PartnerDirect

Dell Channel PartnerDirect Programmleitfaden

Stand: Oktober 2014

Inhalt

03 **Gründe für die Zusammenarbeit mit Dell**

04 Der Dell Vorteil

05 Partnerschaft mit Dell

06 Der PartnerDirect Onboarding-Prozess

07 **PartnerDirect Programm – Stufen und Anforderungen**

08 PartnerDirect Programm – Struktur und Anforderungen

09 Mit Dell PartnerDirect durch erstklassiges Know-how überzeugen Kompetenzen im Rahmen des Programms

11 Strategische PartnerDirect Programme

12 **Vorteile für Partner**

13 Vorteile des PartnerDirect Programms für verschiedene Partnerstufen

14 Rabattprogramm

15 PartnerAdvantage Bonusprogramm

16 Marketing Development Funds (MDF) Programm

17 PartnerDirect Schulungen

18 **Unterstützung für Partner während des gesamten Vertriebszyklus**

19 Projekt- und Produktlinienregistrierung

20 Lead-Verwaltungstool für Partner

21 Dell Premier Webseiten

22 Online Solutions Configurator (OSC)

23 Dell Performance Analysis and Collection Kit (DPACK)

24 Enterprise Master Tool

25 **Aktionen zur Nachfragesteigerung für Partner**

26 Programme zur Nachfragesteigerung/Marketing-Programme

27 Dell Campaign Builder und Image Bank

28 Tool "Partner finden"

29 PartnerDirect Programm für Anwenderberichte

30 **Kommunikation mit Partnern**

31 PartnerDirect Portal

32 "News on Demand" und "Meine Neuigkeiten und Veranstaltungen"

33 Konferenzen und Veranstaltungen

Gründe für die Zusammenarbeit mit Dell

Der Dell Vorteil

Lösungen für Technologietrends, die sich auf die gesamte IT auswirken

Umfassendes Portfolio auf Basis des innovativsten geistigen Eigentums der Branche

Optimierte Unternehmens-IT

- Server
- Storage-Systeme
- Netzwerkprodukte
- Anwendungen/Rechenlasten
- Rechenzentrumslösungen

Vernetzte Lösungen der Enterprise-Klasse

- Tablet-PCs
- Notebooks
- Desktop-PCs
- Workstations
- Drucker

Flexible Services der nächsten Generation

- Proaktiver Support, Business Process Outsourcing (BPO), Beratung, Bereitstellung
- Anwendungsservices/Cloud Services/ verwaltete Services
- Sicherheit
- Finanzierung

Mehrwertorientierte Software

- Rechenzentrum/Cloud
- Datensicherung
- Informationsverwaltung
- Verwaltung mobiler Mitarbeiter
- Sicherheit

Optimal aufeinander abgestimmt – und in Ihre bestehende Infrastruktur integrierbar!

Partnerschaft mit Dell

Standardbasiert
Kein Bestreben, Kunden an eine Technologie zu binden

Flexible Skalierung
Keine Beschränkungen, kein obligatorischer Komplettaustausch

Offener Ansatz
Kein vorsätzlich geschlossenes Lösungssystem

Moderne Plattformen
Kein eigennütziges Interesse in puncto Legacy-Systeme

Modulare Systeme
Keine kostspieligen monolithischen Lösungspakete

Durchgängige Lösungen
Keine Silo-Strategie oder geheime Absichten

- Dell bietet ein umfassendes Portfolio an IT-Lösungen für sämtliche Aspekte der Datenverarbeitung in Unternehmen, vom Desktop-PC bis hin zum Rechenzentrum. Sämtliche Lösungen wurden auf Grundlage unseres eigenen geistigen Eigentums entwickelt.
- Unsere Kunden können alles von einem einzigen Anbieter beziehen, der als zentrale Anlaufstelle fungiert. Dadurch werden Anschaffung und Support erheblich vereinfacht.
- Alle unsere Produkte und Lösungen wurden so konzipiert, dass sie optimal miteinander funktionieren, denn das ist die Grundlage unserer einzigartigen Designphilosophie.
- Zusätzlich achten wir auf die Interoperabilität unserer Angebote mit Drittanbietertechnologien. Das bedeutet, dass unsere Kunden ihre Investitionen optimal schützen können und nicht zu einem Komplettaustausch ihrer aktuellen Infrastruktur gezwungen sind. Dadurch sind sie auch in der Lage, ganz flexibel ihre eigenen Zukunftsstrategien zu entwickeln.

Der PartnerDirect Onboarding-Prozess

Schritt 1: Füllen Sie das Registrierungsformular auf der PartnerDirect Webseite aus.

Schritt 2: Ihr Antrag wird innerhalb von zwei Tagen von unseren internen Teams geprüft.

Schritt 3: Wenn dieser genehmigt wird, müssen Sie eine TRACE Registered Access Code (TRAC) Nummer beantragen, die Sie dann abrufen können.* Außerdem sind in diesem Schritt die Bereitstellung zusätzlicher Informationen und die Entrichtung einer Gebühr von mindestens 130 USD erforderlich.

