

Programa de Parceiros de 2025

Raquel Silva
Consultora de Canais



Estratégia de parceiros da Dell Technologies: visão geral

Visão: tornar-se o fornecedor preferencial de tecnologia transformacional para parceiros e distribuidores

Objetivos



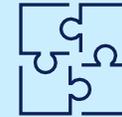
Crescer e modernizar o negócio principal

Oferecer um programa simplificado com alavancas de investimento claras - **recompensando você por crescer e conquistar novos negócios.**



Criar novas oportunidades de mercado

Colaborando com você para converter de acordo com a **crecente demanda de IA e desenvolver sua capacidade de negócios** .



Fortalecer a colaboração e simplificar a experiência

Impulsionando o **engajamento e a colaboração previsíveis**, oferecendo uma experiência de parceiro líder no setor por meio de plataformas digitais e automação.



Estrutura do programa

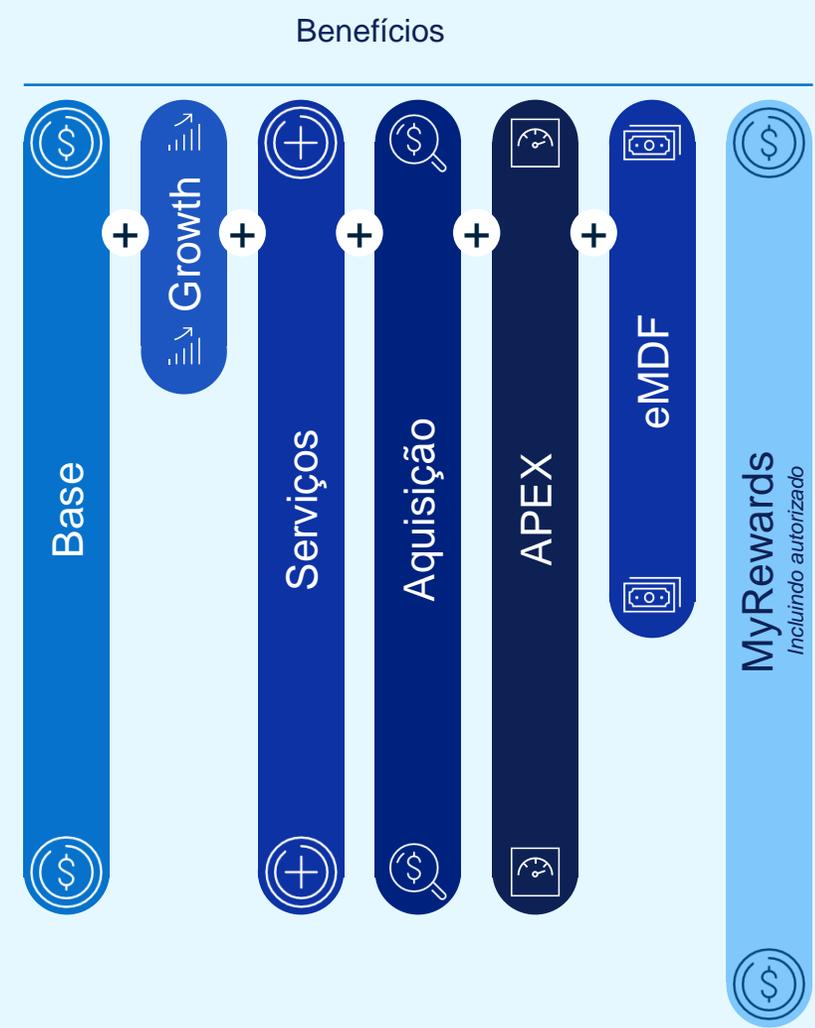
5 Zonas Globais

2 Aceleradores de receita de nível

↑ Mais benefícios



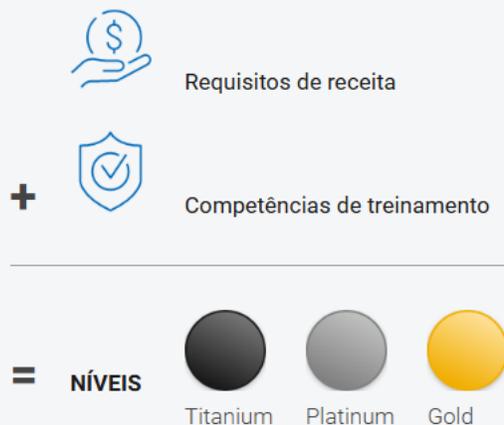
Receita Total	Receita Serviços	Treinamento	Nível Global
\$\$\$	\$\$\$	3 competências 	✓ Caminho global Caminho local
\$\$	\$\$	2 competências 	✓ Caminho global Caminho local
\$	\$	1 competência 	X Caminho local únicos



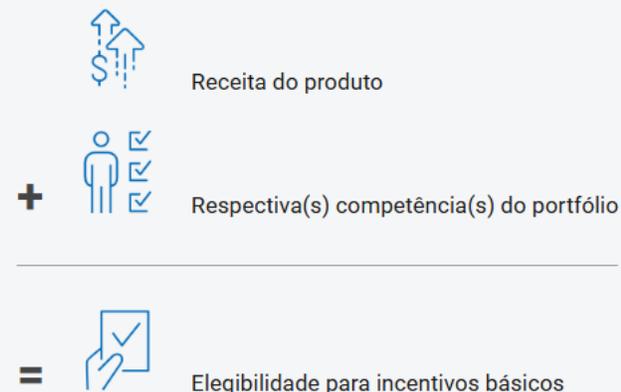
Visão geral dos requisitos e benefícios

O Programa de Parceiros da Dell está estruturado para premiar e maximizar a lucratividade quando você se empenha e investe no programa. À medida que você aumenta a receita no Dell Technologies Partner Program e conclui as competências de treinamento, premiaremos você com a promoção de nível e o aumento da elegibilidade para incentivos.

Requisitos do nível



Elegibilidade para incentivos



Para o ano de 2025 do programa, os incentivos básicos e multiplicadores de Client+, Server+ e Storage+ exigem uma competência de portfólio correspondente. Os parceiros devem ter separadamente a competência Dell APEX Infrastructure para elegibilidade a incentivos do APEX Upfront. O Client Growth Incentive, Tech Refresh, serviços e incentivos de aquisição, bem como o eMDF, não exigem uma competência de acordo com a elegibilidade.

Incentivos e Programas de Aquisição



Grade de benefícios por nível

