

DELL TECHNOLOGIES 2021

LEITFADEN ZUM PARTNER- PROGRAMM

FÜR LÖSUNGSANBIETER

Veröffentlichung: 01. Februar 2021

Copyright © 2021 Dell Inc. oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten. Dell, EMC und andere Marken sind Marken von Dell Inc. oder deren Tochtergesellschaften. Alle anderen Marken können Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. In diesem Dokument bezieht sich „Dell Technologies“ auf die Geschäftseinheiten, die zuvor als „Dell“ und „Dell EMC“ bezeichnet wurden. Ausgenommen sind Boomi, Secureworks, Virtustream und VMware sowie die von ihnen unterhaltenen unabhängigen Partnerprogramme.

Inhaltsverzeichnis

UNSER PARTNERVERSPRECHEN	4
ANFORDERUNGEN UND VORTEILE	5
ZUSAMMENARBEIT MIT DELL TECHNOLOGIES	9
RESSOURCEN UND TOOLS	12



DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Das Dell Technologies Partnerprogramm umfasst mehrere Pfade für unterschiedliche Partnertypen.

LÖSUNGSANBIETER

DISTRIBUTOREN

SYSTEMINTEGRATOREN

CLOUD-SERVICEANBIETER

OEM

Im Rest dieses Handbuchs konzentrieren wir uns auf Lösungsanbieter.

**„Gemeinsam
können wir unser
Motto We stop at
nothing in die
Realität umsetzen.“**



Jedes neue Jahr birgt neue Chancen und kaum eine ist so groß wie diejenige, die nun direkt vor uns liegt.

Das Tempo der digitalen Transformation hat sich weit über unsere Vorstellungen hinaus beschleunigt, Anzeichen für eine Verlangsamung sind nicht in Sicht. Gemeinsam haben wir unseren Kunden die Technologien bereitgestellt, die dieses rasante Tempo des Wandels vom Edge bis zum Rechenzentrum mitgehen können, nämlich durch verteilte Arbeit, moderne Nutzungsmodelle, Cybersicherheit, 5G-Infrastruktur, digitale Erfahrungen und Datenmanagement.

Durch diese Innovationen haben wir und unsere Kunden die Fähigkeit und die Chance, Leben zu verändern, eine effizientere Wirtschaft zu fördern und eine gerechte und faire Gesellschaft anzustreben. Im letzten Jahr haben wir Remotemitarbeiter vernetzt, sichergestellt, dass Lernende unabhängig von ihrem Standort fokussiert bleiben, und wir haben die heldenhaften Mitarbeiter an vorderster Front im Kampf gegen COVID-19 unterstützt. Nun beginnt das Jahr 2021 und wir sind auf alles vorbereitet, was die Zukunft bringt. Wir sind bereit, mit Ihnen, unserer unglaublichen Partner-Community, enorme Wachstumschancen zu nutzen.

Unsere Partner sind eine Erweiterung unseres Teams. Technologie ist vielleicht der Wegbereiter, aber die wahren Transformierer sind unsere Partner. Sie eröffnen neue Märkte und lassen die Technologie von morgen zur Realität der Kunden von heute werden. Sie sollen wissen, dass Dell Technologies Ihnen mit voller Kraft den Rücken stärkt und dass unser Engagement für unsere Partner unerschütterlich ist. Jede von uns getätigte Investition soll Ihnen helfen, Kunden besser zu betreuen, Lösungen schneller bereitzustellen und Wachstum zu fördern – und gleichzeitig eine zweckorientierte Kultur zu stärken, die sich für den Fortschritt des Menschen einsetzt.

Ich bin sehr dankbar für Ihre Partnerschaft und ich freue mich darauf, dieses Jahr zu unserem bisher besten zu machen. Gemeinsam können wir bei unseren Kunden und Communitys Großes vollbringen. **Gemeinsam können wir unser Motto „We stop at nothing“ in die Realität umsetzen.**

Rola Dagher

Global Channel Chief, Dell Technologies

🐦 @RolaDagher

🐦 @DellTechPartner

Unser Partnerversprechen

Innovation

Steigern Sie Ihr Wachstum vom Edge über das Rechenzentrum bis zur Cloud.