Schritt 4: Wenn Sie in das Programm aufgenommen wurden, erhalten Sie Ihre Anmeldedaten. Dann können Sie auch auf Ihre Premier Partner Seite, Ihr PartnerDirect Konto und andere Tools wie unser Online-Schulungsportal NetExam, Campaign Builder und Online Solutions Configurator (OSC) zugreifen.

Sollten Sie Unterstützung bei der Registrierung benötigen, wenden Sie sich per E-Mail an: Channel_EMEA_Program_Office@dell.com.

**Eine TRAC Nummer ist ein individueller, zwölfstelliger TRACE Registered Access Code (TRAC), der Unternehmen, Personengesellschaften, Wohlfahrtsorganisationen und Einzelpersonen zugewiesen wird, für die wirtschaftliche Transparenz wichtig ist.*

PartnerDirect Programm – Stufen und Kompetenzen

PartnerDirect Programm – Struktur und Anforderungen

Registered Partner

PartnerDirect Registered

- Aktive Unternehmenswebseite
- Mit der Unternehmensdomäne verknüpfte E-Mail-Adresse

Erfahren Sie mehr und registrieren Sie sich noch heute über die PartnerDirect Webseite.

Preferred Partner

PartnerDirect Preferred

- Aktive Unternehmenswebseite
- Mit der Unternehmensdomäne verknüpfte E-Mail-Adresse
- Mindestens eine erfolgreich abgeschlossene PartnerDirect Kompetenz
- Vier unterschiedliche Mitarbeiter (zwei Vertriebsmitarbeiter und zwei technische Mitarbeiter) müssen die Schulungsanforderungen für mindestens eine Kompetenz erfüllen.
- Ein definierter Mindestumsatz muss erzielt werden.

Premier Partner

PartnerDirect Premier

- Aktive Unternehmenswebseite
- Mit der Unternehmensdomäne verknüpfte E-Mail-Adresse
- Mindestens zwei erfolgreich abgeschlossene PartnerDirect Kompetenzen
- Die entsprechenden Kompetenzschulungen müssen von acht unterschiedlichen Mitarbeitern (vier Vertriebsmitarbeitern und vier technischen Fachkräften) absolviert werden.
- Ein Mitarbeiter muss eine Schulung zu einer spezifischen Dell Lösung absolvieren.
- PartnerDirect Premier Partner Logo auf der Webseite des Partners
- Ein definierter Mindestumsatz muss erzielt werden.

Mit Dell PartnerDirect Kompetenzen durch erstklassiges Know-how überzeugen

Ihre Kunden verlassen sich auf Ihr Know-how in Bezug auf Dell Produkte und Lösungen. Daher können Sie sich im Rahmen des PartnerDirect Programms für bestimmte Kompetenzbereiche zertifizieren lassen, die Ihnen zusätzliche Absatzchancen bei Neu- und Bestandskunden eröffnen. Hierbei kann es sich um Bereiche handeln, in denen Ihre Organisation bereits umfassendes Fachwissen hat oder in denen Sie sich weiteres Know-how aneignen möchten.

Kompetenz im Bereich Server

Erweitern Sie Ihr Know-how rund um unsere preisgekrönten Dell PowerEdge Blade-, Rack- und Tower-Server sowie PowerEdge Serverlösungen für gemeinsam genutzte Infrastrukturen.

Kompetenz im Bereich Sicherheit

Im Rahmen dieser Kompetenz stehen zwei Spezialisierungen zur Auswahl: "Netzwerksicherheit" oder "Identitäts- und Zugriffsmanagement". Erstere umfasst die Dell SonicWALL Produkte und letztere unsere Lösungen für Zugriffs-Governance, die Verwaltung privilegierter Konten, die Identitätsverwaltung und die Überwachung von Benutzeraktivitäten.

Kompetenz im Bereich Desktop-Virtualisierungslösungen

Partner können die Dell Kompetenz im Bereich Desktop-Virtualisierungslösungen (DVS) absolvieren und so ihr Know-how in Bezug auf Dell Cloud Client Computing-/Desktop-Virtualisierungslösungen, einschließlich Dell Wyse Produkten, erweitern.

Kompetenz im Bereich Massenspeicher

Mit der Kompetenz im Bereich Massenspeicher erweitert Ihr Team sein technisches Fachwissen bezüglich unserer preisgekrönten Dell PowerVault, Dell EqualLogic und Dell Compellent Storage-Lösungen.

Kompetenz im Bereich Netzwerktechnologie

Diese Kompetenz umfasst die Dell Netzwerklösungen für Campusumgebungen und Rechenzentren. Ihrem Team wird umfassendes Wissen zu Dell Networking Produkten der N, C, E, S und Z Serie vermittelt.

Weitere Informationen zu PartnerDirect Kompetenzen

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Mit Dell PartnerDirect Kompetenzen durch erstklassiges Know-how überzeugen

Kompetenz im Bereich Datensicherung

Stellen Sie Ihren Kunden ein umfangreiches Portfolio an Lösungen zur Verfügung, die optimale Datensicherung und schnelle Wiederherstellungen in physischen, virtuellen und Cloud-Umgebungen gewährleisten. Das Portfolio umfasst unter anderem AppAssure und NetVault Lösungen sowie die Dell DR4100 Appliance für festplattenbasierte Sicherung und Deduplizierung.