Como parceiro da Dell Technologies, você tem a flexibilidade de expandir seus negócios com um conjunto abrangente de benefícios e suporte disponibilizados por nível.

Visão geral dos benefícios de nível	Authorized	Gold	Platinum	Global Platinum	Titanium	Global Titanium
Acesso ao portal, que inclui ferramentas de capacitação, auxílio às vendas, ferramentas e campanhas de marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Utilização do logotipo de nível do programa de parceria	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso ao Dell Financial Services; soluções de pagamento e capital de trabalho ¹	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso ao treinamento sobre produtos e soluções e à Partner Academy	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso ao registro de negócios (direto ou por meio de um distribuidor autorizado) para revenda e OEM	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Programa de recompensa baseado em pontos MyRewards para responsáveis pelas vendas individuais ²	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidade para incentivos básicos (de acordo com as competências de portfólio mantidas)		✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidade para a capacitação de competência de prestação de serviços ³		✓	✓	✓	✓	✓
Uso de centros de soluções/briefings, incluindo o centro de demonstração on-line		✓	✓	✓	✓	✓
Encontre um parceiro e o Banco de dados de CSP de vendas da Dell Technologies para parceiros host aaS, promovendo o reconhecimento da marca e leads em potencial ⁴		✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds baseados em proposta (elegíveis na aprovação)		✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds (MDF) obtidos			✓	✓	✓	✓





Estratégia global Partner First para Storage

Uma estratégia aprimorada que aumentará as oportunidades de Storage Dell para parceiros

Oportunidade

99%

de clientes da Dell e potenciais clientes considerados "Partner First" para Storage

Parceria

> \$

Pagaremos mais aos vendedores da Dell ao realizar transações por meio de um parceiro

Previsibilidade

5x

aumento no número de contas de Parceiro de Registro (PoR) de Storage

MyRewards



MyRewards é um programa de incentivo baseado em pontos para representantes de vendas e engenheiros de sistemas de parceiros autorizados e metálicos.

