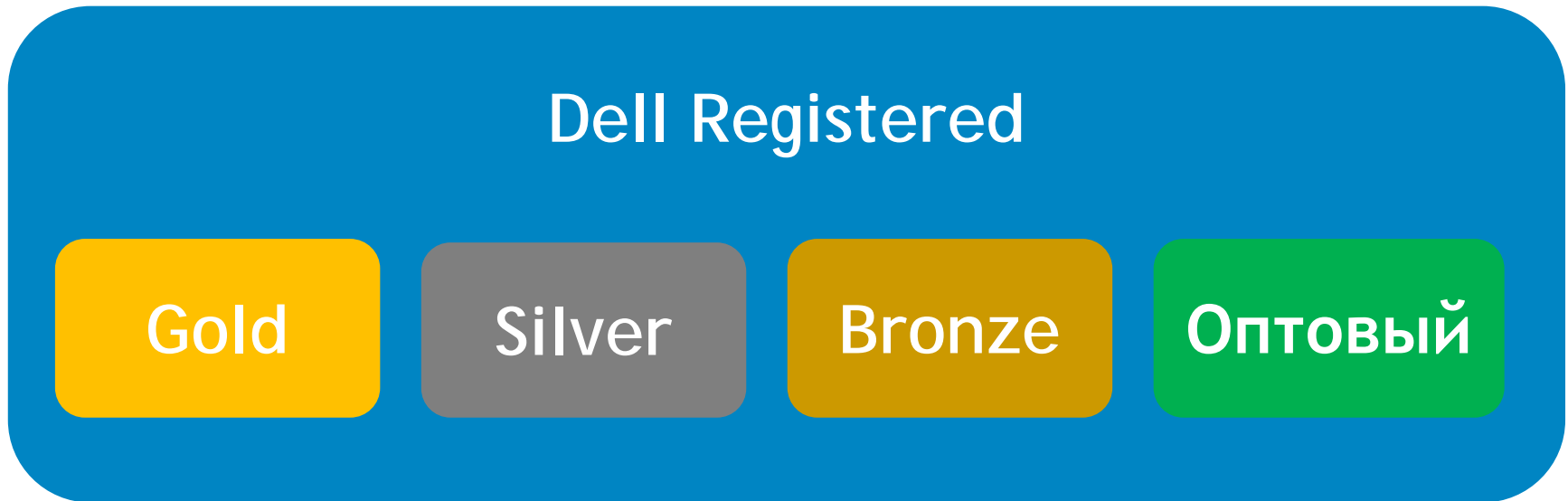
ТРЕБОВАНИЯ ПО КОМПЕТЕНЦИИ ПО СХД



Партнер со статусом Dell Registered



УРОВНИ МОТИВАЦИИ В РАМКАХ СТАТУСА DELL REGISTERED



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 партнера Dell Registered

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ DELL REGISTERED

Преимущества	Registered Partner
Программа компенсации (рибейт)	✓ (выплаты за шт через дистрибьютора)
Предпродажная поддержка и защита сделки	✓
Персональный менеджер	✓
Маркетинговая поддержка	✓
Доступ к маркетинговым материалам	✓
Сертификат Dell Registered	✓
Обучение	✓
Информационная рассылка Dell News	✓
Размещение в разделе «Где купить» на www.dell.ru	✓

DELL REGISTERED ПАРТНЕРЫ: СИСТЕМА РИБЕЙТОВ

Квартальный план (шт)	100%			
Потребительская продукция	Inspiron	Vostro	XPS	Alienware
	\$3 - \$12	\$8 - \$12	\$15	\$15 - \$20
Клиентское оборудование	Optiplex	Latitude	Precision	
	\$5 - \$15	\$10 - \$20	\$20 - \$40	
Энтерпрайз оборудование	Power Edge	Power Vault	Power Connect	
	\$45 - \$100	\$85 - \$100	\$40 - \$60	

