

Smarter technology for all

Registro de Oportunidades

Jun 2024

Lenovo

Registro de Oportunidades

Objetivo: O RO concede ao Canal Lenovo que primeiro solicitá-lo a possibilidade de requerer uma condição de preço diferenciada (Special Bid). O canal deverá garantir que possui capacidade financeira e técnica para atender a oportunidade registrada.

Quem pode registrar RO: Distribuidores, Canais T1 e Canais T2, desde que estejam certificados (ISG) e Credenciados (IDG).

Os T1 podem registrar RO para oportunidades vinculadas à administração de qualquer nível federativo.

Em relação aos Canais T2:

- Apenas canais registrados na Comunidade Gov podem obter aprovação para Registros de Oportunidades (IDG).
- Os canais T2 que trabalham oportunidade de ISG podem registrar RO para oportunidades vinculadas à administração de qualquer nível federativo;
- Os canais T2 que trabalham oportunidades de IDG podem registrar RO para oportunidades vinculadas à administração municipal, exceto Capitais. Esses canais T2 não podem registrar RO para oportunidades promovidas por entes municipais de capitais, órgãos federais, estaduais, autarquias e empresas do Sistema S.

Registro de Oportunidades – Certificações/Credencial

Para Registro de Oportunidade para produtos de ISG, o Parceiro obrigatoriamente deverá possuir uma das certificações abaixo:

- Lenovo Certified Data Center Sales Professional (LENU-119C ou equivalente); ou
- Lenovo Certified Data Center Technical Sales Professional (LENU-319C); ou
- Lenovo Certified Storage Sales Professional (LENU-120C ou equivalente); ou
- Lenovo Certified Cloud Sales Professional (LENU-118C ou equivalente).

Para projetos específicos de Storage (DM, DG e DE) e ThinkAgile, é necessário possuir as seguintes certificações respectivamente:

- Lenovo Certified Storage Sales Professional (LENU-120C ou equivalente).
- Lenovo Certified Cloud Sales Professional (LENU-118C ou equivalente).

As certificações são válidas por 2 anos.

Para Registro de Oportunidade de IDG, o Parceiro obrigatoriamente deverá concluir a Credencial Modern Workplace no LPH (Treinamento – Treinamento e Credenciais).

Cientes Finais do Segmento International Account, Global Account e Large Enterprise previamente definidos não estão disponíveis para Registros de Oportunidades.

Registro de Oportunidades – SLA

Prazos:

	Privado	Público
SLA de análise	48 horas úteis	72 horas úteis

Os RO's com Nutanix depois de aprovados pela Lenovo também serão encaminhados para aprovação da Nutanix.

O RO será considerado 100% aprovado somente após a aprovação da Nutanix.

Registro de Oportunidades – Extensões

Prazos:

	Privado	Público
Validade	90 dias	90 dias
Extensão	90 dias	90 dias

O sistema permite apenas 1 extensão por RO aprovado. Antes do vencimento da extensão, o parceiro deverá realizar um novo RO.

O sistema apenas habilitará o botão da extensão do RO 10 dias antes do vencimento.

O canal poderá renovar o RO por mais 90 (noventa) dias, desde que forneça todos os detalhes da negociação no campo notas preenchido as perguntas desse formulário abaixo e para RO's de governo IDG, mediante envio de evidências.

- 1.Quando foi o último contato com o cliente (data e contato do cliente)?
2. Houve mudança no projeto? (Favor detalhar projeto e concorrentes.)
- 3.Quais atividades foram realizadas no cliente nos últimos 90 (noventa) dias? (Favor detalhar)
- 4.Quais atividades estão previstas ou serão realizadas no cliente nos próximos 90 (noventa) dias? (Favor detalhar)
- 5.Qual a nova previsão de fechamento?

Registro de Oportunidades – Atualizações

Nome de identificação do RO: Especificar o projeto e indicar se é para venda, locação ou continuidade de uma ata ganha.

Exemplo prático 1: Aquisição/ Locação de equipamentos para integrar solução de fornecimento para o “Nome_do_Cliente” referente projeto denominado XXX.

Exemplo prático 2 – Edital Publicado: Aquisição/Locação do Nome_do_Cliente - Nr._do_Pregão - DD/MM/AAAA – XXHXXmin.

Exemplo prático 3: Cotação para compra de Ata vigente - Nome_do_Cliente - Nr._do_Pregão.

Descrição do RO:

Detalhar informações relevantes o projeto. Atenção especial para descrever projetos de prefeitura informando exatamente o órgão da estrutura organizacional.

- 1.Descreva detalhes do projeto (arquitetura, solução)
- 2.Quem é o principal contato do Cliente? (Nome, e-mail e telefone do Cliente Final)
- 3.Quais são as métricas que serão utilizadas pelo cliente para definir a compra? (preço, característica técnica, vida útil do produto, prazo de entrega, etc)
- 4.O Edital está publicado? Informar a data do pregão (Governo apenas).