GEMEINSAM

können wir unser Motto „We stop at nothing“ in die Realität umsetzen.



Leistungsstarke Lösungen von Dell Technologies

Gemeinsam fördern wir Veränderungen und Nachhaltigkeit und pflegen die Integration.



Durchgängige Erfahrung

Ein Programm, das mit **Ihnen** und für **Sie** entwickelt wurde und auf Zusammenarbeit und Vertrauen basiert.

Führender Technologieanbieter und Innovator mit Vertrieb und Support der Extraklasse im Unternehmensbereich

Aktiv in

180

Ländern

Volle

99 %

der Fortune 500-Unternehmen als Kunden

Für Forschung und Entwicklung

>20. Mrd. USD

in den letzten 5 Geschäftsjahren¹

Mitarbeiter im Service- und Supportteam von Dell Technologies

> 35.000

Patente und Patentanmeldungen

30.678

¹ Dell Technologies' cumulative R&D investment includes EMC amounts prior to the merger transaction date on September 7, 2016

Programmstufen und Anforderungen

Für die Metallstufen im Dell Technologies Partnerprogramm gelten jeweils eigene Umsatz- und Schulungsanforderungen, durch deren Erfüllung Sie sich über das Einstiegslevel „Authorized“ hinaus verbessern können.

	Authorized	Gold	Platinum	Titanium
Genehmigte Anwendung	●	●	●	●
Mindestumsätze (Produkte und Services)		\$	\$\$	\$\$\$
Schulungsanforderungen				

Je stärker Ihr Engagement im Programm, desto größer Ihre Vorteile.

Flexible und zielgerichtete Schulungen

Sie haben die Möglichkeit, je nach Ihren Geschäftsmodellen verschiedene Kombinationen von Schulungen zu absolvieren, um höhere Partnerstufen zu erreichen. Wir bieten Schulungen zum gesamten umfangreichen Dell Technologies Portfolio an, sodass Sie sich Fachwissen auf den Gebieten aneignen können, die Ihren Kernkompetenzen entsprechen.

Weitere Informationen:



[Dokument zu Vorteilen und Anforderungen](#)

Vorteile auf den einzelnen Stufen

Je höher Ihre Stufe, desto mehr Vorteile haben Sie.

Von diesen Vorteilen profitieren alle Dell Technologies Partner, unabhängig davon, ob Sie direkt von Dell Technologies kaufen oder indirekt über Ihren bevorzugten autorisierten Distributor.

	Authorized	Gold	Platinum	Titanium
Zugriff auf das Partnerportal, einschließlich Fördertools, Vertriebshilfen sowie Marketingkampagnen und -tools	●	●	●	●
Verwendung des Logos der entsprechenden Partnerprogramm-Stufe	●	●	●	●
Zugang zu Dell Financial Services (DFS); Zahlungslösungen und Working Capital Solutions (WCS) ¹	●	●	●	●
Produkt- und Lösungsschulungen sowie Zugang zur Partner Academy	●	●	●	●
Zugang zur Dealregistrierung (direkt oder über einen autorisierten Distributor)	●	●	●	●
Möglichkeit zum Weiterverkauf von Lösungen von autorisierten Dell Technologies Cloud-Serviceanbietern (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
Go-to-Market-Initiativen; Partner of Record (PoR) durch das Power Up Program und/oder durch das Partner of Record Incumbency Program	●	●	●	●
Auf MyRewards-Punkten basiertes Prämienprogramm für einzelne Vertriebsmitarbeiter ²	●	●	●	●
Basisrabattberechtigung (gemäß den erworbenen Portfoliokompetenzen)		●	●	●
Berechtigung zur Absolvierung von Servicebereitstellungskompetenzen		●	●	●
Inanspruchnahme der Solution Center/Briefing Center, einschließlich des Online Demo Center		●	●	●
Berechtigung zur Nutzung des Tools „Partner finden“ (Find a Partner) zur Stärkung des Markenbewusstseins und der Leadgenerierung		●	●	●
Angebotsbasierte MDF (potenzielle Berechtigung bei Genehmigung)		●	●	●
Zugriff auf VMware Reseller- und Basisrabatte über das DTPP ³			●	●
Earned MDF (Marketing Development Funds)			●	●
Partner Advisory Boards und Technical Advisory Boards (auf Einladung)			●	●
Höchstes Rabattpotenzial und Unterstützung auf Führungsebene				●