Kompetenz im Bereich Systemverwaltung

Die Kompetenz im Bereich Systemverwaltung umfasst vier Spezialisierungen: "Client Management", "Windows Server Management", "Performance Monitoring" und "Virtualisierung und Cloud". Partner können sich für die Zertifizierung in einer oder mehreren dieser Spezialisierungen entscheiden.

Kompetenz im Bereich Cloud Services und -Lösungen

Absolvieren Sie die Kompetenz im Bereich Cloud Services und -Lösungen, sodass Sie Ihren Kunden helfen können, die Dell Lösung zu finden, die ihre Anforderungen am besten erfüllt. Sie können zwischen den Spezialisierungen "Builder", "Provider" und "Cloud Services Enabler" wählen.

Kompetenz im Bereich Informationsverwaltung

Im Rahmen der Dell Kompetenz im Bereich Informationsverwaltung können Sie sich auf Dell Lösungen für die Informationsverwaltung und Datenbankverwaltung spezialisieren. Darunter fallen unsere Toad und SharePlex Produkte, die es Ihren Kunden ermöglichen, die Verwaltung, Entwicklung und Überwachung von Datenbanken zu vereinfachen und zu automatisieren.

Weitere Informationen zu PartnerDirect Kompetenzen

Strategische PartnerDirect Programme

Im Rahmen des PartnerDirect Programms bietet Dell verschiedene strategische Marketing-Initiativen, die Ihnen helfen sollen, den Vertrieb in bestimmten Branchenbereichen anzukurbeln. Grundlegende Anforderungen und der gegebenenfalls definierte Mindestumsatz können unterschiedlich sein, genauso wie die Vorteile. Sie können unter Umständen von Rabatten, Finanzmitteln für Marketing-Aktionen, Unterstützung für Vertrieb und Marketing oder Unterstützung durch Financial Services profitieren. Informieren Sie sich über strategische Initiativen.

Dell PartnerDirect Service Provider Programm (für Premier und Preferred Partner im Raum EMEA)

- Ermöglicht es Managed Service Providern (MSP), ihr Angebotsportfolio zu erweitern und mit dem durchgängigen Lösungsportfolio von Dell regelmäßigen Umsatz zu generieren
- Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Dell Account Manager oder auf folgender Webseite: Dell.com/partner/serviceprovider.

Workstation Strategic Partner Programm (für Registered, Premier und Preferred Partner im Raum EMEA)

- Reseller erhalten Zugang zu spezifischen Ressourcen und Tools, die sie benötigen, um sich mehr Umsätze durch den Vertrieb von Dell Precision Workstations sichern zu können.
- Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Dell Account Manager oder auf PartnerDirect.

Imaging and Print Strategic Partner Programm (Registered, Preferred und Premier Partner im Vereinigten Königreich sowie in Frankreich und Deutschland)

- Reseller erhalten Zugang zu spezifischen Ressourcen und Tools, die sie benötigen, um sich mehr Umsätze durch den Vertrieb von Dell Druckern und Drucklösungen sichern zu können.
- Um weitere Informationen zu den Vorteilen und Partneranforderungen im Rahmen dieses Programms zu erhalten oder sich zu registrieren, besuchen Sie die PartnerDirect Webseiten des Vereinigten Königreichs, von Frankreich oder von Deutschland.

Vorteile für Partner

Vorteile des PartnerDirect Programms für verschiedene Partnerstufen

Hohes Engagement verdient eine Belohnung!

	Registered Partner	Preferred Partner	Premier Partner
Zentrale Onlinebestellung und Kontenverwaltung über das PartnerDirect Portal	●	●	●
Mögliche Incentives und Rabatte zur Belohnung für den Kauf qualifizierter Produkte sowie für Schulungen und die Absolvierung von Kompetenzen	●	●	●
Flexible Finanzierungsprogramme für Partner und Kunden	●	●	●
Optionen zur einfachen Registrierung von Projekten	Registrierungsfrist von 60 Tagen	Registrierungsfrist von 120 Tagen Registrierungsfrist von 180 Tagen bei Verkaufschancen im Storage-Bereich für Partner mit abgeschlossener Kompetenz im Bereich Massenspeicher	Registrierungsfrist von 180 Tagen
Zugang zu vorkonfigurierten, einsatzbereiten Lösungen	●	●	●
Erstklassige, kostengünstige Schulungen	●	●	●
Produktinformationen, Begleitmaterialien und vieles mehr über das PartnerDirect Portal	●	●	●
Zugang zu Co-Marketing-Materialien von Dell	●	●	●
Zugang zur Dell Bibliothek für Produktbilder	●	●	●
Zugang zum Dell Solutions Configurator (sofern verfügbar)	●	●	●
Zugang zur Produktlinienregistrierung*		●	●
Eigenes Account Team oder eigener Dell Channel Development Manager (CDM)		●	Höhere ● Priorität
Zugang zum Certified Partner Resource Desk (sofern verfügbar)		●	Höhere ● Priorität
Unterstützung durch das Field Marketing Team		●	Höhere ● Priorität

