

The Dell Technologies logo, featuring the word "DELL" in a stylized font with a diagonal line through the "E", followed by "Technologies".

DELL Technologies

合作夥伴方案

2021 年 DELL TECHNOLOGIES

合作夥伴 計劃指南

限解決方案供應商

發佈日期：2021 年 5 月 5 日

Copyright © 2021 Dell Inc. 或其子公司。版權所有，翻印必究。Dell、EMC 及其他商標為 Dell Inc. 或其子公司的商標。其他商標是個別所有人的商標。

本文件中，「Dell Technologies」係指先前所指的「Dell」和「Dell EMC」業務部門，不包括 Boomi、Secureworks、Virtustream、VMware 及其各自獨立合作夥伴計劃。

目錄

我們合作夥伴的承諾	4
要求與福利	5
與 DELL TECHNOLOGIES 合作	9
資源與工具	12

DELL Technologies 合作夥伴方案

Dell Technologies 合作夥伴計劃生態系統針對不同合作夥伴類型具有多種軌道。

解決方案供應商

經銷商

系統整合商

雲端服務供應商

OEM

本指南後續內容著重於解決方案供應商合作夥伴。

“同心協力， 無所畏懼！”



每年總有新商機，也許不如我們現在所見到的。

數位轉型步調已經遠超乎我們預測，毫無漸緩的跡象。我們共同為客戶提供技術，讓客戶透過網路安全、5G 基礎建設、數位體驗和資料管理方式從邊緣到資料中心，透過分散式工作與現代化消費模式迎合快速變遷的步調。

一旦變革成功，我們和客戶群就能擁有改變生活的力量與機會，協助建立更有效率的經濟體及更公平、更公正的社會。過去一年間，我們連接遠端人力，確保學生無論身在何處都能參與其中，並讓英勇工作人員在前線對抗 COVID-19 的侵襲。臨近 2021 之際，我們已經準備好迎接明日的挑戰，也準備好與您和我們令人無法置信的合作夥伴社群共同抓住龐大的成長機會。

我們的合作夥伴延伸我們的團隊足跡。技術也許是推動者，但我們的合作夥伴卻是貨真價實的變形金剛。您打開新市場，讓明日技術得以為客戶實現。知道您擁有 Dell Technologies 的所有強大功能，而且我們對合作夥伴的承諾未曾動搖。我們投入的每筆投資都是為了協助您為客戶提供更貼心的服務、更快速的解決方案，同時加強以推動人類進步為目標所帶動的文化。

我很感謝您的合作夥伴關係，我期待今年是我們關係最佳的一年。我們共同為客戶與社群帶來令人無法置信的影響。**同心協力，無所畏懼！**

Rola Dagher

全球通路總監，Dell Technologies

🐦 @RolaDagher

🐦 @DellTechPartner

我們合作夥伴的承諾



擁有世界級企業
銷售與支援團隊
的技術領導者
和創新者

營運足跡遍及
180
國國家/地區

服務企業佔
99%
的美國知名財經雜誌
《財星》前 500 大企業

過去 5 個會計年度
的研發金額
> \$ 20 b¹

Dell Technologies
服務 & 支援
團隊成員人數
> 35,000人

專利申請案件數
30,678

¹ Dell Technologies' 累計 R&D 的投資包括 2016 年 9 月 7 日合併交易前的 EMC 金額

計畫等級與要求

Dell Technologies 合作夥伴計畫各層具有自己的營收和訓練要求，讓您一舉超越入門級的「被授權」狀態。

	授權	Gold	Platinum	Titanium
核准的應用程式	●	●	●	●
營收門檻 (產品和服務)		\$	\$\$	\$\$\$
訓練條件				

福利會隨著對方案的投入而增加。

一致彈性的訓練課程

您可以依據自己的業務模式完成不同的訓練組合，同時進展到更高層級。Dell Technologies 的各種產品組合都有相關訓練課程，因此您可以根據自己的核心專業能力獲得相關領域的專業知識。

如需詳細資訊，請參閱



福利與要求文件

層級權益

隨著層級提升，您的福利也會增加。

這些福利適用於所有 Dell Technologies 合作夥伴，無論您是直接向 Dell Technologies 採購，還是間接透過您的首選授權經銷商採購皆然。