Выплата бонусов осуществляется через дистрибьютора

DELL REGISTERED ПАРТНЕРЫ: СИСТЕМА РИБЕЙТОВ

Статус		Registered									Примечание	
		GOLD					SILVER		BRONZ	Оптовый		
Квартальная закупка продукции Dell (шт)		201 - 250 шт.	251 - 300 шт.	301 - 400 шт.	401 - 500 шт.	≥ 501 шт.	71 - 150 шт.	151 - 200 шт.	10 - 70 шт.	≥ 1000 шт (≥ 500 шт - для всех, кроме г. Москвы)		
Квартальные выплаты (\$ за шт)	Inspiron (3520, 3521, 5050, 4050, 5040)	\$4	\$5	\$6	\$7	\$8	\$3	\$3	0	\$4	Партнеры со статусом Gold/Silver/Оптовый должны согласовать с менеджером Dell конкретный план в шт на квартал.	
	Inspiron (др. серии)	\$8	\$9	\$10	\$11	\$12	\$6	\$7	0	\$8		
	Vostro (десктопы)	\$10					\$10		\$8	\$8		
	Vostro (ноутбуки)	\$12					\$12		\$10	\$10		
	XPS	\$15					\$15		\$15	\$15	За перевыполнение квартального плана партнеры со статусом Silver/Bronze получают рибейт в рамках диапазона квартального плана согласно статусу, партнеры со статусом Gold/Оптовый получают рибейт за все кол-ва перевыполнения квартального плана.	
	Alienware	\$20					\$20		\$15	\$15		
	Optiplex	\$15					\$10		\$5			
	Latitude	\$20					\$15		\$10			
	Precision (серия M)	\$40					\$30		\$25			
	Precision (серии R и T)	\$35					\$25		\$20			
	Power Edge	1 Socket	\$60					\$50		\$45		
		2 Socket	\$100					\$80		\$70		
	Power Vault		\$100					\$90		\$85		
Power Connect		\$60					\$50		\$40			

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



REGISTERED ПАРТНЕРЫ: СИСТЕМА РИБЕЙТОВ (МОНИТОРЫ)

Статус		Registered					Примечание
		GOLD			SILVER	BRONZE	
Квартальная закупка продукции Dell (шт)		401 - 700 шт.	701 - 1300 шт.	> 1301 шт.	201 - 400 шт.	50 - 200 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 специальным ценам.

REGISTERED ПАРТНЕРЫ: УРОВНИ ПОДДЕРЖКИ

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	
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	ДА	Партнерский сертификат предоставляется на год по результатам квартала.
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	



REGISTERED ПАРТНЕРЫ: 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:
 - Ноутбуки, десктопы и моноблоки линеек INSPIRON, VOSTRO, XPS, ALIENWARE.
 - Ноутбуки, десктопы, рабочие станции линеек LATITUDE, PRECISION, OPTIPLEX, 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 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 HOMER** и убедиться, что ID указывается дистрибьютором в отчетах.
2. В начале квартала подтвердить свое участие в программе - нажать кнопку **ACCEPT** напротив соответствующей программы.