	Registered Partner	Preferred Partner	Premier Partner
Eintrag im Verzeichnis "Partner finden" auf http://partnerdirect.dell.com		●	●
Einladung zu exklusiven Veranstaltungen von Dell		●	●
Lizenzschlüssel für NFR-Versionen oder Versionen für Kundentests**		●	●
Möglichkeit zur Teilnahme an attraktiven Programmen zur Kundengewinnung, z. B. Telemarketing-Kampagnen oder Aktionen zur Lead-Generierung		●	●
Zugang zu nützlichen Demo Units		●	●
Finanzmittel für gemeinsame Marketing-Aktivitäten für ausgewählte Projekte		●	●
Zugang zu den Dell Solution Centern		●	●
Zugang zum Dell Demo Center (online)			●
Für das Premier Partner Rabattprogramm qualifiziert und Anspruch auf Premier Partner Finanzmittel für Marketing-Aktionen			●
Zusammenarbeit bei Anwenderberichten			●
Zusätzliche Finanzmittel für Marketing-Aktionen bei Aktivitäten zur Nachfragesteigerung**			●
Vorzugszugang zu von Dell generierten Leads			●
Partner of the Year Awards			●

* Gilt nicht für Software **Trifft nur auf Softwarepartner zu

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Rabattprogramm

Dell bietet seinen Partnern ein äußerst attraktives Rabattprogramm. Die verfügbaren Rabatte sind von Land zu Land und je nach Produkt oder Lösung unterschiedlich. Sie sollen Partnern einen Anreiz bieten, Dell Lösungen zu verkaufen.

- Im Rahmen des Programms profitieren Partner mit einer Zertifizierung in den Bereichen Storage, Server oder Netzwerktechnologie von beachtlichen Geld-zurück-Prämien beim Kauf qualifizierter Dell Produkte, darunter:
  - Storage-Systeme, Server, Netzwerkprodukte, Clients, Tablet-PCs, Workstations, Enterprise- und Clientperipheriegeräte, die nicht an spezifische Systeme gebunden sind, sowie Software.
- Partner können sich einen Standardrabatt sichern, indem sie verschiedene Mindestumsätze erreichen. Zusätzlich können sie von einem Wachstums- und einem Kombinationsrabatt profitieren, wenn sie vorgegebene vierteljährliche Wachstumsziele erreichen oder übersteigen und/oder den beim kombinierten Verkauf von Storage- und Netzwerklösungen erforderlichen Prozentsatz in puncto Umsatz nachweisen können.
- Besuchen Sie PartnerDirect und sprechen Sie mit Ihrem Dell Account Manager, um weitere Informationen zu erhalten.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= nicht verfügbar

Dell PartnerAdvantage Bonusprogramm

- Sie können sich für (qualifizierte) Verkäufe und Schulungen Dell PartnerAdvantage Punkte sichern und diese dann gegen tolle Belohnungen Ihrer Wahl eintauschen.
- Mit PartnerAdvantage Belohnungen zeigen wir unseren Partnern, dass wir ihr Engagement in Bezug auf den Verkauf von Dell Lösungen würdigen und sie dafür honorieren möchten.
- Jede Incentive-Kampagne konzentriert sich auf einen anderen technologischen Schwerpunkt und Ihre Verkäufe und Schulungen sind für Ihren Erfolg bei der jeweiligen Kampagne ausschlaggebend.

Weitere Informationen finden Sie unter www.dellpartnerincentives.com.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Das PartnerAdvantage Bonusprogramm von Dell wird von BI Worldwide realisiert und verwaltet. Für einige Produkte gibt es definierte Schwellenwerte, die Ihr Unternehmen erreichen muss. Dabei handelt es sich um ein Wachstumsziel, das der Vertrieb Ihres Unternehmens erreichen muss, damit Ihnen Advantage Punkte gutgeschrieben werden können. Die wählbaren Produkte sind je nach Land unterschiedlich. Auch die Punktwerte sind von Land zu Land verschieden. Es gelten Geschäftsbedingungen, die Sie akzeptieren müssen, bevor Sie am Bonusprogramm teilnehmen können.

MDF Programm

- Das PartnerDirect (MDF) Programm bietet qualifizierten Premier Partnern und Distributoren zusätzliche finanzielle Mittel zur Erweiterung ihrer Marketing-Budgets, sodass sie Dell Produkte und Services besser vermarkten und verkaufen können.
- Um am Programm teilzunehmen, müssen die Geschäftsbedingungen einmal im Quartal neu unterzeichnet und Aktivitäten im Rahmen des Programms genehmigt werden.
- Die Gesamtsumme der Finanzmittel, die einem Partner zustehen, wird auf Basis eines Prozentsatzes der erzielten Umsätze und/oder fester Beträge bestimmt.
- Voraussetzung für die Zuteilung der Finanzmittel ist ein vierteljährlich neu vorzulegender Marketing-Plan, der vom Field Marketing Manager zu genehmigen ist.
- Partner müssen Dell Nachweise ihrer Aktivitäten sowie Rechnungen vorlegen, damit ihre Kosten erstattet werden.
- Partner können über das MDF Onlinetool auf ihre MDF Informationen zugreifen.