	授權	Gold	Platinum	Titanium
合作夥伴入口網站存取包括研習工具、銷售輔助工具及行銷活動與工具	●	●	●	●
使用合作夥伴方案等級標誌	●	●	●	●
存取 DELL Financial Services；付款與營運資金解決方案 ¹	●	●	●	●
產品與解決方案訓練及合作夥伴學院存取權	●	●	●	●
商機管理存取權 (直接或透過授權經銷商)	●	●	●	●
可經由核准的 Dell Technologies Cloud 服務供應商 (Cloud Partner Connect) 轉售解決方案	●	●	●	●
上市計畫;透過開機及/或記錄在職計畫合作夥伴的記錄合作夥伴	●	●	●	●
針對個別銷售人員設計的 MyRewards 點數型獎勵方案**	●	●	●	●
基本回饋金資格 (符合持有的產品組合專業能力)		●	●	●
參加服務交付專業能力研習課程的資格		●	●	●
使用解決方案/簡報中心 (包括線上展示中心)		●	●	●
尋找合作夥伴資格，可提高品牌知名度與增加潛在客戶		●	●	●
提案型行銷發展資金 (潛在的核准資格)		●	●	●
透過 DTPP存取 VMware 轉售與基本回饋 ³			●	●
獲得型行銷發展資金 (MDF)			●	●
合作夥伴諮詢與技術諮詢委員會 (透過邀請函)			●	●
最高的潛在回饋金和主管支援				●

¹ 由 DELL Financial Services (DFS) 或透過 Dell Technologies 集團公司與/或 Dell 授權的業務合作夥伴 (與 DFS 合稱「Dell」) 提供合格商務客戶的付款解決方案。特定國家/地區可能不提供此等方案，或內容不盡相同。方案可能不定時變更，且不另行通知，同時會受不同產品可用性、資格、信用核准，以及 Dell 或 Dell 授權業務合作夥伴所提供且可接受之說明文件履行情況所影響。解決方案在西班牙境內是由 Dell Bank International d.a.c 西班牙分公司所提供，在歐盟、歐洲經濟區特定國家/地區、及英國與瑞士則由 Dell Bank International d.a.c 所提供，依遵守愛爾蘭中央銀行規範的 DELL Financial Services 進行交易。

² 供應情況可能因國家/地區而異；目前 EMEA、GC 或日本尚未開放

³ Titanium & Platinum 合作夥伴必須註冊 VMware 合作夥伴連線並與 Dell 直接簽訂採購合約。回饋可用性、條款與資格可能因地點而有所不同。

財務獎勵

獲利能力是您企業的基础，也是我們方案的基石。

Gold、Platinum 和 Titanium 合作夥伴具備賺取誘人回饋金的資格。



基本

基本回饋金旨在獎勵合格業務線的銷售，給付額會按交易金額全額計算，沒有上限。



乘數

獎勵銷售重點業務線產品，適用於此類產品的基本回饋金，按交易金額全額計算。



獲取

為 Dell Technologies 帶來新客戶或業務線的累進回饋金。



服務回饋金

包括獲得額外回饋金的服務及強化整體客戶解決方案。

Marketing Development Funds (MDF)

Dell Technologies 合作夥伴方案提供兩種行銷發展資金，包括「獲得型 MDF」和「提案型 MDF」。獲得的 MDF 會為合格的合作夥伴提供可預期的獎勵資金，這些資金會依營收累加/依據類型和等級評定。提案型 MDF 代表依據區域銷售量與行銷優先順序所制訂的策略提案，提供給合作夥伴的累進式提撥資金。這兩種資金都可用來支援多種行銷活動。

若要查看更多豐厚的計劃獎勵，請造訪 [合作夥伴入口網站](#) 的「福利」頁面。

訓練與專業能力

Dell Technologies 提供富有彈性而可專精於特定 Dell Technologies 解決方案領域的訓練和專業能力課程。此類專業能力橫跨銷售、售前、技術和服務層面，可確保您具備適當的知識和技能，以滿足客戶的需求。

- 個人與公司的認可
- 與 Dell Technologies 銷售團隊相同的訓練
- 為舊生確認先前完成的訓練，藉此簡化學習途徑

完成專業能力訓練後，您可以累積更豐富的 Dell Technologies 產品、解決方案、軟體及服務專業知識，進而提高銷售量，享受營收成果。此外，當您完成更多專業能力訓練時，將有機會進階到更高的方案等級，並獲得更多福利。服務交付專業能力讓您從產品組合層級建構服務交付能力。