¹ Zahlungslösungen für qualifizierte gewerbliche Kunden von Dell Financial Services (DFS) oder von Unternehmen der Dell Technologies-Gruppe und/oder von autorisierten Businesspartnern von Dell (zusammen mit DFS „Dell“). Angebote sind möglicherweise nicht verfügbar oder können je nach Land variieren. Angebote können ohne vorherige Ankündigung geändert werden und unterliegen der Verfügbarkeit, Berechtigung, Kreditgenehmigung und Ausführung von Dokumentationen, die von Dell oder den autorisierten Businesspartnern von Dell bereitgestellt werden und von diesen akzeptiert werden. In Spanien werden Lösungen von der Dell Bank International d.a.c Niederlassung Spanien und in einzelnen Ländern innerhalb der EU, des EWR, des Vereinigten Königreichs und der Schweiz von Dell Bank International d.a.c bereitgestellt. Die Dell Bank International d.a.c. firmiert als Dell Financial Services und wird von der irischen Zentralbank reguliert.

² Die Verfügbarkeit kann je nach Land unterschiedlich sein; derzeit nicht in EMEA, GC oder Japan verfügbar.

³ Partner der Stufen Titanium und Platinum müssen bei VMware Partner Connect angemeldet sein und einen Direktverkaufsvertrag mit Dell haben. Die Verfügbarkeit von Rabatten, die Bedingungen und die Berechtigung können je nach Standort variieren.

Finanzielle Incentives

Profitabilität ist ein grundlegender Faktor für Ihr Unternehmen und ein Eckpfeiler unseres Programms.

Partner mit Gold-, Platinum- oder Titanium-Status sind für die folgenden attraktiven Rabatte qualifiziert:



Basis

Basisrabatte belohnen Verkäufe in qualifizierten Geschäftsbereichen, mit Auszahlung ab dem ersten Euro ohne Obergrenzen.



Multiplikator

Belohnt wird der Verkauf von Produkten aus einer Fokusproduktlinie. Die Anrechnung erfolgt auf die Basisrabatte für diese Produkte ab dem ersten Euro.



Akquise

Inkrementelle Rabatte für die Gewinnung neuer Kunden oder Produktlinien für Dell Technologies.



Servicerabatte

Ergänzende Services bringen zusätzliche Rabatte und sorgen für eine Optimierung der Kundenlösung.

Marketing Development Funds (MDF)

Das Dell Technologies Partnerprogramm bietet zwei Arten von Marketing Development Funds: Earned MDF und angebotsbasierte MDF. Mit Earned MDF gewähren wir qualifizierten Partnern planbare Finanzmittel, berechnet auf der Grundlage ihrer Umsätze/Prozentsätze je nach Typ und Stufe. Angebotsbasierte MDF sind inkrementelle, individuell bemessene Finanzmittel, die wir Partnern auf der Grundlage strategischer Angebote zur Verfügung stellen, unter Berücksichtigung regionaler Vertriebs- und Marketingprioritäten. Beide Fördermittel können für eine Vielzahl von Marketingaktivitäten eingesetzt werden.

Weitere attraktive Programmincentives finden Sie auf der Seite „Vorteile“ im [Partnerportal](#).

Schulungen und Kompetenzen

Dell Technologies bietet Schulungen und Kompetenzen, mit denen Sie sich flexibel auf bestimmte Dell Technologies Lösungsbereiche spezialisieren können. Diese Kompetenzen umfassen die Bereiche Vertrieb, Pre-sales, Technologie und Services und stellen sicher, dass Sie über das Wissen und die Fähigkeiten verfügen, die Sie zur Erfüllung der Anforderungen Ihrer Kunden benötigen.

