DELL Technologies
戴尔科技渠道合作伙伴计划

DELL TECHNOLOGIES 2021 年度

合作伙伴计划指南

面向解决方案提供商

发布日期：2021 年 5 月 5 日

版权所有 © 2021 Dell Inc. 或其子公司。保留所有权利。Dell、EMC 和其他商标是 Dell Inc. 或其子公司的商标。其他商标可能是其各自所有者的商标。

在本文档中，“Dell Technologies”指以前称为“戴尔”和“Dell EMC”的业务部门，不包括 Boomi、Secureworks、Virtustream、VMware 及其各自的独立合作伙伴计划。

目录

我们对合作伙伴的承诺	4
要求和权益	5
与 Dell Technologies 合作	9
资源和工具	12

DELL Technologies
戴尔科技渠道合作伙伴计划

Dell Technologies 合作伙伴计划生态系统有个类别，适用于各种合作伙伴类型。

解决方案提供商	分销商	
系统集成商	云服务提供商	OEM

本指南的剩余部分将重点关注我们的解决方案提供商合作伙伴。

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

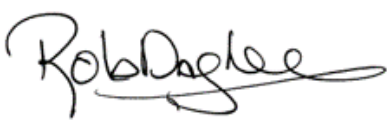
每当新的一年来临，都会有新的机会，与往年相比，今年我们面临的机会也许更多。

数字化转型的步伐已经超出了我们所有人的预料，并且丝毫没有放缓的迹象。我们齐心协力，利用网络安全、5G 基础架构、数字化体验和数据管理，为客户提供技术，旨在帮助客户通过分布式工作和现代化消费适应从边缘到数据中心的这种快速变革。

通过这些创新，我们和我们的客户拥有改变生活，帮助建立更高效的经济体系，以及更公平公正社会的力量和机会。在过去的一年里，我们将远程工作人员联网，确保学生无论身在何处都可以继续学习，并帮助英勇的员工站在抗击 COVID-19 的第一线。进入 2021 年，我们已准备好迎接明天可能发生的一切，并且随时准备好与我们出色的合作伙伴社区一起抓住巨大的发展机遇。

我们的合作伙伴是我们团队的延伸。技术可能是推动因素，但我们的合作伙伴才是真正推动变革的力量。您不断开拓新市场，让客户现在就能用上未来的技术。Dell Technologies 会全力帮助您，并且我们对合作伙伴的承诺坚定不移。我们所做的每项投资都旨在帮助您更好地服务客户、更快地交付解决方案并推动增长，同时加强致力于推动人类进步的目标导向型文化。

我衷心感谢您与我们合作，期待我们今年再创辉煌。让我们并肩协作，为我们的客户和社区带来超乎想象的影响。**聚力同心，奋勇向前！**



Rola Dagher

Dell Technologies 全球首席渠道官

@RolaDagher

@DellTechPartner

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

我们对合作伙伴的承诺

创新

从边缘到数据中心，再到云，推动**您的**业务发展

Dell Technologies 的强大能力

我们**携手**推动变革、提升可持续性并培养包容性

端到端体验

与**您**一起构建并且是为**您**构建的计划，建立在协作和信任的基础上

拥有一流企业销售和支持团队的技术引领者与创新者

业务遍及
180 个
国家/地区

服务
99%
的《财富 500 强》企业

过去 5 个财年的研发投入[1]
超过 200 亿美元

Dell Technologies 服务与支持团队成员人数
超过 35,000 人

专利和专利申请数达
30,678

[1] *Dell* Technologies 的累积研发投资包括 2016 年 9 月 7 日并购交易日期之前的 EMC 投资额

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

计划级别和要求

Dell Technologies 合作伙伴计划对认证级别的合作伙伴各有收入和培训要求，您可以从入门的“授权级”开始，逐步升级。

	授权	Gold	Platinum	Titanium
经批准的申请	●	●	●	●
收入门槛（产品和服务）		$	$$	$$
培训要求				

对计划的投入越多，享有的权益越多。

灵活且一致的培训

您可以根据自己的业务模型，完成不同的培训组合，逐步提升到更高级别。我们针对 Dell Technologies 广泛的产品组合提供培训，您可以根据您的核心能力，获得相应领域的专业知识。