O programa MyRewards foi reformulado e agora é ainda mais fácil para os parceiros acumularem pontos e ganharem prêmios incríveis.

- Os pontos geram recompensas de acordo com as regras das promoções que são atualizadas trimestralmente e publicadas no site.
- Os pontos podem ser acumulados e trocados por prêmios no catálogo (varia conforme o país) que incluem produtos, viagens, cartões de crédito e muito mais!

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Ferramentas para Parceiros



Partner Portal

Trabalhamos continuamente para melhorar os recursos do Portal de Parceiros da Dell Technologies para facilitar aos Parceiros fazer negócios conosco.

Aproveite todas as ofertas e materiais disponíveis do Programa de Parceiros, incluindo produtos, soluções e serviços, vendas e compras, ferramentas de marketing, benefícios do programa, treinamento e suporte.



[Acese o
Partner Portal](#)

The screenshot shows the Dell Technologies Partner Portal interface. At the top, there is a navigation bar with the Dell Technologies logo and 'Programa de Parceiros'. On the right, a user profile for 'Raquel Silva' is visible with a 'Vista de Colaborador' option. Below the navigation bar, a main banner for the 'DELL TECHNOLOGIES FORUM' is displayed, featuring the text 'Experimente o melhor do Dell Technologies World neste evento gratuito de 1 dia em um local perto de você.' and a button that says 'Veja a programação completa e inscreva-se hoje mesmo'. To the right of the banner, there is a vertical menu with links to 'Registro de oportunidades', 'Solutions Configurator', 'Dell Premier', 'Leads', 'Ofertas e Promoções', 'Geração de demanda', 'Benefícios e requisitos', and 'Serviços Dell'. Below the banner, there is a section titled 'Novo incentivo ao crescimento de clientes!' with a sub-heading 'Introdução ao novo incentivo de client para parceiros Titanium' and a 'Saiba mais' button. At the bottom of the page, there is a search bar with the placeholder text 'Procurar ativos e ferramentas'.

Partner Academy

A Partner Academy é sua única fonte de capacitação para desenvolver as habilidades de que você precisa para vender produtos e soluções da Dell Technologies.

A capacitação é fácil de navegar e está organizada com base em sua área de foco, função e nível de habilidade.

No Guia de Navegação de Capacitação a seguir, forneceremos um guia passo a passo sobre como acessar o treinamento. Mas primeiro, você deve fazer seu login no Portal do Parceiro.



[Acese o Partner Academy](#)

PARTNER ACADEMY

Você selecionou: Solution Provider > Vendas. Ajuste suas seleções aqui.

LINKS RÁPIDOS

- Centro de Capacitação de Demonstrações
- Treinamento técnico do Heroes – ATUALIZADO NO 2º TRIMESTRE

TAREFAS POPULARES

- Access Quarterly Training
- Access On-Demand Training
- Find Product Launch Training
- Learn about Certifications

EM DESTAQUE

- TREINAMENTO DE PERSONAS
- VÍDEOS DE PASSO A PASSO

Credenciais da Dell Technologies

Access Navigation To Competency Training Guide

Access Video To Learn About Credentials

As credenciais são reconhecimentos individuais pela conclusão de uma série de exames baseados na Web alinhados ao treinamento da Dell Technologies para representantes de vendas e engenheiros de sistemas. Essas credenciais podem ajudar sua empresa a obter competências no programa de parceria da Dell.

- ISG (Grupo de Soluções de Infraestrutura)
- Grupo de soluções de client (CSG)
- Soluções
- Dell APEX
- Serviços

SERVIDOR

STORAGE

NETWORKING

PROTEÇÃO DE DADOS

CONVERGENTE

HIPERCONVERGENTE

Storage

O capital de dados está cada vez mais sendo visto como um ativo extremamente valioso. Selecione este plano de aprendizado para saber como vender e posicionar o portfólio de armazenamento da Dell EMC para ajudar seus clientes a gerenciar o capital de dados.