- Anerkennung auf Basis von Einzelteilnehmern oder Unternehmen
- Gleiche Schulungen wie für die Dell Technologies Vertriebsteams
- Vereinfachte Lernpfade mit Anerkennung zuvor abgeschlossener Schulungen für zurückkehrende Teilnehmer

Durch die Absolvierung von Kompetenzen können Sie sich weiterführendes Fachwissen zu Dell Technologies Produkten, Lösungen, Software und Services aneignen und so Ihren Umsatz steigern. Außerdem können Sie höhere Programmstufen erreichen, je mehr Kompetenzen Sie abschließen, und sich damit immer größere Vorteile sichern. Mit den Servicebereitstellungskompetenzen können Sie sich für die Bereitstellung von Services unseres Produktportfolios qualifizieren.

	Portfoliokompetenzen	Lösungskompetenzen	Servicebereitstellungskompetenzen
Client-Lösungen	Core Client Workstation Dell End Point Security Dell Clients für VDI Latitude Rugged	<ul style="list-style-type: none"> • Dell Technologies Unified Workspace 	Client
Infrastrukturlösungen	Storage Data Protection Konvergente/ Hyperkonvergente Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> • Datenzentrierte Workloads* <ul style="list-style-type: none"> • Data Analytics und KI • SAP • SQL • Dell Technologies Cloud (DTC) • High Performance Compute (HPC)* • Hybrid Cloud* 	Storage Data Protection Konvergente/hyperkonvergente Infrastruktur
	Server	<ul style="list-style-type: none"> • Internet der Dinge (IoT)* 	Server
	Netzwerke	<ul style="list-style-type: none"> • Softwarebasierte Infrastruktur* 	Netzwerke

* Die Kompetenzinhalte werden im 1. Halbjahr 2021 aktualisiert.

Partner Engagement mit Dell Technologies



Regeln für den Vertriebsprozess

Dell Technologies hat Regeln für den Vertriebsprozess formuliert, an denen sich das gesamte Unternehmen orientiert. **Für diese Regeln gibt es Leitlinien, insbesondere hinsichtlich der essenziellen Rolle, die Sie für Dell Technologies bei unserem Einsatz spielen, eine exzellente Kundenerfahrung zu gewährleisten.** Das Dell Technologies Führungsteam nimmt alle Verstöße gegen diese Regeln sehr ernst.



Deal- registrierung

Dell Technologies hat es sich zur Aufgabe gemacht, Sie für die Erschließung neuer Umsatzchancen zu belohnen – durch einen vollständig integrierten und optimierten Vertriebsprozess sowie durch global geltende Regeln für diesen Prozess. **Das Dealregistrierungsprogramm schützt die Partner, die bei ihren Kunden aktiv für die Produkte und Lösungen von Dell Technologies werben.** Wenn Sie genehmigte Verkaufschancen registrieren, können Sie inkrementelle finanzielle Vorteile erhalten.



Go-to-Market- Initiativen

Um die Vorhersehbarkeit des Engagements und eine enge Zusammenarbeit zu fördern, haben wir verschiedene Go-to-Market-Programme erstellt, die vom **Partner of Record (PoR)**-Status gestützt werden. Dieser Status bedeutet, dass die Core-Vertriebsteams von Dell Technologies bei zukünftigen, von Dell ermittelten Verkaufschancen für die Produktlinie im Account, für den der Status erworben wurde, mit Ihnen zusammenarbeiten.

Das **Power Up Program** ermöglicht es Ihnen, den PoR-Status zu erlangen, wenn Ihnen neue Geschäftsabschlüsse bei Accounts mit geringer Durchdringung gelingen. Dies wird durch höhere Rabatte über die Dealregistrierung und gemeinsame Account-Planung unterstützt.