有关详细信息，请参见

权益和要求文档

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

级别权益

随着级别不断晋升，您获得的权益也在增加。

无论是直接从 Dell Technologies 购买，还是通过优先授权分销商购买，所有 Dell Technologies 合作伙伴均可获得这些权益。

	授权	Gold	Platinum	Titanium
可访问合作伙伴门户，包括支持工具、销售辅助资料以及营销活动和工具	●	●	●	●
合作伙伴计划级别徽标使用	●	●	●	●
访问 Dell Financial Services 网站；支付和营运资金解决方案[1]	●	●	●	●
可访问产品和解决方案培训及合作伙伴能力学习平台	●	●	●	●
可访问订单报备（直接交易或通过授权分销商交易）	●	●	●	●
可经销经批准的 Dell Technologies 云服务提供商的解决方案 (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
走向市场计划；通过 Power Up 计划和/或在册合作伙伴责任计划成为在册合作伙伴	●	●	●	●
面向销售人员个人提供基于 MyRewards 点数的奖励计划[2]	●	●	●	●
基础返利资格（与所持产品组合能力相对应）		●	●	●
有资格获得服务交付能力支持		●	●	●
使用解决方案/行政访问中心（包括在线演示中心）		●	●	●
有资格加入 Find a Partner，以提升品牌认知度，增加潜在销售线索		●	●	●
Proposal-based Marketing Development Funds（可能有资格获得批准）		●	●	●
通过 DTPP[3] 获得 VMware 转售和基础返利			●	●
赢得 Marketing Development Funds (MDF)			●	●
合作伙伴咨询和技术咨询委员会（受邀加入）			●	●
最高返利潜力和高管支持				●

[1] 由 Dell Financial Services (DFS) 或者通过 Dell Technologies 集团公司和/或戴尔授权业务合作伙伴（与 DFS 统称为“戴尔”）提供给符合条件的商业客户的支付解决方案。 部分产品或服务在某些国家和地区可能并不提供或有所不同。提供的产品或服务可能会发生变化，恕不另行通知；这些产品或服务还会受产品供应、申请资格、信贷审批、戴尔或戴尔授权业务合作伙伴提供的及接受的文档执行情况的限制。 在西班牙，解决方案由 Dell Bank International d.a.c 西班牙分行提供；在欧盟和欧洲经济区的特定国家/地区以及在英国和瑞士，由 Dell Bank International d.a.c 提供，交易以戴尔金融服务的名义进行，受爱尔兰中央银行监管。

[2] 可用性可能因国家/地区而异；目前尚未在欧洲、中东和非洲区、大中华区或日本提供

[3] Titanium 和 Platinum 合作伙伴必须注册 VMware Partner Connect，并与戴尔签订直接采购合同。 返利的可用性、条款和资格可能因地点而异。

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

激励政策

盈利能力是您业务的基础，也是我们计划的基石。

Gold、Platinum 和 Titanium 合作伙伴有资格获得这些有吸引力的返利。

基础

基础销售返利没有季度销售目标的要求，按可计算返利的销售额给予返利。

乘数

重点业务线产品的销售奖励，适用于这些产品的基础销售返利（从 1 美元开始计）

新客户/新产品销售返利

如果为 Dell Technologies 带来符合新客户或新产品返利规则的销售额，将获得额外返利。

Tech Refresh销售返利

用Dell Technologies存储替代最终用户已持有的Dell Technologies上一代 （n-1）存储产品或更早更低端的存储产品，在满足对应条件下，可以获得对应中端技术更新返利。

Marketing Development Funds (MDF)