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= *nicht verfügbar*

PartnerDirect Schulungen

- Dell stellt Partnern zahlreiche Schulungsressourcen zur Verfügung, um ihnen zu helfen, ihre Kenntnisse und ihr Know-how zu erweitern und zu festigen, sodass sie ihr Geschäft vorantreiben können.
- Partner können an einer Vielzahl von Onlineschulungen oder Schulungen mit Kursleiter teilnehmen, die alle Themengebiete abdecken – von Partnerzertifizierungen bis hin zu Produkten, Lösungen und Installationskenntnissen. Die meisten Schulungen sind Onlinemodule, die Sie sich jederzeit ansehen können. Diese sind kostenlos. Für manche Schulungen mit Kursleiter, die für Kompetenzqualifizierungen erforderlich sind, können Gebühren anfallen.
- Durch die Teilnahme an unseren Schulungsprogrammen erwerben Sie nicht nur fundiertes Fachwissen, mit dem Sie Ihre Gewinne steigern können; Sie können sich auch PartnerAdvantage Punkte für bestimmte Schulungen sichern und von Rabatten für erfolgreich abgeschlossene Kompetenzen profitieren.

Besuchen Sie die PartnerDirect Seiten zu Schulungen und Kompetenzen und sehen Sie sich Folgendes an:

1) Den Dell Certified Partner Programmleitfaden

2) Den Dell Katalog für Onlineschulungen

3) Das Dell Partner Learning Center unter http://emea.dell-partnerdirect.com/

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Unterstützung für Partner während des gesamten Vertriebszyklus

Projekt- und Produktlinienregistrierung

- Wenn Dell ein Projekt genehmigt, erhält der Partner Zugriff auf Ressourcen von Dell für die Erstellung eines speziellen Projekts/Angebots. Des Weiteren sichert Dell zu, sich für dieses bestimmte Projekt nicht selbst um einen Geschäftsabschluss mit dem Endkunden zu bemühen. Für erfolgreiche Projektregistrierungen können zudem Sonderpreise gewährt werden.
- Die Produktlinienregistrierung stellt eine Erweiterung zur einfachen Projektregistrierung dar und ist ein spezielles Programm für Preferred und Premier Partner von Dell. Die Produktlinienregistrierung ist für das Unternehmenswachstum förderlich und eröffnet unseren Partnern die Möglichkeit, ihren Kunden noch bessere Angebote und eine größere Auswahl zu offerieren. Das Programm zur Produktlinienregistrierung bietet verschiedene Vorteile. So können z. B. Produktlinienregistrierungen für bestimmte, festgelegte Kunden vorgenommen werden und Dell sichert Partnern zu, sich nach Genehmigung bestimmter Produktlinien für einen bestimmten Endkunden nicht selbst um einen Geschäftsabschluss mit dem jeweiligen Endkunden zu bemühen.
- Die Projekt- und Produktlinienregistrierung finden Sie auf PartnerDirect.
- Weitere Informationen erhalten Sie in den Registrierungsrichtlinien.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Lead-Verwaltungstool für Partner

- Das Tool für die Lead-Verwaltung bietet einen zentralen Zugriffspunkt für Ihre gesamten Dell Lead-Informationen, wodurch Sie sich ganz einfach einen Überblick über Kampagnen und Leads verschaffen können.
- Das Tool ermöglicht eine einfache Verwaltung von Leads, die aus gemeinsamen oder Co-Branding-Kampagnen entstanden sind oder Ihnen von Dell zugewiesen wurden.
- Über das Tool können Sie auch schnell Projektregistrierungen einreichen. Leads können mit nur einem Klick in Projektregistrierungen umgewandelt werden.
- Das Tool für die Lead-Verwaltung ist nur für Dell Preferred und Premier Partner oder Mitglieder der strategischen Partnerprogramme verfügbar. Die Teilnahme an Kampagnen zur Lead-Generierung ist vom Partnerstatus sowie von Mindestumsätzen, den absolvierten Kompetenzen und der Teilnahme an strategischen Marketing-Initiativen abhängig.
- Besuchen Sie den Bereich zur Lead-Verwaltung auf PartnerDirect.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= *nicht verfügbar*

Dell Premier Webseiten

Premier.Dell.com ist eine sichere und anpassbare Webseite für Beschaffung und Support, die es Ihrer Organisation ermöglicht, in allen Phasen des Lebenszyklus von IT-Produkten Zeit und Geld zu sparen.

Zentrale Beschaffung

Dell Premier ist ein kostenloses Tool, das für alle Phasen des Produktlebenszyklus nützlich ist: Planung, Beschaffung, Bereitstellung, Berichterstellung und Support.