Das **Storage & Server Partner of Record Incumbency Program** schützt Ihre bisherigen Investitionen in Ihre Kunden und verleiht Ihnen den PoR-Status für LOBs (Lines of Business), in denen Sie bereits starke Kundenbeziehungen haben.

Einkauf und Finanzierung

Bei Dell Technologies stehen Einfachheit und Flexibilität im Vordergrund, was unser Programm und unsere Partner außergewöhnlich macht. Je nach Standort haben Lösungsanbieter zwei Möglichkeiten, von Dell Technologies zu kaufen: entweder direkt oder über einen der autorisierten Distributoren im Dell Technologies Partnerprogramm.

Dell Technologies ist stolz darauf, die besten Distributoren auf dem Markt zu seinen Partnern zählen zu können.

Unsere Distributoren sind auf der ganzen Welt verteilt und ermöglichen es uns, mit unserer gesamten Community von Lösungsanbietern zu wachsen. Neue Lösungsanbieter, die dem Dell Technologies Partnerprogramm beitreten, kaufen über einen autorisierten Distributor im Dell Technologies Partnerprogramm. Dieser spielt auch eine wichtige Rolle im Onboardingprozess.

Unter **Partner finden** können Sie nach einem autorisierten Distributor des Dell Technologies Partnerprogramms in Ihrem Land suchen.

Konfigurations- und Einkaufstools*

Dell Technologies bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten für Konfiguration, Angebotserstellung und Einkauf, die auf Ihre spezifischen Beschaffungsanforderungen zugeschnitten sind. Diese nützlichen Ressourcen stehen allen Partnern im Partnerportal zur Verfügung, damit Sie Ihren Kunden eine reibungslosere Erfahrung bieten können.

Dell Financial Services: flexible Zahlungslösungen*

Dell Financial Services (DFS) bietet innovative Zahlungslösungen für Hardware, Software und Services, damit Ihre Kunden die benötigten Lösungen für ihre Geschäftstätigkeit und die Bewältigung der Cashflow-Herausforderungen erhalten. Zudem können Ihre Kunden mit DFS die Kosten der IT-Lösungen auf die Technologienutzung und das verfügbare Budget ausrichten und entsprechend skalieren¹. Mit Flex on Demand (FoD) können Sie Ihren Kunden eine elastische Kapazität anbieten, bei der sie nur für die tatsächlich genutzte Pufferkapazität zahlen. Das FoD-Incentive für Vermittlungen bietet eine Vorauszahlung von bis zu 20 % des CCV (Committed Contract Value)². Zusätzlich kann DFS die Gesamtlösung für Ihre Kunden finanzieren, einschließlich Hardware, Software und Services von Dell Technologies und anderen Anbietern sowie Partnerservices.

Working Capital Solutions (WCS)*

In Zusammenarbeit mit führenden Finanzinstituten bietet Dell Technologies verlängerte Zahlungsfristen und höhere Kreditrahmen, damit Ihr Unternehmen schneller wachsen kann.

* Einige Tools oder Services sind möglicherweise nicht für Partner an allen Standorten verfügbar.

¹ Zahlungslösungen für qualifizierte gewerbliche Kunden von Dell Financial Services (DFS) oder von Unternehmen der Dell Technologies-Gruppe und/oder von autorisierten Businesspartnern von Dell (zusammen mit DFS „Dell“). Angebote sind möglicherweise nicht verfügbar oder können je nach Land variieren. Angebote können ohne vorherige Ankündigung geändert werden und unterliegen der Verfügbarkeit, Berechtigung, Kreditgenehmigung und Ausführung von Dokumentationen, die von Dell oder den autorisierten Businesspartnern von Dell bereitgestellt werden und von diesen akzeptiert werden. In Spanien werden Lösungen von der Dell Bank International d.a.c Niederlassung Spanien und in einzelnen Ländern innerhalb der EU, des EWR, des Vereinigten Königreichs und der Schweiz von Dell Bank International d.a.c bereitgestellt. Die Dell Bank International d.a.c. firmiert als Dell Financial Services und wird von der irischen Zentralbank reguliert. Dell Technologies, Dell EMC und Dell Logos sind Marken von Dell Inc.