	產品組合專業能力	服務交付專業能力	解決方案專業能力
用戶端解決方案	核心用戶端 工作站 Dell 端點安全性 適用於 VDI 的 Dell 用戶端 Latitude Rugged	用戶端	• APEX Custom Solutions – Flex on Demand * • APEX Cloud Services – Private and Hybrid Cloud * • APEX Infrastructure Services – APEX Data Storage Services * • Dell Technologies Unified Workspace • 以資料為中心的工作量 * • 資料分析 & AI • SAP • SQL • Dell Technologies Cloud (DTC)
基礎架構解決方案	儲存裝置 資料保護 融合/ 超融合基礎架構	儲存裝置 資料保護 融合/超融合基礎架構	
	伺服器	伺服器	
	網路	網路	

*2021 年下半年將可使用專業能力內容

合作夥伴參與 Dell Technologies 的營運



互動
規則



商機
管理



進軍市場
方案

Dell Technologies 擬訂一套參與法則定調整個組織的行為。這些**互動規則**會安排相關的指導原則，也就是您為了提供絕佳客戶體驗，而在 **Dell Technologies** 整個業務過程中所扮演的角色。Dell Technologies 領導團隊相當認真看待任何違規行為。

Dell Technologies 秉持透過全方面整合簡化程序及全球參與細則給予您執行新業務的獎勵。**商機管理方案**可以為這些主動向客戶推廣 **Dell Technologies** 產品和解決方案的**合作夥伴**提供保障。當您註冊核准的商機後，您可能會收到累積的財務福利。

為了推動參與的可預測性及緊密的協同合作，我們已擬妥幾個上市計劃，藉由**記錄的合作夥伴**的 (PoR) 狀態支援。在此狀態下，Dell Technologies 的核心銷售團隊將在未來 Dell 合作狀態為已取得的帳戶商機上共同合作。

加足馬力 計劃能讓您帶動新帳戶業務時取得 PoR 狀態。這經由交易註冊與聯合帳戶規劃程序享有更高的折扣支援。

記錄在職計劃的儲存與伺服器合作夥伴 保護您對客戶以往的投資，在您已經有強大關係的 LOB 上給予您 PoR 狀態。

購買與財務規劃

隨著 Dell Technologies 的步調，簡便性和靈活度位居計劃與合作夥伴表現不凡的關鍵要素。解決方案供應商依其所在地點，可透過兩種途徑向 Dell Technologies 購買產品：一種是透過直接額度，另一種則是透過 Dell Technologies 合作夥伴方案的其中一個授權經銷商。

Dell Technologies 非常榮幸能與市場中最傑出的經銷商合作。

我們的經銷商遍佈全球，我們的整體解決方案供應商社群也得以因此擴增。新加入 Dell Technologies 合作夥伴方案的解決方案供應商可透過 Dell Technologies 合作夥伴方案的其中一個授權經銷商進行採購，而這些授權經銷商在此登錄程序中會扮演關鍵角色。

造訪 [尋找合作夥伴](#) 以尋找貴國 Dell Technologies 合作夥伴計劃授權轉銷商。

組態和購買工具*

Dell Technologies 提供多種組態、報價及購買功能，可因應特定的採購需求。所有合作夥伴皆可在合作夥伴入口網站中取得這些重要資源，以便為客戶提供更順暢的體驗。

Dell Financial Services 支援 Dell Technologies APEX Custom Solutions

Dell Financial Services (DFS) 提供硬體、軟體與服務的創新付款解決方案，協助您的客戶獲得所需的解決方案維持業務運作，同時設法解決現金流量的挑戰。DFS 可為您客戶的整體解決方案 (包括 Dell Technologies 和非 Dell 硬體、軟體及服務) 以及合作夥伴服務提供資金。

隸屬於 Dell Technologies APEX 的 DFS 現在推出了簡化客戶 IT 數位轉型的 APEX Custom Solutions。我們的消費型產品採用 APEX Flex on Demand (一種 APEX 自訂解決方案)，已納入 Dell 技術基礎架構產品組合當中。您可以選擇向客戶推薦彈性容量的靈活度，以及僅支付每月所消耗的緩衝容量的經濟效益。它也能讓您的客戶將 IT 解決方案的成本依技術耗損性與預算可用性比對，並依其調整和擴大¹。