Individuelle Anpassung

Schnelle und einfache Anpassung des Benutzerzugriffs und individuelle Anpassung an Ihre IT-Standards

Einfache Nachverfolgung

Bestellstatus in Echtzeit, Onlinerechnungen und Details zur Kaufhistorie

Skalierbare Lösung

Integration mit den meisten ERP-Systemen (Oracle, Ariba, SAP und mehr) jederzeit während der Bereitstellung oder Wartung

Weitere Informationen finden Sie unter Dell.com/premier.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= nicht verfügbar

Online Solutions Configurator (OSC)

- Der OSC ist ein kooperatives Tool, das es Ihnen ermöglicht, Dell Lösungen über ein einzigartiges Self-Service-Portal online zu erstellen und anzupassen.
- Bei der Konfiguration validierter Unternehmenslösungen greifen Sie auf über 400 Produkte aus dem breitgefächerten Dell Produktportfolio zurück, das Server, Netzwerkkomponenten, Storage-Systeme, Switches, Rack-Infrastrukturen und vieles mehr abdeckt.
- Vorgefertigte, anpassbare Vorlagen erleichtern und beschleunigen das Konfigurationsverfahren.
- Sie können während des gesamten Prozesses mit Ihrem Account Team und Ihren Mitarbeitern zusammenarbeiten, um Anforderungen zu überprüfen, sich über Preise zu informieren und einen Kostenvoranschlag zu erstellen, der den Anforderungen Ihrer Kunden entspricht.

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= nicht verfügbar

Dell Performance Analysis Collection Kit (DPACK)

- DPACK bietet eine einfache, nicht agentenbasierte Methode zur Erfassung von Daten zu den wichtigsten Systemanforderungen wie Festplatten-E/A, Datendurchsatz, Kapazität und Arbeitsspeicherauslastung.
- DPACK bietet einen genauen Überblick über Serverrechenlasten und Kapazitätsanforderungen – wichtige Daten, wenn eine Migration oder Hardwareaktualisierung vorbereitet wird.
- Sie können DPACK verwenden, um Ihren Kunden genau zu zeigen, in welchen Bereichen ihre Systeme zusätzliche Ressourcen erfordern.
- Unterstützte Sprachen: Portugiesisch (Brasilien), Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Japanisch, Polnisch, vereinfachtes Chinesisch und Spanisch

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= *nicht verfügbar*

Enterprise Master Tool

- Das Enterprise Master Tool ist ein Online-Portal, das Ressourcen für alle vier Bereiche des Vertriebszyklus bereitstellt: Identifizierung, Qualifizierung, Angebotserstellung und Abschluss.
- Die Ressourcen sind zunächst nach Lösungsbereich, darunter Server, Storage, Netzwerklösungen und Sicherheit, und dann nach Phase des Vertriebszyklus eingeteilt. So finden Sie jederzeit problemlos die Informationen, die Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.dellenterprisemaster.com.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= *nicht verfügbar*

Dell Aktionen zur Nachfragesteigerung für Partner

Programme zur Nachfragesteigerung/ Marketing-Programme

Qualifizierte Partner (in Blau):	Qualifizierte Länder (in Blau):
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Dell bietet zahlreiche Programme zur Nachfragesteigerung und Marketing-Programme für Partner aller Stufen. Aktivitäten und Ressourcen sind je nach Land unterschiedlich. Im Folgenden finden Sie eine kleine Auswahl unserer Marketing-Initiativen.

- Solutions Showcase: Wir stellen Ihnen Inhalte, Experten und Werbematerialien von Dell für Kundenworkshops mit technischem Schwerpunkt zur Verfügung, die in Ihrem Haus stattfinden.
- Dell Demo Center ist eine Cloud-Plattform, die Ihnen zahlreiche Demos für Lösungen aus dem gesamten Dell Portfolio bereitstellt.
- Dell Solutions Center: Die Dell Solution Center bilden ein globales Netzwerk aus hochmodernen technischen Laboren. Hier haben Kunden die Möglichkeit, sich über unsere Lösungen zu informieren, sie zu testen und bei der Entwicklung mitzuwirken.
- Demand Generation Center: Wir unterstützen unsere Partner bei der Umsetzung ihrer Kampagnen zur Lead-Generierung.
- Preview: bietet eine Übersicht über Partnerkampagnen, Tools und Marketing-Ressourcen

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Dell Campaign Builder und Image Bank

- Mit dem Campaign Builder können Sie ganz einfach Ihre eigenen Marketing-Kampagnen für Dell Produkte und Services erstellen, mit dem Markenzeichen Ihres Unternehmens und Ihren eigenen CTAs (Call-to-Action).
- Nutzen Sie vorgefertigte Materialien und fügen Sie einfach nur noch das Logo Ihres Unternehmens, Ihre Kontaktdaten und Ihre CTAs hinzu – oder wählen Sie genehmigte Dell Bilder und Positionierungstexte aus, die Sie in die Marketing-Materialien Ihres Unternehmens einfügen können.
- Die Materialien umfassen Textbausteine, Banner, Broschüren, E-Mail-Vorlagen, Marketing-Leitfäden und mehr.
- Alle Materialien sind mit der Marketing-Strategie von Dell abgestimmt und entsprechen den Richtlinien der Marke Dell.