² Vorauszahlung in Höhe von 20 % für Storage, Data Protection, hyperkonvergente Infrastruktur oder 10 % für Server gemäß CCV (Committed Contract Value), beide Optionen einschließlich Dell Professional Services.

Zusammenarbeit mit Dell Technologies Services

Kunden, die sich für eine digitale Transformation entscheiden, suchen nach Partnern, die durch die schnelle Implementierung und Optimierung aller erforderlichen Technologien und geschäftskritischen Services umfassende Lösungen bereitstellen können.

Dell Technologies Services bietet wertvolle Incentives und flexible Optionen für die Bereitstellung von Services für Kunden.

Sie können wählen, ob Sie die Dell Technologies Services weiterverkaufen, sie gemeinsam mit Dell Technologies bereitstellen oder eigene Services anbieten. Auch eine Kombination dieser Optionen ist möglich. Wählen Sie das Modell aus, das für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist.

Weiterverkauf von Dell Technologies Services

- Erarbeitung attraktiver Rabatte und Incentives für mehr Profitabilität
- Erweiterung Ihrer Serviceangebote mit unserem umfassenden Portfolio
- Nutzung unseres Fachwissens zur Bereitstellung herausragender Services für Ihre Kunden

Gemeinsame Bereitstellung mit Dell Technologies

- Absolvierung der erforderlichen Servicebereitstellungskompetenzen
- Weiterverkauf von Services an Ihre Kunden
- Kostenerstattung für von Ihnen bereitgestellte Services
- Rabatte auf qualifizierte Produkte

Bereitstellung durch Partner

- Chance auf höhere Margen
- Ausbau Ihres Serviceportfolios durch Erlangung von Servicebereitstellungskompetenzen
- Zugang zu bewährten Methoden, Tools und Best Practices