A indicação do Cliente Final privado deverá ser para a empresa que receberá os Produtos Lenovo, considerando o CNPJ da Matriz (excepto para projetos Nutanix que poderá ocorrer no CNPJ filial). Para RO's de governo deve ser realizado no cnpj do edital.

Para registros de Parceiros T2 é obrigatório indicar o **nome do Distribuidor** com o qual está trabalhando na Oportunidade (IDG) Esse campo pode ser alterado após a aprovação da RO. Comunique o Distribuidor sobre a oportunidade e suas atualizações.

Registro de Oportunidades – Atualizações

Modelo: Incluir o Produto e Modelo que está sendo negociado. Se no decorrer da negociação houver necessidade de incluir ou retirar produtos, ainda poderá ser feito no registro vigente aprovado. O RO passará novamente por análise.

Quantidade: Incluir as quantidades fidedignas ao projeto. Ao identificar alterações no decorrer da negociação, faça um novo registro o quanto antes possível uma vez que não é possível alterar quantidade de registro já aprovado

Projetos Nutanix: Enviar as seguintes informações: o Descreva detalhes do projeto (arquitetura, solução)

1. Quem é o principal contato do Cliente? (Nome, e-mail e telefone do Cliente Final)
2. Quais são as métricas que serão utilizadas pelo cliente para definir a compra? (preço, característica técnica, vida útil do produto, prazo de entrega, etc)
3. Terá participação de algum Distribuidor? Se sim, qual?
4. Nome do T1 Reseller ou T2 Reseller que estiver trabalhando com o Distribuidor.

Análise de Investimento: Quando o sistema identificar que já existe outro RO para o Cliente Final & Produto, preencher as informações abaixo:

Atividades Preliminares: Detalhe as atividades realizadas com o Cliente Final desde a identificação da Oportunidade até o momento atual.

Principais Ações: Descreva o plano de atividades previsto para fechar a oportunidade dentro do período do Registro.

Justificativa: Forneça subsídios para suportar a Lenovo no processo de análise do Registro.

Registro de Oportunidades – Atualizações Public Sector

O Parceiro deverá anexar os documentos que comprovem que o canal está trabalhando na oportunidade junto ao ente licitante (como, por exemplo, e-mail com a solicitação de cotação estimativa, termo de referência, edital, contato para o qual a cotação deve ser elaborada, convite de reuniões com os clientes finais, etc).

Registros de Oportunidade para ata ganha apenas serão aprovados mediante indicação do Registro de Oportunidade previamente aprovado para participação no Pregão.

É necessário anexar a ata da sessão de pregão com a declaração que a revenda foi vencedora ou o envio da ata de registro de preço.

Deve ser mantido um RO vigente para atas de registros ganhas a fim de manter o fluxo de solicitação de cotação.

Para IDG Canais T1 é permitido somente o cadastro de RO para produtos Built to Order (“BTO”), isto é, para as linhas Lenovo denominadas Thinkcentre, Thinkpad (incluindo K14), Thinkstation e Thinkvision, as quais permitem a personalização dos part numbers e são produzidos por demanda.

Registro de Oportunidades – Atualizações Public Sector

Para ISG é permitido cadastrar RO para todas as linhas de produtos.

Não é permitido registros contendo somente softwares, acessórios e serviços.

Em ISG não é permitido RO apenas para software.

Os canais deverão registrar uma RO para cada oportunidade, sendo vedada a utilização de uma mesma RO para mais de uma oportunidade.

O RO cadastrado que já possua edital publicado dispensa a apresentação de documentos adicionais ao edital que comprovam que o parceiro está trabalhando na oportunidade junto ao ente licitante, respeitando a existência prévia ou não de outro Registro de Oportunidade vigente.

O RO deve ser realizado sem considerar possíveis adesões de entes partícipes.

O Cliente Final cadastrado em um RO apenas poderá ser a Revenda em caso de Locação.

O Registro de Oportunidade para Ata de Registro de preços vigentes deve ser solicitado mediante número de referência do RO do Pregão ganho.

Registro de Oportunidades – Retirada do RO

RO preenchido de forma incorreta ou incompleta;

Ao cadastrar um RO, o Parceiro deverá garantir a identificação do Cliente Final e cadastrá-lo quando não localizado. O RO pode ser automaticamente rejeitado quando o cadastro do Cliente Final não for realizado adequadamente.

Se o canal não possuir crédito suficiente perante a Lenovo em montante compatível com o valor do negócio durante e após o registro do RO.

Se o Canal estiver em atraso nos pagamentos de quaisquer valores à Lenovo.