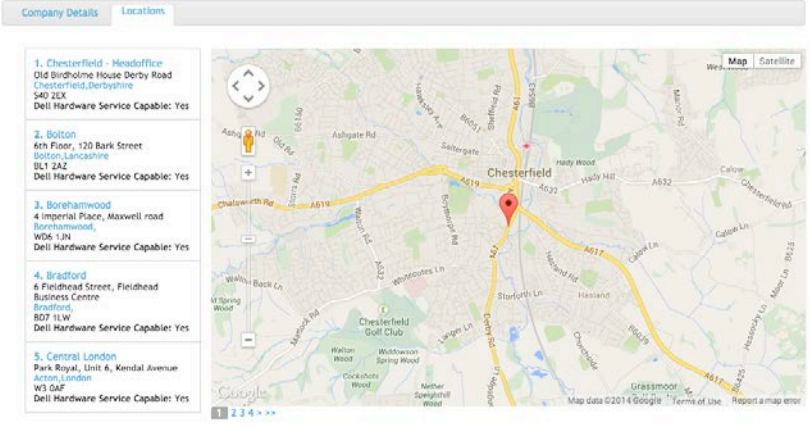
Weitere Informationen finden Sie unter ping.dellcampaignbuilder.com.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Tool "Partner finden"

- Das Tool "Partner finden" ist eine benutzerfreundliche grafische Suchmaschine für Partner und Endbenutzer.
- Mit dem Tool können Endbenutzer Dell Partner nach geografischer Lage und/oder Kompetenz ausfindig machen.
- Das Tool erscheint auf den Dell.com Webseiten sowie auf der PartnerDirect Startseite. Da Endkunden das Tool nutzen, um Experten für Dell Produkte und Lösungen zu finden, bietet es auch eine gute Möglichkeit, den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens zu steigern.

Weitere Informationen finden Sie unter Dell.co.uk/findapartner.



Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

PartnerDirect Programm für Anwenderberichte

- Das Dell PartnerDirect Programm für Anwenderberichte stellt Beispiele aus der Praxis zur Verfügung, die zeigen, wie die engagiertesten Dell Channel-Partner durch die Bereitstellung von Dell Lösungen die IT-Herausforderungen ihrer Kunden bewältigen konnten.
- Die Inhalte umfassen Zitate, Anwenderberichte, Videos und Social Media-Inhalte, die die Arbeit von Dell Partnern und ihrer Kunden sowie die Lösungen hervorheben, die durch die Zusammenarbeit mit Dell entstanden sind.
- Partner-Anwenderberichte können auf unserer globalen Webseite für Anwenderberichte gesucht werden und machen Kunden auf das Know-how Ihres Unternehmens aufmerksam.
- Anwenderberichte können durch den Partner, MDF (nur Premier Partner) oder Finanzmittel für gemeinsame Marketing-Aktivitäten mit Dell finanziert werden.

Wenden Sie sich an Ihren Dell Account Manager, um weitere Informationen zu erhalten.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

= *nicht verfügbar*

Kommunikation von Dell mit Partnern

PartnerDirect Portal

- PartnerDirect ist eine Dell Webseite für Partner, die an unserem PartnerDirect Programm teilnehmen.
- Neben Informationen zu Produkten und Lösungen, finden Sie auf PartnerDirect auch Tools, die Ihnen helfen, Marketing-Kampagnen, präzise Kostenvoranschläge und angemessene Konfigurationen zu erstellen, sowie Einzelheiten zu unseren Schulungen und Kompetenzen, die Ihnen helfen, Ihr Geschäft voranzutreiben.
- PartnerDirect ist in 121 Ländern in Europa, dem Nahen Osten und Afrika verfügbar und wurde in 20 Sprachen übersetzt.

Hinweis: Der Zugang zu manchen Tools und Inhalten ist vom Partnerstatus abhängig. Außerdem ist für bestimmte Inhalte eine Anmeldung erforderlich. Ihre Anmeldedaten erhalten Sie bei der Registrierung für das PartnerDirect Programm. Die Vorteile und Voraussetzungen im Rahmen des PartnerDirect Programms sind je nach Land unterschiedlich. Diese Version gilt nur für die auf der rechten Seite aufgelisteten Länder.

Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

"News on Demand" und "Meine Neuigkeiten und Veranstaltungen"

Qualifizierte Partner und Länder:	
Premier	Österreich
Preferred	Belgien
Registered	Tschechische Republik
	Dänemark
	Finnland
	Frankreich
	Deutschland
	Irland
	Italien
	Niederlande
	Norwegen
	Portugal
	Slowakei
	Spanien
	Schweden
	Schweiz
	Vereinigtes Königreich