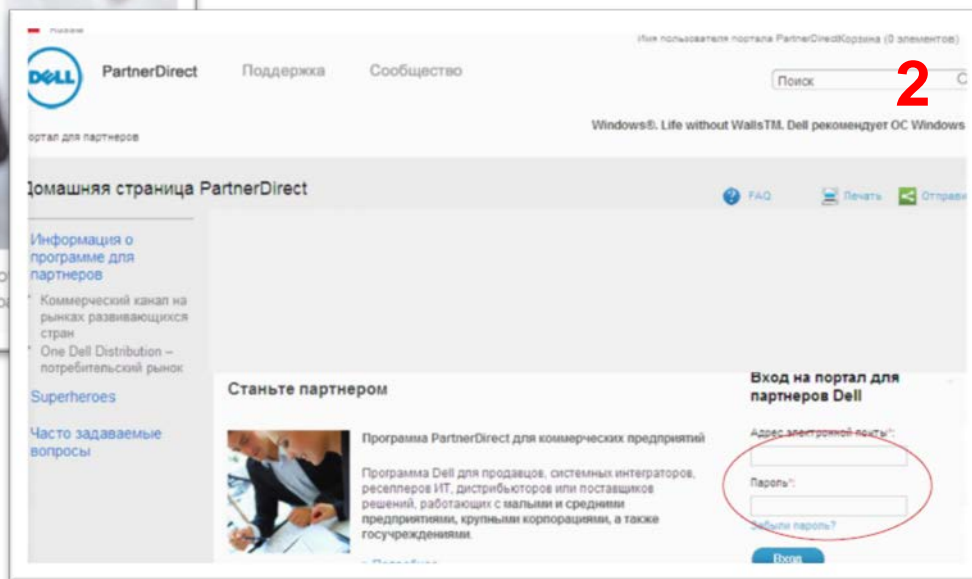
Инструменты для партнеров



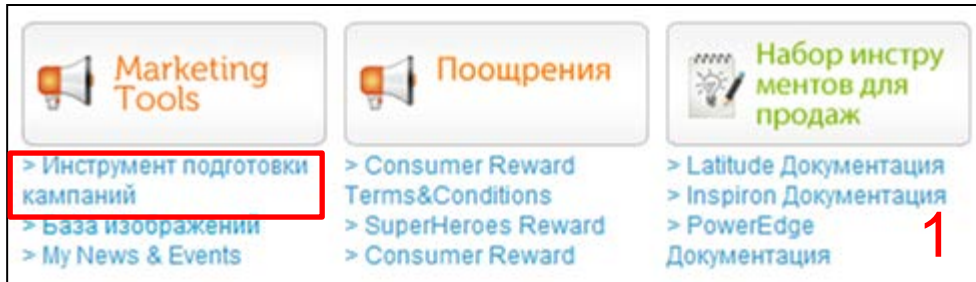
ПАРТНЕРСКИЙ ПОРТАЛ DELL

Веб-сайт www.dell.com/partnerdirect

Доступ к партнерским программам, маркетинговым материалам, программам обучения.



БИБЛИОТЕКА РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ



Для поиска и скачивания рекламного макета

1. Выберите: Инструмент подготовки кампаний

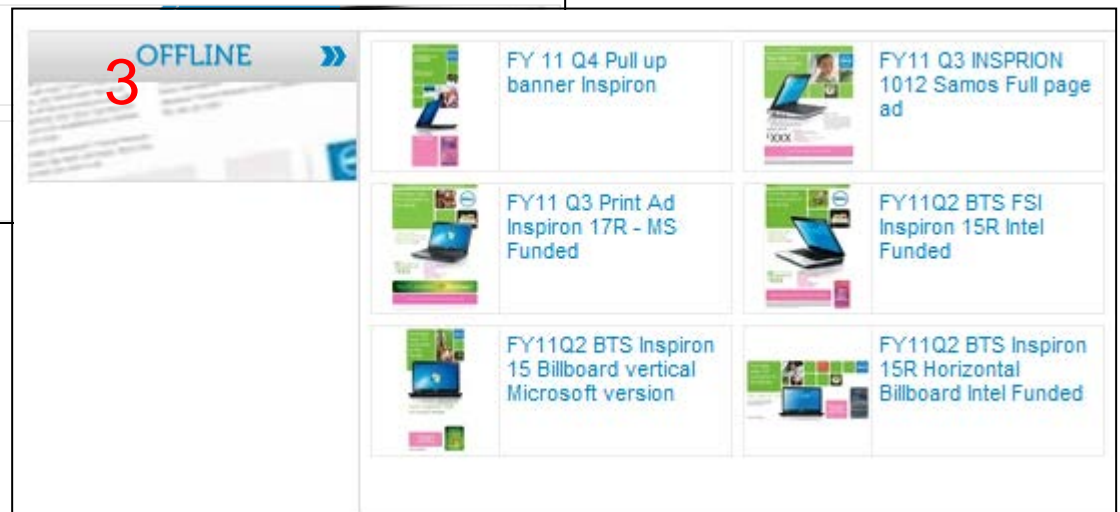
The screenshot shows the search interface. It includes a search bar with the text 'Inspiron N5010', a dropdown for 'Co-branding option' set to '-- All --', and a dropdown for 'Language' set to 'English'. There are four radio buttons for sorting: 'Sort by Date' (selected), 'Sort by Name', 'Sort by Relevance', and 'Show Advanced Options'. A 'Clear' button and a 'Search' button are at the bottom right. A red number '2' is placed next to the search bar.

2. Укажите продукт (например, Inspiron N5010)/ SEARCH

3. Выбор типа рекламы - ONLINE/OFFLINE

4. Выбор макета

The screenshot shows two tabs: 'OFFLINE' and 'ONLINE'. The 'OFFLINE' tab is selected and contains the text 'Print materials, such as adverts, posters, direct mailers and billboards.' The 'ONLINE' tab contains the text 'Digital/online materials, such as email templates, web banners and videos.'