營運資本解決方案 (WCS)*

Dell Technologies 與知名金融機構締結合作夥伴關係，提供延期付款條件和增加信用額度，加快您的業務成長速度。

*若干工具或服務可能無法適用所有地區的合作夥伴

¹由 DELL Financial Services (DFS) 或透過 Dell Technologies 集團公司與/或 Dell 授權的業務合作夥伴 (與 DFS 合稱「Dell」) 提供合格商務客戶的付款解決方案。特定國家/地區可能不提供此等方案，或內容不盡相同。方案可能不定時變更，且不另行通知，同時會受不同產品可用性、資格、信用核准，以及 Dell 或 Dell 授權業務合作夥伴所提供且可接受之說明文件履行情況所影響。解決方案在西班牙境內是由 Dell Bank International d.a.c 西班牙分公司所提供，在歐盟、歐洲經濟區特定國家/地區、及英國與瑞士則由 Dell Bank International d.a.c 所提供，依遵守愛爾蘭中央銀行規範的 DELL Financial Services 進行交易。Dell Technologies、Dell EMC 與 Dell 標誌均為 Dell Inc. 的商標

與 Dell Technologies Services 合作

客戶在進行數位轉型的同時，會尋找這類型的合作夥伴來提供完整解決方案：可藉由迅速採用並優化技術以及運用關鍵業務服務來提供支援。

Dell Technologies 服務針對您提供客戶服務的方式擬訂高價值的獎勵方案和彈性選項。

您可以彈性轉售 Dell Technologies Services、與 Dell Technologies 共同提供服務或提供您自己的服務或組合。請選擇最適合貴企業的選項。