Einstellungs-Center für Newsletter-Abonnements

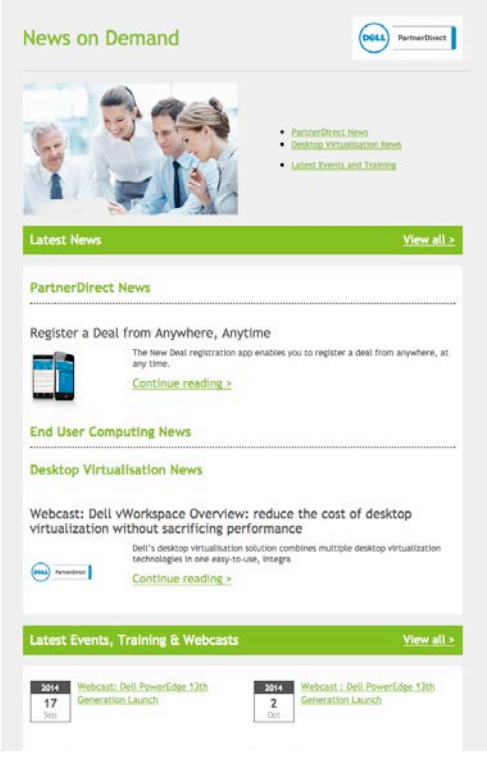
- Legen Sie fest, worüber wir Sie informieren sollen und wann Sie diese Neuigkeiten erhalten möchten. Wählen Sie die für Sie interessanten Bereiche aus und bestimmen Sie, wie oft Sie News erhalten möchten: jede Woche, alle zwei Wochen, einmal im Monat oder auf Abruf. Indem Sie uns Ihre Position mitteilen, können wir die Inhalte außerdem genauer an Ihre Anforderungen anpassen.

News on Demand

- In unserem PartnerDirect Newsletter finden Sie die aktuellsten Neuigkeiten zu Partnerkampagnen, neuen Ressourcen wie Co-Branding-Broschüren und Textbausteinen sowie zu Dell Lösungen, Innovationen und Produkten.

Meine Neuigkeiten und Veranstaltungen – Archiv

- Dank unseres Archivs können Sie Neuigkeiten ganz nach Belieben lesen und so stets auf dem neuesten Stand bleiben, auch wenn Sie Artikel möglicherweise verpasst haben. Außerdem können Sie mithilfe von Stichwörtern ältere Artikel suchen.
- Informieren Sie sich über geplante Veranstaltungen, Webinare und Schulungen und registrieren Sie sich dafür. Sollten Sie ein Live-Webinar verpasst haben, können Sie es sich als On-Demand-Webinar ansehen. Diese Webinare sind kostenlos und eine gute Möglichkeit, sich eingehender über Dell Lösungen zu informieren.



Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

Konferenzen und Veranstaltungen

Dell bietet Veranstaltungen und Webinare, im Rahmen derer wir Sie über unsere strategische Ausrichtung, technologischen Innovationen sowie Pläne in puncto Produkte und Lösungen informieren. Außerdem sind diese Veranstaltungen eine gute Gelegenheit für uns, um Feedback von unseren Channel-Partnern zu erhalten und so zu erfahren, wie wir sie am besten ausstatten und unterstützen können.

- EMEA Solutions Conference: Verschaffen Sie sich einen Überblick über unsere Programme sowie unsere Strategie in puncto Unternehmenslösungen und tauschen Sie sich mit Fachkollegen und Dell Führungskräften aus.
- **Marketing Advisory Council** (im gesamten EMEA-Raum, länderspezifisch und nur auf Einladung): Tauschen Sie sich über Best Practices, Marketing-Anforderungen und Ihre Ansichten aus.
- **Partner Advisory Council** (im gesamten EMEA-Raum, länderspezifisch und nur auf Einladung, abhängig von den Kriterien, die erfüllt werden müssen, um Mitglied beim Council zu werden): Besprechen Sie strategische Initiativen für Dell Channel-Partner und hören Sie sich Feedback an.
- **DellWorld:** Gewinnen Sie Einblicke in wichtige Branchentrends, unterhalten Sie sich mit Visionären der Branche, tauschen Sie Ideen aus und erfahren Sie mehr darüber, wie Dell sich weiterentwickeln möchte, um seinen Kunden die Lösungen der Zukunft bereitzustellen.
- **Dell Enterprise Forum:** Dieses Forum ist speziell für Dell Kunden und Channel-Partner im Enterprise-Segment konzipiert und bietet eine gute Gelegenheit, Kontakte mit Fachkollegen zu knüpfen.
- Dell Solutions Tour: Im Rahmen dieser länderspezifischen, praxisorientierten Ausstellung können Sie sich Demonstrationen ansehen und sich über unsere durchgängigen Dell Lösungen informieren.
- Nehmen Sie an Schulungen sowie technisch- und vertriebsorientierten Veranstaltungen, einschließlich Webinaren, teil, die Partnern helfen, in Zusammenarbeit mit Dell den Erfolg ihres Unternehmens zu steigern.

Das Dell PartnerDirect Programm

Die Ressourcen und Unterstützung, die Sie benötigen, um Ihr Unternehmen voranzubringen! Weitere Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.

©2014 Dell Inc. Alle Rechte vorbehalten. Dell, das Dell Logo, Dell Precision, AppAssure, Compellent, EqualLogic, NetVault, PowerEdge, PowerVault, SharePlex, SonicWALL, Toad und Wyse sind Marken oder eingetragene Marken von Dell Inc.
Wir entwickeln das Dell PartnerDirect Programm weiter und bauen es aus, da unser Partnerpool anwächst. Die in diesem Leitfaden enthaltenen Informationen sind für den Veröffentlichungszeitpunkt (Oktober 2014) zutreffend, können jedoch ohne Vorankündigung (vor allem in Bezug auf Programmvorteile, Incentives und Belohnungen) geändert werden. Außerdem gelten Unterschiede je nach Partnerstatus und Land. Detaillierte Informationen finden Sie auf der PartnerDirect Webseite.