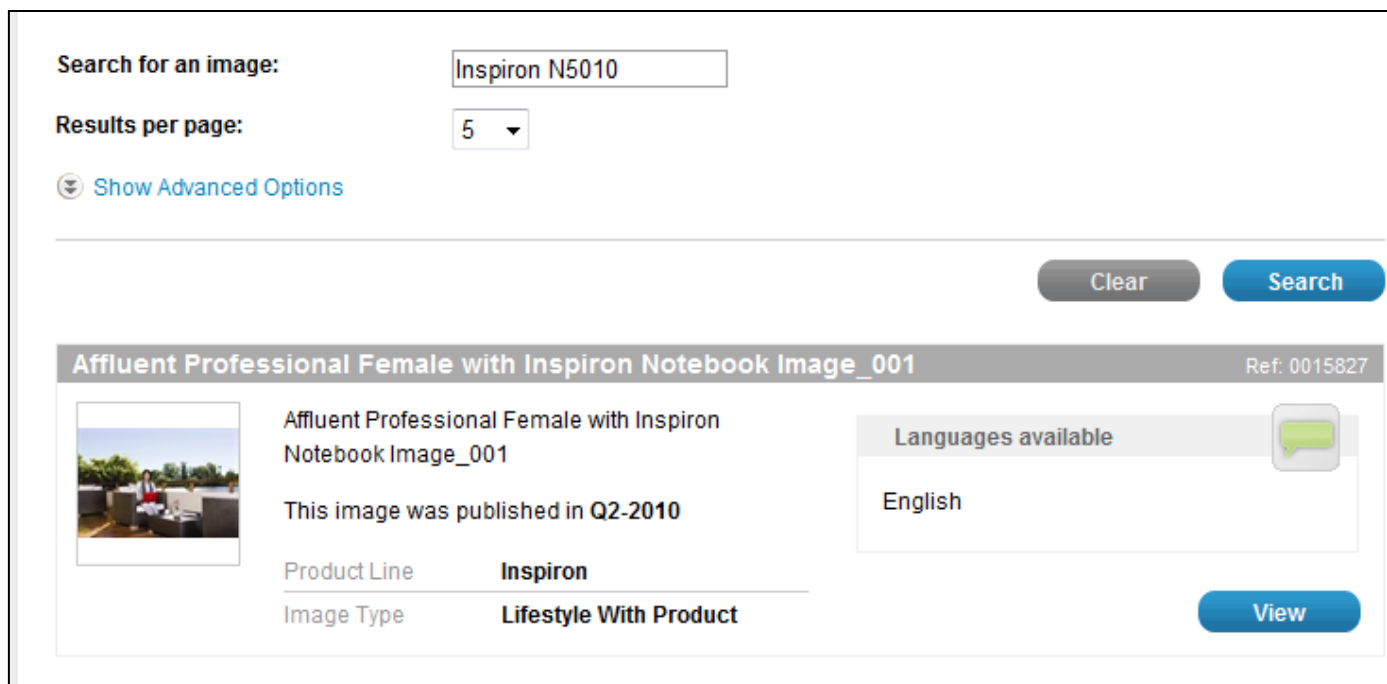
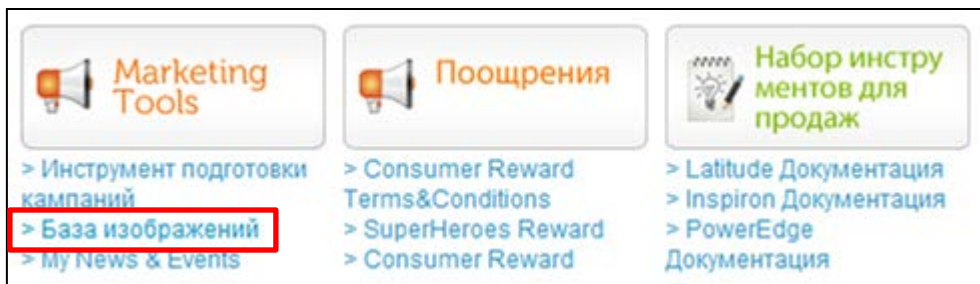


ФОТОБАНК, КАК РАЗ, ДВА, ТРИ...



Для доступа к фотобанку

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



На партнерском портале Dell размещена обширная база рекламных макетов всех типов (от веб-баннеров до наружной рекламы) + фотобанк по всем моделям ноутбуков.



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 десктопа Alienware X51](#)
- [Сервис Dell в России](#)
- [Знаете - Сила: участвуйте в розыгрышах Dell](#)

Ультрабук Dell XPS 13 на российском рынке

28 марта состоялся пресс-конференция, посвященная запуску на российский рынок ультрабука Dell XPS 13. Более 50 журналистов на ведущих российских изданиях посетили мероприятие, в ходе которого возможности ультрабука были показаны с помощью инсталляций, имитирующих использование XPS 13 в различных значимых 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.



КОНТАКТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО РАБОТЕ С REGISTERED ПАРТНЕРАМИ

Регион РФ	Представитель Dell	E-mail	Телефон
Потребительский сегмент, мониторы			
Ритейл (CES, CS, Telecom)	Владимир Чайка	Vladimir_Chayka@Dell.com	+7 (495) 213 00 87
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
РФ	Виктория Пустовая	Victoria_Pustovaya@dell.com	+7 (495) 213 00 46
Мониторы и компьютерная периферия			
РФ	Павел Рузин	Pavel_Ruzin@dell.com	+7 (964) 626 45 90

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



КОНТАКТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО РАБОТЕ С REGISTERED ПАРТНЕРАМИ

Регион РФ	Представитель Dell	E-mail	Телефон
Коммерческий сегмент			
Центральный и Северо-Западный ФО	Владислав Лебедев	Vladislav_Lebedev@DellTeam.com	+7 (495) 728 40 12
	Егор Павликов	Egor_Pavlikov@DellTeam.com	+7 (495) 728 40 14
	Дмитрий Подвальнюк	Dmitry_Podvalnyuk@DellTeam.com	+7 (495) 728 40 13
Приволжский ФО	Али Аухадеев	<u>Ali_Auhadeev@DELL.com</u>	+7 (963) 120 45 09
Южный и Северо-кавказский ФО	Сергей Трипалин	<u>Sergey_Tripalin@DELL.com</u>	+7 (961) 414 77 00
Уральский ФО	Евгений Халиков	<u>Evgeny_Khalikov@Dell.com</u>	+7 (906) 804 00 44
Сибирский и Дальневосточный ФО	Андрей Кашляев	<u>Andrey_Kashlyaev@DELL.com</u>	+7 (960) 795 24 06

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 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



Программа Superheroes



PartnerDirect

A solid blue vertical bar located to the right of the "PartnerDirect" text.

Обзор программы

Цель:

Программа направлена на продвижение и стимулирование продаж продуктов Dell: Vostro, Latitude, OptiPlex, Precision, PowerEdge, PowerVault, EqualLogic и Microsoft ROK.

Описание:

Основной принцип программы - накопление баллов за закупки продуктов у авторизованных дистрибьюторов. 5 компаний-реселлеров и 1 компания дистрибьютор, набравшие максимальное количество баллов, будут награждены призовыми поездками в Венецию, Италия.

Основные моменты программы:

- Сроки действия программы: 4 ноября 2012 - 1 февраля 2013
- Приз - поездка на двоих в 5-звездочный отель Hilton Molino Stucky в Венеции, Италия.
- Победители - 5 компаний-реселлеров* и 1 компания дистрибьютор, набравшие максимальное количество баллов (минимум 750 баллов).
- Дифференцированная шкала расчета баллов в зависимости от продуктовой линейки: т.е. OptiPlex = низший балл, EQL = высший балл

1 компания-реселлер от каждого региона - Центральный и Северо-Западный ФО (минимум 750 баллов), Приволжский, Южный и Сибирский, Дальневосточный ФО (минимум 500 баллов).



Главный приз - поездка в Венецию, Италия



Hilton Molino Stucky Hotel

Главный приз - поездка на двоих в Венецию.
Призовой тур включает в себя перелет,
трансфер, проживание (4дня/3 ночи) и питание
по системе полупансион
в пятизвездочном отеле Hilton Molino Stucky
Hotel в Венеции, Италия.
Дата поездки - 4-7 апреля 2012 (дата
фиксирована и не подлежит изменению).

Основные правила программы

- В программе могут принять участие только зарегистрированные партнеры Dell.
- В программе участвуют продукты Vostro, Latitude, OptiPlex, Precision, PowerEdge, PowerVault, EqualLogic и Microsoft ROK.
- В программе учитываются закупки, совершенные только через зарегистрированных партнеров Dell.

Для участия в программе партнер должен:

- В начале квартала подтвердить свое участие в программе на партнерском портале Dell.
- Сообщить дистрибьюторам свой Dell ID номер и убедиться, что Dell ID указывается дистрибьюторам в еженедельных отчетах о продажах.