轉售

Dell Technologies Services

- 賺取高額回饋金和獎勵以增進獲利能力
- 運用我們完善的產品組合擴大您的服務方案
- 利用我們的專業知識，為客戶提供優質服務

與 Dell

Technologies 共同 提供服務

- 完成必要的服務部署專業能力
- 將服務轉售給您的客戶
- 獲得您所提供之服務的補助
- 獲得符合資格之產品的回饋金

已提供的 合作夥伴

- 增加獲利機會
- 取得服務交付專業能力，強化您的服務能力
- 存取久經證實的方法、工具及最佳實務作法



諮詢
服務

加強
價值進程的
能力



部署
服務

加速
部署



支援
服務

加快
節省成本的
步伐



代管
服務



教育
服務

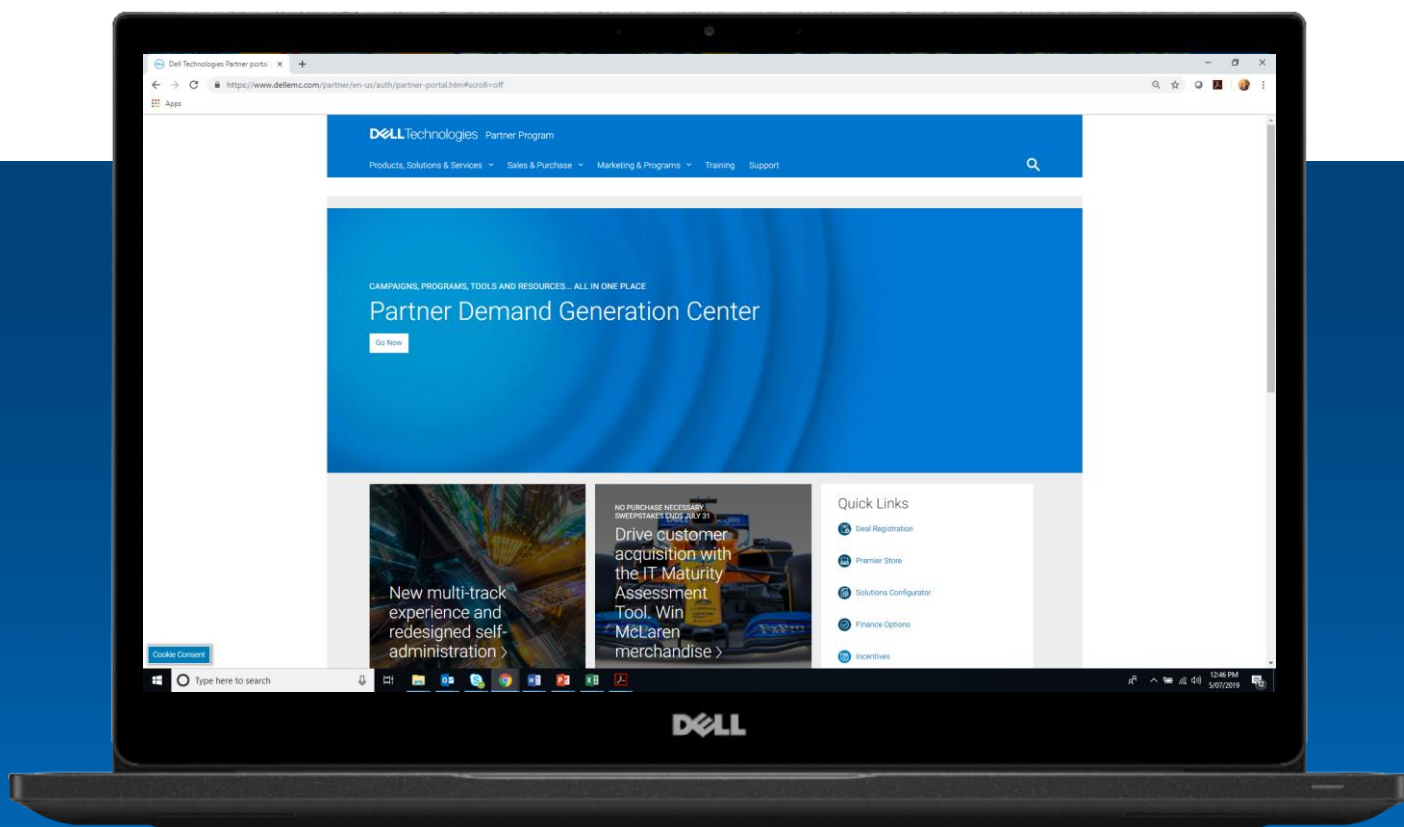
緩解
企業風險

請造訪 [合作夥伴入口網站](#) 服務頁取得更多細節。

合作夥伴入口網站

Dell Technologies 合作夥伴入口網站為一站式平台，可滿足您所有的方案需求，並提供各種工具和資源，包括：

- 銷售、組態及報價
- 商機管理
- 訓練和專業能力
- 產品和解決方案
- 行銷和行銷活動
- 服務轉售、共同交付及交付
- 合作夥伴方案與法規遵循追蹤
- 付款與融資解決方案
- 合作夥伴支援服務
- 最新消息和活動



如需詳細資訊，請造訪 [DellTechnologies.com/Partner](https://www.dell.com/partner/en-us/auth/partner-portal.htm#acrolloff)

銷售工具

輕鬆快速地取得重要工具與資源，以利您向客戶介紹新產品、收集核心需求、配置解決方案、擬定具說服力的提案等等。

計算與規劃

利用最新的產品資訊、訊息及定位，增強員工的能力，進而創造更高的銷售量及生產力。不論是建立管道、銷售交易和大型交易成交，這些以解決方案為主的資料都可因應銷售週期中各個階段的需要。

客戶解決方案中心

客戶解決方案中心可讓您制定、建構、驗證及建立與線上展示中心相輔相成的解決方案。

示範方案

您可以折扣價購買 Dell EMC 儲存裝置、CI、HCI 及資料保護產品。示範方案可用來支援客戶示範、自有實驗室中的概念驗證，以及內部團隊訓練。您亦可使用合作夥伴獲得型 MDF 來支援採購項目。

知識中心

運用知識中心提供的完整銷售資源和資產 (包括產品、解決方案及服務) 更快完成交易，同時協助您為客戶安排最佳的解決方案。

提案工具

利用現成的 Dell Technologies 提案內容，以及強大的文件自動化功能，較以往更輕鬆地產生具說服力的提案。



行銷工具

善用 Dell Technologies 的行銷工具與資源完整組合，提升企業知名度、產生商機、贏得客戶，並促進更多業務達成。

尋找合作夥伴

客戶可以使用這項工具，輕鬆找到合格的 Dell Technologies 合作夥伴方案合作夥伴，以利解決業務問題。請立即更新您的資料，以便提高貴公司的知名度。

代辦商服務

合作夥伴如果想要運用預先篩選的完整服務和專業代理人，可以選擇代理商服務。使用經過 Dell Technologies 方案訓練的代理商，協助規劃及執行行銷活動，使您的 MDF 發揮最大效益。