Sua empresa receberá uma **competência Storage** quando for obtido o número apropriado de credenciais de Representante de vendas e Engenheiro de sistemas.

Representantes de vendas:

Conclua um dos planos de aprendizado abaixo:

OPÇÃO 1: SALES: DATA CENTER PORTFOLIO CURRICULUM 2023 > Tempo estimado: 8h 25min

Este currículo oferece uma visão geral de alto nível de nossos portfólios Server, Storage, Networking e Data Protection.

Competências de treinamento

O Programa de Parceiros da Dell Technologies oferece competências de nível empresarial, que incluem certificações e credenciais individuais com a flexibilidade para se especializar em determinadas áreas de soluções da Dell. Essas competências que abrangem vendas, pré-vendas, tecnologias e serviços ajudam a garantir que você tenha os conhecimentos e o conjunto de habilidades certos para atender às necessidades dos clientes.

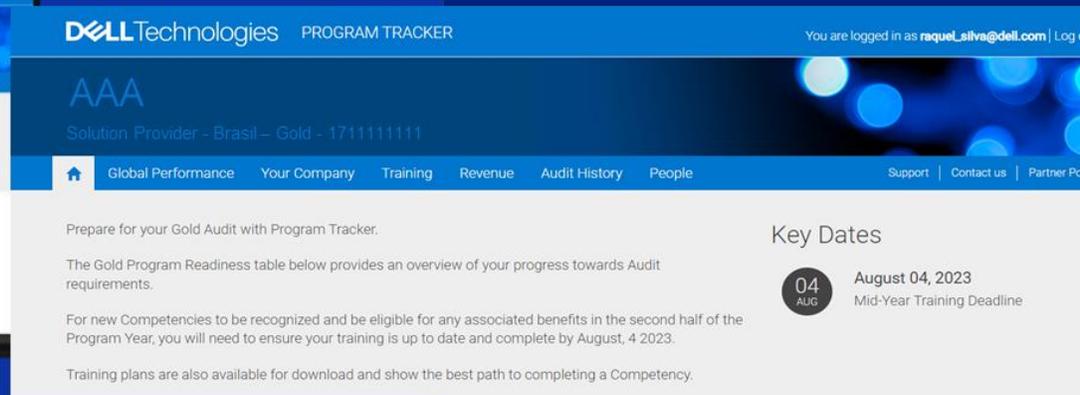
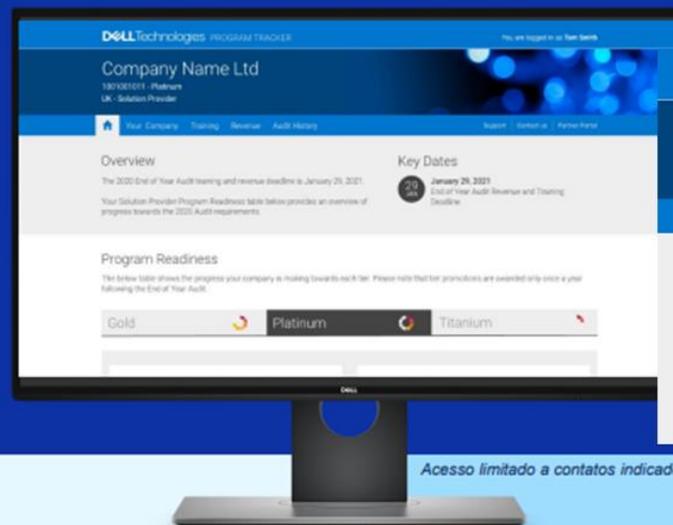
Ao concluir as competências, você se beneficiará com o aumento das vendas gerado pelo conhecimento especializado em produtos e soluções da Dell. Além disso, a conclusão de uma competência ajuda você a alcançar os requisitos de nível e a elegibilidade para incentivos do programa.