Баллы за Vostro

10 Баллов (коэффициент 1X)

– Vostro 360

15 Баллов (коэффициент 1.5X)

– Vostro 470



20 Баллов (коэффициент 2X)

– Vostro 3x60



Баллы за Latitude

40 Баллов (коэффициент 4X)
–2120



60 Баллов (коэффициент 6X)

- E5420/E5430
- E5520/E5530
- E6320/E6330
- E6420/E6430
- E6520/E6530
- Tablet ST
- E6430ATG
- E6430s
- E6420ATG
- E6220/E6230
- 6430u
- Latitude 10
- XT3



Баллы за OptiPlex

15 Баллов (коэффициент 1.5X)
– OptiPlex 3010



20 Баллов (коэффициент 2X)

- OptiPlex 790
- OptiPlex 990
- OptiPlex XE
- OptiPlex 7010
- OptiPlex 9010



Баллы за Precision

80 Баллов (коэффициент 8.0X)

- T1600
- T3500
- T1650
- T3600



100 Баллов (коэффициент 10X)

- | | |
|---------|---------|
| – R5500 | – M4600 |
| – T5500 | – M4700 |
| – T5600 | – M6600 |
| – T7500 | – M6700 |
| – T7600 | |



Баллы за PowerEdge

20 Баллов (коэффициент 2X)

- T110 II
- T310
- R210 II
- R310
- T320
- R320



30 Баллов (коэффициент 3X)

- T410 / T420
- T610 / T620
- T710
- R410 / R420
- R510 / R520
- R610 / R620
- R710 / R720 / R720XD
- M420
- M520
- M610 / M610X / M620
- M710 / M710HD

40 Баллов (коэффициент 4X)

R810 / R820
M820
R900
R910
M910



Баллы за PowerVault

40 Баллов (коэффициент 4.0X)

- 110T
- 114T / 114X
- 124T
- RD 1000
- MD 12xx серия



80 Баллов (коэффициент 8X)

- MD 3xxx серия
- ML серия
- NX 3xxx серия
- TL серия
- DR 4000

Баллы за EqualLogic

100 Баллов (коэффициент 10x)

- 4xxx Series
- 6xxx Series
- FS7500 / FS7600



Баллы за Microsoft ROK

15 баллов (коэффициент 1.5x)

638-10043	Windows Server 2008 R2 SP1, Foundation Edition, 64bit, English - ROK Kit
638-10044	Windows Server 2008 R2 SP1, Foundation Edition, 64bit, French - ROK Kit
638-10046	Windows Server 2008 R2 SP1, Foundation Edition, 64bit, German - ROK Kit
638-10047	Windows Server 2008 R2 SP1, Foundation Edition, 64bit, Spanish - ROK Kit
638-10048	Windows Server 2008 R2 SP1, Foundation Edition, 64bit, Turkish - ROK Kit

30 баллов (коэффициент 3.0x)

638-10053	Microsoft SBS 2011, Essentials Edition, English - ROK Kit
638-10039	Microsoft SBS 2011, Standard Edition, English, 5 CALs - ROK Kit
609-10372	Microsoft SBS 2011, Standard Edition, English, 5 CALs - ROK KIT
609-10371	Microsoft SBS 2011, Premium Add On, English, 5 CALs - ROK KIT
638-10038	Microsoft SBS 2011, Premium Add On, English, 5 CALs - ROK Kit
638-10049	Windows Server 2008 R2 SP1, Standard Edition, 64bit, Includes 10 CALs, English - ROK Kit
638-10050	Windows Server 2008 R2 SP1, Standard Edition, 64bit, Includes 10 CALs, French - ROK Kit
638-10051	Windows Server 2008 R2 SP1, Standard Edition, 64bit, Includes 10 CALs, German - ROK Kit
638-10052	Windows Server 2008 R2 SP1, Standard Edition, 64bit, Includes 10 CALs, Spanish - ROK Kit
638-10040	Windows Server 2008 R2 SP1, Enterprise Edition, 64bit, Includes 10 CALs, English - ROK Kit
638-10045	Windows Server 2008 R2 SP1, Enterprise Edition, 64bit, Includes 10 CALs, French - ROK Kit
638-10041	Windows Server 2008 R2 SP1, Enterprise Edition, 64bit, Includes 10 CALs, German - ROK Kit
638-10042	Windows Server 2008 R2 SP1, Enterprise Edition, 64bit, Includes 10 CALs, Spanish - ROK Kit



Спасибо!

www.dellpartnerdirect.com