Dell Technologies 合作伙伴计划提供两种类型的 Marketing Development Funds，分别是 Earned MDF 和 Proposal-based MDF。Earned MDF 通过可预测的资金支持奖励符合条件的合作伙伴，奖金的累计依据为按合作伙伴类型和级别划分的收入/比率。Proposal-based MDF 是指，当合作伙伴提出与区域销售和营销优先事项一致的战略建议方案书时，根据建议方案书提供的增量可支配基金。这两种基金都支持广泛的营销活动。

要查看更多出色的计划奖励，请访问合作伙伴门户上的“权益”页面。

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

培训和能力

Dell Technologies 提供的培训和能力非常灵活，合作伙伴可以专精于特定的 Dell Technologies 解决方案领域。这些能力涵盖销售、售前、技术和服务方面，有助于您掌握适当的知识和技能组合，以满足客户的需求。

- 个人和公司认可
- 与 Dell Technologies 销售团队相同的培训
- 简化了学习路径，认可老学员以前完成的培训

完成能力认证后，您将更加熟悉 Dell Technologies 产品、解决方案、软件和服务的专业知识，从而实现销售额增长并从中获益。此外，在您完成更多能力认证之后，您将有机会提升到更高的计划级别，并在此过程中获得更多好处。服务交付能力还允许您培养在产品组合级别交付服务的能力。

	产品组合能力	服务交付能力	解决方案能力

客户端解决方案	核心客户端
	工作站
	戴尔端点安全性
	适用于 VDI 的戴尔客户端
	Latitude Rugged
		客户端	• APEX 定制解决方案 — Flex on Demand*
			• APEX 云服务 — 私有云和混合云*
			• APEX 基础架构服务 — APEX 数据存储服务*
			• Dell Technologies Unified Workspace
			• 以数据为中心的工作负载*
			  • 数据分析和 AI
			  • SAP
			  • SQL
			• 戴尔科技云平台 (DTC)

基础架构解决方案	存储 数据保护 融合/超融合基础架构	存储 数据保护 融合/超融合基础架构	
	服务器	服务器	
	网络产品	网络产品	

*能力方面的内容将在 2021 年下半年提供

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

合作伙伴与 Dell Technologies 的合作

合作原则

Dell Technologies 制定了能渗透到整个组织的行为的合作原则。**这些合作原则与我们的指导原则一脉相承：您是 Dell Technologies 成功提供卓越客户体验不可或缺的一部分。**Dell Technologies 领导团队非常严肃地对待任何违反这些原则的行为。

订单报备

Dell Technologies 致力于激励您通过完全一体化的精简流程以及在全球践行合作原则，拓展新业务。**订单报备计划有助于保护那些积极向客户推介 Dell Technologies 产品和解决方案的合作伙伴。**通过报备获得批准的商机，您可以获得随商机数量递增的经济利益。

走向市场计划

为了提高合作的可预测性并强化合作关系，我们推出了几个走向市场计划，这些计划均以**优选合作伙伴** (PoR) 身份作为依托。 如果您能够针对某个客户获得某条产品线的这一身份，则在持有这一身份时，Dell Technologies 核心销售团队将与您合作处理戴尔未来发现的商机。

如果您能针对渗透不足的客户开拓新业务，则可以通过 **Power Up** 计划获得 PoR 身份。这样，您就可通过订单报备和联合客户规划获得更高的折扣支持。

存储和服务器优选合作伙伴责任计划可以保护您对客户的既往投资，针对您已经建立牢固客户关系的业务线授予您 PoR 身份。

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

购买和融资

对于 Dell Technologies，简易性和灵活性是我们的计划和合作伙伴与众不同的主要因素。根据所在地点，解决方案提供商可以通过两种途径从 Dell Technologies 购买产品和服务：一是直接购买，二是通过加入 Dell Technologies 合作伙伴计划的授权分销商购买。