NÍVEL RECONHECIDO		
<p>ELEGÍVEL PARA INCENTIVOS</p> <h2>Portfólio</h2> <p>A conclusão de uma competência de portfólio libera a elegibilidade para os incentivos na respectiva categoria de produto.</p> <p>Storage+</p> <ul style="list-style-type: none">• Armazenamento• Data Protection• HCI <p>Server+</p> <ul style="list-style-type: none">• Servidor• Sistema de rede <p>Client+</p> <ul style="list-style-type: none">• Core Client• Workstations• Dell Endpoint Security• Dell Clients for VDI• Dell Pro Rugged	<h2>Serviços*</h2> <ul style="list-style-type: none">• Service Sales• Prestação de serviços<ul style="list-style-type: none">◦ Client◦ HCI◦ Gerenciado pelo cliente do Dell APEX◦ Data Protection◦ Sistema de rede◦ Servidor◦ Armazenamento• Partner ProServices<ul style="list-style-type: none">◦ Aplicativos e dados◦ Multicloud◦ Resiliência e segurança• Proven Partner<ul style="list-style-type: none">◦ Infraestrutura do data center◦ Infraestrutura hiperconvergente◦ Soluções de dados não estruturados 	<h2>Soluções</h2> <ul style="list-style-type: none">• Soluções CSP• Ciência de dados e IA• Assinaturas Dell APEX• Soluções de borda• Soluções de OEM• Sustentabilidade e ESG
<p>*Nova Credencial* Partner Program Library</p>		

Program Tracker

Acompanhe o seu progresso

O Program Tracker foi desenvolvido para ajudar nos seus preparativos de auditoria, fornecendo acesso direto às informações e ferramentas necessárias para alcançar o nível desejado no Dell Technologies Partner Program e maximizar os benefícios.



Acesso limitado a contatos indicados



PLANEJE O TREINAMENTO

O Program Tracker mostra todas as competências e credenciais que a empresa e a equipe têm em andamento. Para ajudar a planejar o melhor caminho para a conformidade, ele mostra com precisão quais cursos permanecem por pessoa e quanto tempo é necessário para ser concluído.



MONITORE A RECEITA

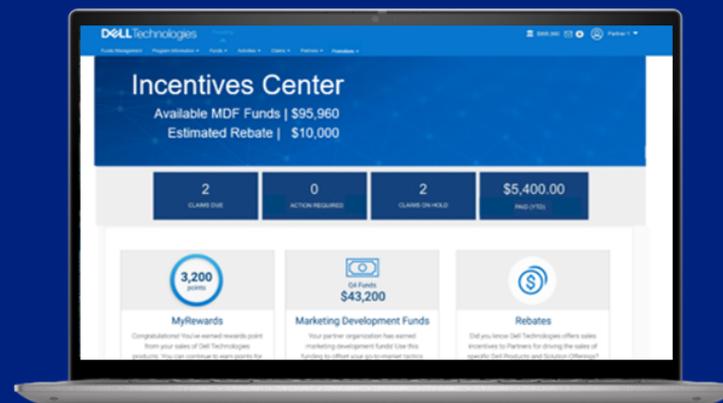
Verifique os requisitos de receita e os limites de cada nível e tenha uma visão clara da receita que registramos para sua empresa em cada linha de negócios.

Incentives Center

Uma ferramenta que centraliza o gerenciamento dos incentivos, o MDF e o MyRewards



Aceite os termos e condições do programa



[Acesse o Centro de Incentivos](#)



Insights e lógica analítica

Acompanhe seu desempenho e monitore os seus ganhos com a nova funcionalidade de relatório e painéis de indicadores de fácil leitura.



Personalização da home page

Uma experiência personalizada que permite colocar as informações mais importantes para você em destaque na home page.



Centro de suporte

Um centro de suporte centralizado global com chat ao vivo, help desk por telefone e e-mail para todas as consultas, incluindo pagamentos, MDF e incentivos.

Mobilidade otimizada para o seu acesso, em qualquer lugar e a qualquer momento, em qualquer dispositivo



Experiência do Parceiro no Programa



Impulsionando a
colaboração



Aceleração do tempo
de cotação



Fortalecendo as
decisões de negócios

DELLTechnologies

PARTNER PROGRAM

Raquel Silva

Raquel_Silva@Dell.com