Beratungs-
services

Time-to-Value
fördern



Bereitstellungs-
services

Bereitstellungen
beschleunigen



Support
Services

Kosteneinsparungen
vorantreiben



Managed
Services

Geschäftsrisiken
mindern



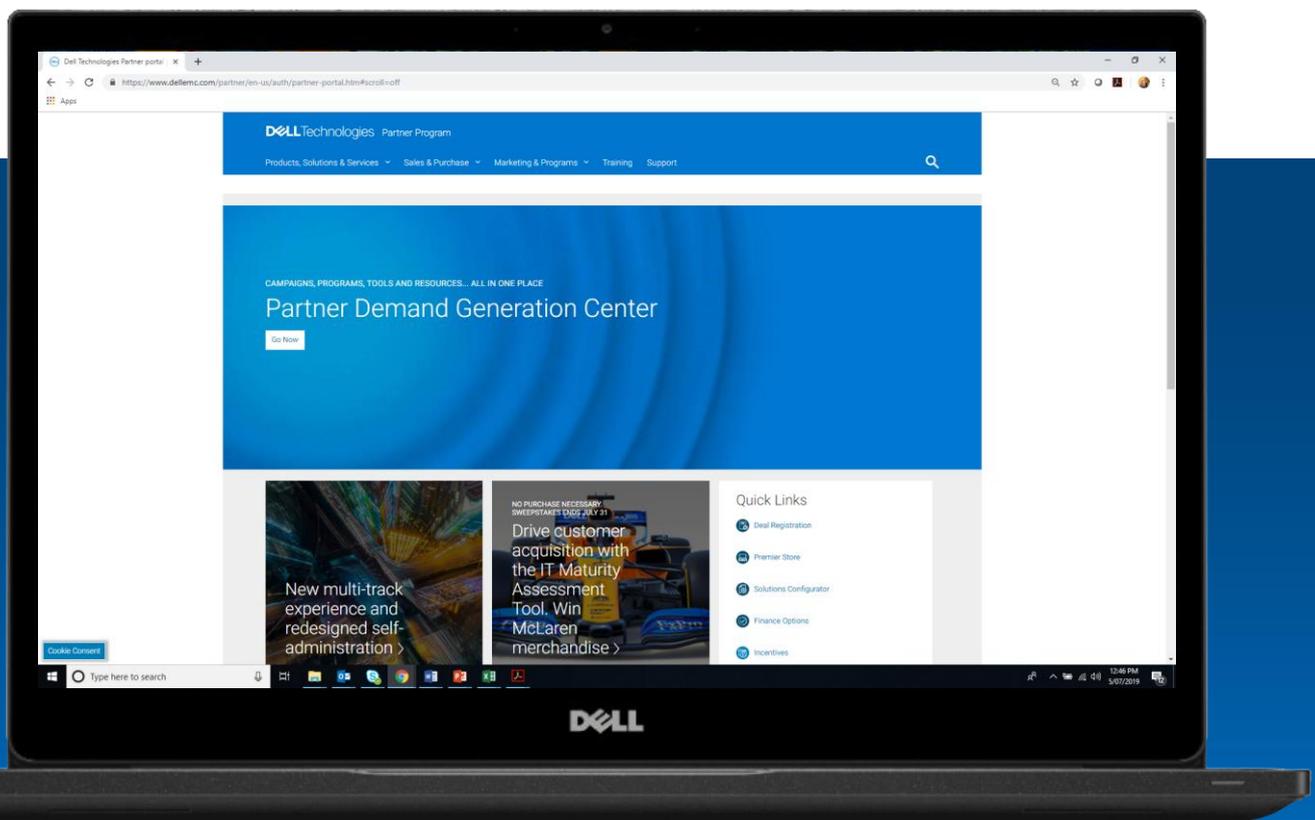
Schulungs-
services

Weitere Informationen finden Sie im **Partnerportal** auf der Seite „Services“.

Partnerportal

Das Dell Technologies Partnerportal ist eine zentrale Anlaufstelle für alle Ihre Programmanforderungen und bietet Zugang zu Tools und Ressourcen, darunter:

- Vertrieb, Konfiguration und Angebotserstellung
- Dealregistrierung
- Schulungen und Kompetenzen
- Produkte und Lösungen
- Marketing und Kampagnen
- Weiterverkauf von Services sowie gemeinsame oder eigenständige Bereitstellung
- Nachverfolgung für Partnerprogramm und Compliance
- Zahlungs- und Finanzierungslösungen
- Support Services für Partner
- Neuigkeiten und Veranstaltungen



Weitere Informationen unter DellTechnologies.com/Partner

Vertriebstools

Schneller, einfacher Zugang zu allen wesentlichen Tools und Ressourcen erleichtert Ihnen die Einführung neuer Produkte für Ihre Kunden, die Analyse ihrer Kernanforderungen, die Konfiguration von Lösungen, die Erstellung überzeugender Angebote und vieles mehr.

Rechner und Ratgebertools

Wenn Sie Ihren Mitarbeitern die neuesten Informationen zu Produkten, Botschaften und Positionierung zur Verfügung stellen, generieren Sie mehr Umsatz und verbessern die Produktivität. Unsere lösungsspezifischen Materialien decken alle Stufen des Vertriebszyklus ab, angefangen bei der Pipeline über transaktionale Verkäufe bis hin zum Abschluss größerer Deals.

Customer Solution Center

Customer Solution Center ermöglichen es Ihnen, Lösungen zu entwickeln, zu konzipieren, zu validieren und zu implementieren – eine optimale Ergänzung zum Online Demo Center.

Demoprogramm

Kaufen Sie Storage-, CI-, HCI- und Data-Protection-Produkte von Dell EMC zu reduzierten Preisen. Das Demoprogramm kann für Kundenvorfürungen, für Machbarkeitsstudien in Ihren eigenen Laboren und für Schulungen Ihres internen Teams genutzt werden. Einkäufe können auch über unsere Earned MDF für Partner finanziert werden.