能够与市场上出类拔萃的分销商合作，Dell Technologies 倍感自豪。

我们的分销商遍布世界各地，这使我们能够与整个解决方案提供商社区一起成长和壮大。新加入 Dell Technologies 合作伙伴计划的解决方案提供商将通过 Dell Technologies 合作伙伴计划授权分销商购买产品和服务。授权分销商在引导解决方案提供商熟悉整个流程的过程中发挥着关键作用。

请访问**合作伙伴查找工具**，以查找您所在国家/地区的 Dell Technologies 合作伙伴计划授权分销商。

配置和购买工具*

Dell Technologies 针对您的购买需求，量身定制了各种配置、报价和购买工具。这些宝贵的资源可供合作伙伴门户中的所有合作伙伴使用，因此您可为客户提供更加无缝的体验。

Dell Financial Services 支持 Dell Technologies APEX 定制解决方案

Dell Financial Services (DFS) 为硬件、软件和服务提供创新型付款计划，帮助您的客户获得他们维持业务运营所需的解决方案，同时解决其现金流难题。此外，DFS 还可为客户的总体解决方案提供融资，涵盖范围包括 Dell Technologies 旗下的和非戴尔的硬件、软件和服务，以及合作伙伴服务。

作为 Dell Technologies APEX 的一部分，DFS 现在推出了 APEX 定制解决方案，它们简化了客户的 IT 数字化转型。有了 APEX Flex on Demand（一种 APEX 定制解决方案），我们的 Dell Technology 基础架构产品组合能够以基于消费的形式供客户使用。 这让您可以选择为客户提供弹性容量的灵活性，以及只为每月消费的缓冲容量付费而具有的经济性。它还使您的客户能够根据技术消费和可用预算的情况来确定和调整 IT 解决方案的成本[1]。

营运资金解决方案 (WCS)*

Dell Technologies 与主要金融机构合作，提供延长的付款期限和更高的信贷能力，使您能够更快地拓展业务。

* 某些工具或服务可能无法面向所有位置的合作伙伴提供

[1] 由 Dell Financial Services (DFS) 或者通过 Dell Technologies 集团公司和/或戴尔授权业务合作伙伴（与 DFS 统称为“戴尔”）提供给符合条件的商业客户的支付解决方案。 部分产品或服务在某些国家和地区可能并不提供或有所不同。提供的产品或服务可能会发生变化，恕不另行通知；这些产品或服务还会受产品供应、申请资格、信贷审批、戴尔或戴尔授权业务合作伙伴提供的及接受的文档执行情况的限制。 在西班牙，解决方案由 Dell Bank International d.a.c 西班牙分行提供；在欧盟和欧洲经济区的特定国家/地区以及在英国和瑞士，由 Dell Bank International d.a.c 提供，交易以 Dell Financial Services 的名义进行，受爱尔兰中央银行监管。Dell Technologies、Dell EMC 和 Dell 徽标是 Dell Inc. 的商标。

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

与 Dell Technologies Services 合作

当客户接受数字转型时，他们会寻找能够通过快速采用和优化技术以及业务关键型服务来提供完整解决方案的合作伙伴来为他们提供支持。

Dell Technologies Services 提供可观的奖励和灵活的选项，方便您向客户提供服务。

您可以选择经销 Dell Technologies 服务、与 Dell Technologies 联合交付服务、交付您自己的服务或 Dell Technologies 服务与您自有服务的组合。请选择更适合您业务的选项。