Se o Canal Lenovo não estiver em compliance com os processos da Lenovo e/ou legislação vigente e/ou possui registro de advertência por descumprimentos das normais de ROs nos últimos 6 (seis) meses.

Se existir RO aprovado e vigente de outro Parceiro ou Oportunidade Lenovo válida em andamento (exceto para aquisição de equipamentos como ativos fixos para integrar na solução que fornecerão aos clientes finais, como por exemplo locação).

Caso a Lenovo requisite informações essenciais do Registro de Oportunidade e o Parceiro não responda em até 2 (dois) dias úteis, o registro de oportunidade será rejeitado.

Se identificada a submissão de novo RO para a mesma oportunidade após cancelamento, sem evidências de que o projeto está em andamento.

Caso constatado que o RO foi registrado para um cliente final e os benefícios foram direcionados para outro cliente final.

Registro de Oportunidades – Cancelamento do RO

O RO poderá ser cancelado nas seguintes hipóteses:

Na hipótese de finda a parceria entre a Lenovo e o canal.

Se existir RO aprovada em duplicidade.

Se constatado que o Canal Lenovo está em atraso no pagamento de quaisquer obrigações junto à Lenovo.

Caso solicitado pela Lenovo a comprovação de que o Canal está trabalhando na oportunidade e não responda em até 2 (dois) dias úteis.

Caso constatado, após análise da Lenovo, que o Canal está trabalhando na oportunidade, porém não para a venda de equipamentos da marca Lenovo.

Caso constatado que o Parceiro utilizou os benefícios do RO para outro Parceiro ou Cliente Final.

Caso constatado que o canal não está trabalhando na oportunidade.

Caso identificada a inexistência de oportunidade em andamento.

Registro de Oportunidades – Cancelamento do RO

Caso identificado inconsistência nos dados do cliente final.

Se identificada a submissão de novo RO para a mesma oportunidade de negócio após cancelamento já realizado pela Lenovo.

Se constatado que o canal não possui capacidade técnica de atender o cliente final.

Caso, em auditoria, a Lenovo constate que o RO vigente não está aderente a esse Termos e Condições ou não lhe sejam fornecidos os documentos solicitados para manutenção do RO.

Caso identificado erro operacional na aprovação do RO.

Caso identificado que o Cliente Final está sendo mal ou não atendido pelo Parceiro portador do RO. A solicitação da troca de Parceiro pelo Cliente Final apenas será aceita quando enviada pela Diretoria ou Presidência da empresa e com comprovação documental (e-mails, convites para reuniões, mensagens eletrônicas, audios, etc). A solicitação será avaliada detalhadamente pela equipe de Channel Enablement da Lenovo para tomada de decisão. Não serão aceitos casos por mera preferência (Apenas setor privado).

Registro de Oportunidades – Rejeição do RO

O RO poderá ser rejeitado nas seguintes hipóteses:

Caso o parceiro não esteja certificado para o produto que está registrando (ISG), ou caso o parceiro não possua a credencial Modern Workplace (IDG).

RO preenchido de forma incorreta ou incompleta.

Ao cadastrar um RO, o Parceiro deverá garantir a identificação do Cliente Final e cadastrá-lo quando não localizado. O RO pode ser automaticamente rejeitado quando o cadastro do Cliente Final não for realizado adequadamente.

Se o canal não possuir crédito suficiente perante a Lenovo em montante compatível com o valor do negócio durante e após o registro do RO.

Se o Canal estiver em atraso nos pagamentos de quaisquer valores à Lenovo.

Se o Canal Lenovo não estiver em compliance com os processos da Lenovo e/ou legislação vigente e/ou possui registro de advertência por descumprimentos das normais de ROs nos últimos 6 (seis) meses.

Se o canal T2 não for participante da Comunidade Governo (IDG).

Se o canal submeter o RO para edital publicado e não anexar o edital e todos seus anexos, incluindo a relação de itens e quantitativos.

Registro de Oportunidades – Rejeição do RO

Se existir RO aprovado e vigente de outro Parceiro ou Oportunidade Lenovo válida em andamento (exceto para aquisição de equipamentos como ativos fixos para integrar na solução que fornecerão aos clientes finais, como por exemplo para locação).

Caso a Lenovo requisite informações essenciais do Registro de Oportunidade e o Parceiro não responda em até 2 (dois) dias úteis, o registro de oportunidade será rejeitado.

Se identificada a submissão de novo RO para a mesma oportunidade após cancelamento, sem evidências de que o projeto está em andamento.

Caso constatado que o RO foi registrado para um cliente final e os benefícios foram direcionados para outro cliente final.

	Privado	Público
SLA de análise do recurso	48 horas úteis	72 horas úteis

Caso o Parceiro não concorde com a rejeição de um Registro de Oportunidade, poderá solicitar a revisão da rejeição por meio do recurso de Apelação no Lenovo Partner Hub (LPH) em até três (3) dias da rejeição do RO.