行銷學會

取得行銷認證，並運用可用的行銷資源拓展您的知識，包括 MDF 規劃、管理指南及需求工具。

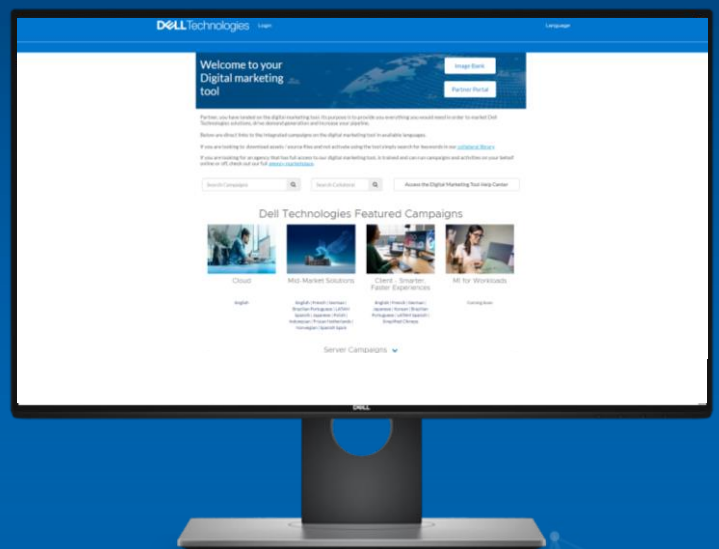
數位行銷工具

幫助您以更高效率開發潛在客戶，
同時讓您的投資報酬率最大化，
並有效降低與行銷工作相關的時間和成本。

無論您需要以下何種資源；

- 網站的內容聯播
- 內含圖片和行動呼籲 (CTA)
- 的預先填入社群內容
- 聯合品牌素材，包括電子郵件、線上橫幅、手冊
- 瀏覽專人服務市場的機會，以便利用專家行銷服務

數位行銷工具能幫您打點好一切！



激發需求

以令人信服的行銷內容和 (數位) 策略帶動客戶參與、收購新買家及產生 Dell Technologies 解決方案的管道。您可以建立自己的行銷活動或自訂現成活動，所有均可從合作夥伴入口網站上的 "需求產生中心" 和 "數位行銷工具" 中取得。

毫不妥協的能力

透過端對端的傳播活動，協助客戶接受及瞭解未來資料中心化的世界如何透過彈性和靈活度來創造機會。為了滿足核心市場需求，「毫不妥協的能力」活動展示了 Dell Technologies 如何透過三個對話追蹤協助客戶加速達成業務成果並邁向成功：

在我們專屬資源的支援下，您不僅可以輕鬆地將這些以結果為基礎的對話轉換為解決方案和以產品為重點的管道商機，還能透過 Power Up 方案提高您在現有客戶群內的錢包佔有率。所有這些為客戶提供的端對端解決方案以及無限可能，為您開創了新的商機...

靈活運用 IT，提升靈活度

深入了解

透過數位工作環境，隨時隨地工作與學習

利用資料進行創新，創造新的價值

Dell Technologies 資料中心產品組合

深入了解

協助您的客戶準備和建立自己的數位未來；以資料為動力在多雲端世界執行並隨時準備好採取任何行動。透過 Dell EMC 的伺服器、儲存裝置、資料保護、融合、超融合及網路解決方案進行現代化——所有可用的即服務均具有隨選功能，可滿足您的選擇、彈性及保證需求。利用我們的產品激發需求方案與銷售附屬內容，以擴大您的客戶群。



Dell EMC PowerStore

深入了解

為您的客戶介紹開創性的全新 PowerStore 系列。PowerStore 使用以資料為中心的高智慧、適應力強的基礎架構，可同時轉換和調度傳統與現代工作負荷，在效能、擴充性與儲存效率之間不必再做取捨。重點翻譯的 PowerStore 行銷活動提供您全方位資料組合，詳解這段強大有力的對話。



Dell Technologies 用戶端產品組合

深入了解

無論筆記本電腦如全新 Latitude 5520；桌上型電腦如全新 OptiPlex Ultra 3090；工作站，配備全新 Precision 行動工作站；顯示器如全新視訊會議監視器或配件，到這裡瞭解 Dell 用戶端產品，包括最新推出的內建式 AI 軟體 Dell Optimizer。



Dell Latitude 筆記型電腦

深入了解

欲知最新的 Dell Latitude 商用筆記本電腦系列資訊，請參閱此處。帶動與全新 5000 系列產品的參與潮流，配合生物塑膠與最新 Dell 最佳化軟體的穩固永續的故事，或善用 hero Latitude 9420 產品為客戶提供 "超優質" 訊息。



立即開始

DellTechnologies.com/Partner

DELLTechnologies

合作夥伴方案