经销 Dell Technologies 服务

- 获得可观的返利和奖励，提高盈利能力
- 利用我们全面的产品组合扩展您的服务选项
- 利用我们的专业知识为您的客户提供卓越服务

与 Dell Technologies 联合交付

- 获得所需的服务部署能力
- 向客户经销服务
- 针对您交付的服务获得偿付
- 获得符合条件产品的返利

合作伙伴交付

- 增加利润空间
- 通过获得服务交付能力提升您的服务能力
- 获得经过验证的方法、工具和最佳实践

咨询服务

部署服务

支持服务

托管服务

培训服务

促进价值实现

加快部署工作

促进成本节约

降低业务风险

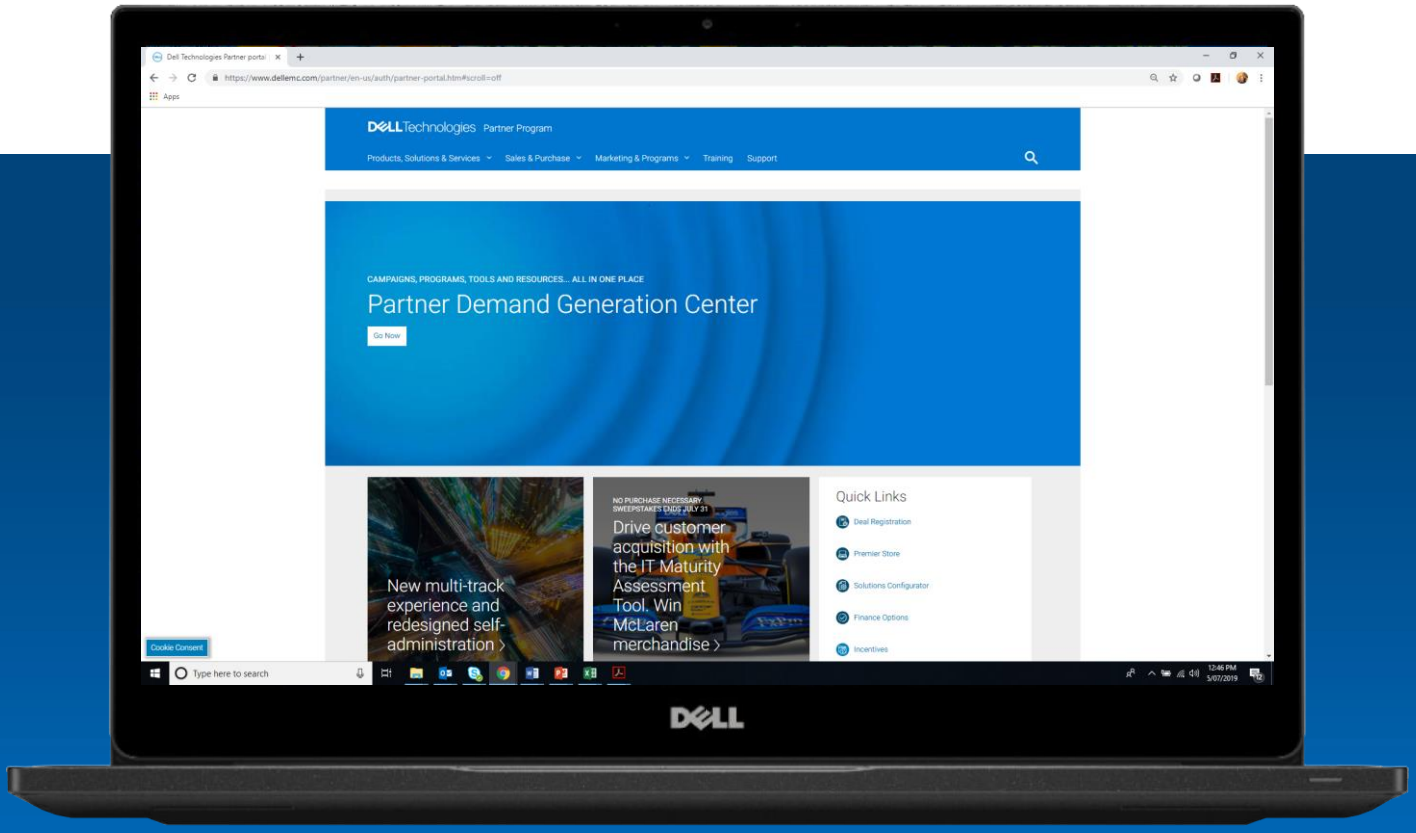
有关更多详情，请访问**合作伙伴门户**的“服务”页面。

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

合作伙伴门户

Dell Technologies 合作伙伴门户提供一站式服务，可以满足与合作伙伴计划相关的所有需求，并提供丰富工具和资源，包括：

- 销售、配置和报价
- 订单报备
- 培训和能力
- 产品和解决方案
- 营销和相关活动
- 服务经销、联合交付和交付
- 合作伙伴计划和合规性跟踪
- 支付和融资解决方案
- 合作伙伴支持服务
- 新闻和活动