O sistema permite apenas uma apelação por RO.

Registro de Oportunidades – Atualizações

- PCSD
- ISG
- Criar Nova Solicitação De Cotação
- Minhas Solicitações De Cotação
- Meus Leads
- Criar Registro De Oportunidade**
- Meu Registro De Oportunidade

Ocultar navegador

Isenção de responsabilidade legal

Os preços apresentados são estimados. Se você é um revendedor que compra produtos através de um distribuidor, ele estabelecerá seus próprios preços que podem ser diferentes dos que são estimados aqui. Entre em contato com seu distribuidor para confirmar preços, disponibilidade e também termos e condições.

Informações Básicas Do Registro De Oportunidade

Nome Do Registro De Oportunidade *

Edital Publicado: Aquisição-Nr do Pregão X)

Referência Do Cliente ⓘ

Insira

ID CRM Do Cliente Final

1216335331

Endereço Do Cliente Final

R DA INDEPENDENCIA , 3 CTA SAO PAULO

Sao Paulo 01524-000

Segmento Do Cliente Final

PS

País

Brazil Onshore - BR10

Descrição Do Registro De Oportunidade *

1. Aquisição de Solução de Infraestrutura Hiperconvergente baseada em appliances, contemplando hardware, software e garantia.
2. Marco Antonio -1164992899 - marco@telematica.com.br
3. Menor preço.
4. O Edital está publicado. Data do pregão 25 de Junho.

Tipo De Solicitação

Nova solicitação

Conta De Parceiro

Lenovo Dummy Channel - T1_R BRDummy

Account for Testing

Cliente Final

3° CENTRO DE TELEMATICA DE AREA

Moeda *

BRL

Grupo De Negócios

ISG

Lead Original

Registro de Oportunidades – Atualizações

Informações Detalhadas Do Registro De Oportunidade

Propondo Produtos Da Concorrência? *

Sim Não

Substituindo Produtos Da Concorrência? *

Sim Não

Produtos Da Concorrência 🕒

Insira

Valor Total Do Registro De Oportunidade (BRL)

Adicionar Produtos Lenovo

Remover Tudo

Ação	Categoria De Produto	Quantidade Da Categoria	Receita Da Categoria	Aprovação Adicional
Delete	Nutanix Software	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="50000"/>	Y

Quantidade Total: 1 Receita Total (Soma): 50000

Nome Do Revendedor

Lenovo Dummy Channel - T1_R BRDummy Account for

Testing

Deseja Comprar Via Distribuição? *

Via distribuição Direto

O valor mínimo para Registro de oportunidade em ISG é de R\$ 50.000

Registro de Oportunidades – Atualizações

Informações Sobre O Cliente Final

Cliente Existente Para Sua Empresa? *

Sim Não

Nome Do Contato Do Cliente *

Marco Antonio Silva

Data Estimada Da Decisão Do Cliente *

15-Jul-2024

Número De Telefone Do Cliente Final *

1164992899

Data De Instalação Do Cliente *

06-Aug-2024

E-Mail De Contato Do Cliente Final *

marco@telematica.com.br

Informações Adicionais

Representante Lenovo

Matheus Bello mbello@lenovo.com ...

Representante Alternativo Da Lenovo

Ellen Carvalho

E-Mail Para Enviar Um Cópia

ecarvalho@lenovo.com

Informações Para Confirmação De Registro De Oportunidade: Registros condicionados segun las normas pre establecidas con Lenovo Global Technology

Notas E Anexos

Nova Nota

Anexar Arquivo

Ação	Tipo	Título (nome do arquivo)	Última modificação	Criado por
------	------	--------------------------	--------------------	------------

Avançar

Cancelar

Registro de Oportunidades – Atualizações

É obrigatório o preenchimento do questionário Nutanix

Informações Adicionais

Notas Ou Comentários

Descreva detalhes do projeto (arquitetura, solução)
o Quem é o principal contato do Cliente? (Nome, e-mail e telefone do Cliente Final)
o Quais são as métricas que serão utilizadas pelo cliente para definir a compra? (preço, característica técnica, vida útil do produto, prazo de entrega, etc)

Caso a Nutanix rejeite o RO ele continuará com o status de aprovado para a Lenovo mas com o SAE rejeitado.

Contatos Deal Registration

Registros de oportunidades ISG: isg_dealreg@lenovo.com

Registros de oportunidades IDG (Setor privado): dealregbra@lenovo.com

Registros de oportunidades IDG (Governo e Setor Educacional): psdealregbra@lenovo.com

Conflitos e reclamações: parceiros@lenovo.com

Fonte: Condições para Registro de Oportunidade _ Public Sector_2023
Condições para Registro de Oportunidade _ Private Sector_2023

Smarter technology for all

Obrigada!

Lenovo