有关详情，请访问 DellTechnologies.com/Partner

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

销售工具

快速、轻松地访问基本工具和资源，有助于您更轻松地向客户介绍新产品、收集核心要求、配置解决方案、制作有说服力的建议方案书等等。

计算器和咨询工具

通过向员工提供新产品信息、宣传信息和定位，产生更高的销售额并提高生产力。从充实管道到完成常规销售交易和达成大额交易，这些以解决方案为中心的材料可以在销售流程的各个阶段发挥作用。

客户解决方案中心

客户解决方案中心使您能够制定战略、设计、验证和构建解决方案，以补充您的在线演示中心访问。

演示计划

以折扣价格购买 Dell EMC 存储、CI、HCI 和数据保护产品。演示计划可用于支持客户演示、您自己实验室中的概念验证以及内部团队培训。还可以使用合作伙伴 Earned MDF 来支持购买。

知识中心

通过知识中心提供一组全面的销售资源和资产（包括产品、解决方案和服务），帮助您向客户推介理想解决方案，从而更快达成交易。

建议方案书工具

利用 Dell Technologies 可直接用于建议方案书的内容以及强大的文档自动化功能，比以往更轻松地生成有说服力的建议方案书。

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

营销工具

利用 Dell Technologies 的全套营销工具和资源组合，提高认知度、创造销售机会、赢得客户并达成更多交易，从而更快地拓展您的业务。

合作伙伴查找工具

客户可以使用此工具轻松查找 Dell Technologies 合作伙伴计划中符合条件的合作伙伴，帮助解决他们的业务问题。立即更新您的资料，帮助提高对公司的认知度。

广告代理服务

如果合作伙伴希望利用预筛选的全面服务型和专业型广告代理机构，这是一个理想选择。通过该服务，您可以找到通过 Dell Technologies 的相关计划接受了培训的广告代理机构。他们可以协助规划和执行营销活动，从而充分利用您的 MDF。

市场营销学院

获得营销证明，扩展有关可用营销资源的知识，这包括 MDF 规划、管理指导和需求工具等。

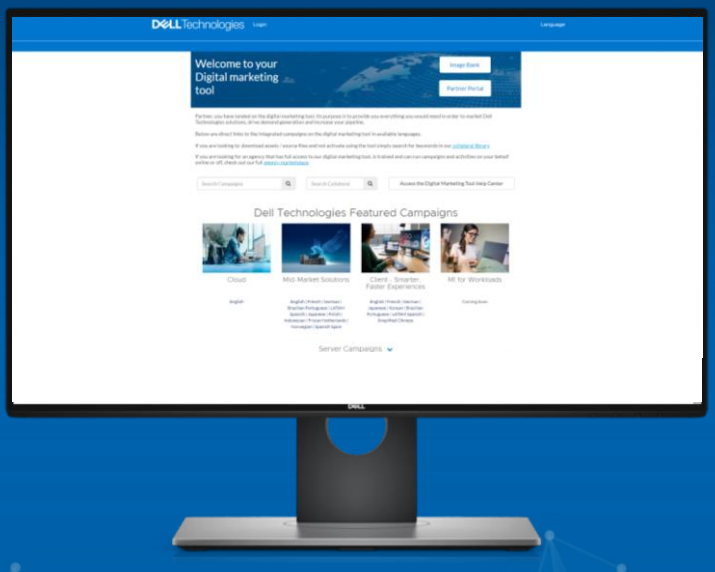
数字营销工具

有助于更高效地创造销售机会，同时更大限度地提高您的投资回报，减少与营销工作相关的时间和成本。

不管您寻找的是以下何种内容：

- 适用于您网站的内容联合
- 预先填充的社交内容
- 图像和行动号召语 (CTA)
- 联合品牌材料，包括电子邮件、在线横幅、宣传册
- 浏览贴身管家市场以利用专家营销服务的机会

数字营销工具均可满足您的需求！



© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。

需求挖掘

利用具有吸引力的营销内容和（数字）策略，促进与客户的互动，赢得新买家并为 Dell Technologies 解决方案创造销售管道。您可以构建自己的营销活动或定制现成的营销活动，所有这些都可从合作伙伴门户上的需求挖掘中心和数字营销工具中获得。

一往无前，进无止境

交付端到端营销活动，以帮助客户通过具备弹性和敏捷性而主动抓住并实现以数据为中心的未来的机会。关注核心市场需求的“一往无前，进无止境”营销活动通过三个对话主题展示了 Dell Technologies 如何帮助客户加快实现业务成果和走向成功：

利用灵活 IT 提高敏捷性

利用数字化工作区随时随地开展工作和学习

利用数据实现创新，从而创造新的价值

在我们专属资源的支持下，您不仅可以轻松地将这些以结果为导向的对话转化为以解决方案和产品为核心的管道销售机会，而且还能够利用 Power Up 计划提高您在现有客户群中的销售收入份额。所有这些为您敞开了新机会的大门，让您能够为客户提供端到端解决方案和无尽的可能性。

了解详情

Dell Technologies 数据中心产品组合

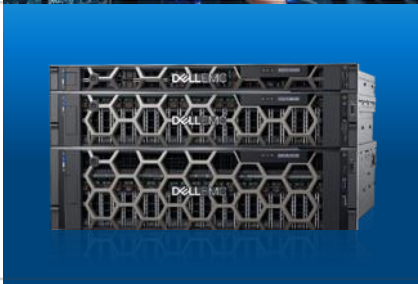
了解详情

帮助您的客户未雨绸缪，开创他们的数字未来；由数据提供支持，在多云环境中运行，可随时应对任何工作。利用来自 Dell EMC 的服务器、存储、数据保护、融合、超融合和网络解决方案进行现代化改造 — 这些解决方案均可通过“即服务”形式按需提供。您可以自由选择，灵活购买，并且没有后顾之忧。请利用我们的产品需求挖掘计划和销售宣传材料来拓展客户群。

Dell EMC PowerStore

了解详情

将开创性的全新 PowerStore 系列带给您的客户。PowerStore 采用以数据为中心、智能且适应性强的基础架构，支持传统和现代工作负载的转型和移动化，使您再也不用在性能、可扩展性和存储效率之间权衡取舍。重点突出的多语言 PowerStore 营销活动为您提供一套全面的材料，用于开展这一重要对话。



Dell Technologies 客户端产品组合

了解详情

无论是笔记本电脑（如新款 Latitude 5520）、台式机（如新款 OptiPlex Ultra 3090 模块化一体机）、工作站（如新款 Precision 移动工作站）、显示器（如我们的新款视频会议显示器）还是配件，只要是戴尔客户端产品，您均可在此处了解，包括 Dell Optimizer 戴尔智能调优软件这一内置 AI 软件的最新版本。

戴尔 Latitude 笔记本电脑

了解详情

在此处了解全新的戴尔 Latitude 商用笔记本电脑系列。利用我们全新的 5000 系列产品促进互动，该产品系列采用生物塑料和全新 Dell Optimizer 戴尔智能调优软件，蕴含强大的可持续性理念，也可利用主打的 Latitude 9420 产品向您的客户传达“超高端”信息。

© 版权所有 2020 Dell Inc. 保留所有权利。

立即行动

DellTechnologies.com/Partner

DELL Technologies
戴尔科技渠道合作伙伴计划

© 版权所有 2021 Dell Inc. 保留所有权利。