Wissensdatenbank-Center

Schließen Sie Deals schneller ab – mit einem umfassenden Angebot an Vertriebsressourcen im Knowledge Center, einschließlich Produkten, Lösungen und Services. Sie helfen Ihnen, Ihren Kunden die beste Lösung vorzuschlagen.

Angebotstools

Die Zusammenstellung überzeugender Angebote war nie einfacher – Dell Technologies stellt Inhalte bereit, die unmittelbar in Angebote eingefügt werden können, sowie leistungsstarke Funktionen für die automatische Erstellung von Dokumenten.



Marketingtools

Verhelfen Sie Ihrem Unternehmen zu schnellerem Wachstum, indem Sie alle Vorteile des gesamten Dell Technologies Portfolios an Marketingtools und -ressourcen nutzen, um Ihren Bekanntheitsgrad zu vergrößern, Leads zu generieren, Kunden zu gewinnen und mehr Deals abzuschließen.

Partner finden

Kunden können mit diesem Tool mühelos qualifizierte Partner aus dem Dell Technologies Partnerprogramm finden, die ihnen bei der Lösung ihrer geschäftlichen Probleme helfen. Aktualisieren Sie Ihr Profil noch heute und steigern Sie so die Bekanntheit Ihres Unternehmens.

Agency Services

Agency Services sind eine hervorragende Option für Partner, die vorab geprüfte Full-Service-Agenturen und Specialty-Agenturen in Anspruch nehmen möchten. Sie erhalten Zugang zu speziell für das Dell Technologies Programm geschulten Agenturen, die Ihnen bei der Planung und Durchführung von Marketingaktivitäten sowie der optimalen Verwendung Ihrer MDF helfen.

Marketing-Institut

Erwerben Sie Marketingzertifizierungen und erweitern Sie Ihr Wissen über die verfügbaren Marketingressourcen, einschließlich MDF-Planung, Managementberatung und Leadgenerierungstools.

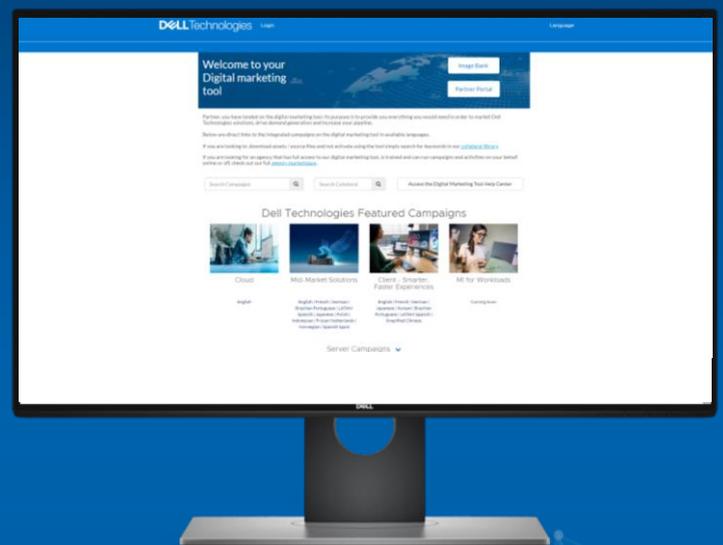
Digitales Marketingtool

Mit diesem Tool können Sie effizienter Leads generieren, bei gleichzeitiger Maximierung des Return on Investment und Minimierung des Zeit- und Kostenaufwands für Ihre Marketingaktivitäten.

Ganz gleich, was Sie suchen:

- Content Syndication für Ihre Website
- Vorformulierte Social-Media-Inhalte mit
- Bildern und Call-to-Actions (CTAs)
- Co-Branding-Materialien wie E-Mails, Onlinebanner oder Broschüren
- Zugang zum Concierge Marketplace für fachkundige Marketingservices

Im Digital Marketing Tool werden Sie fündig.



Leadgenerierung

Fördern Sie die Kundenbindung, gewinnen Sie neue Käufer und generieren Sie Pipelines für Dell Technologies Lösungen mit überzeugenden Marketinginhalten und (digitalen) Taktiken. Sie können eigene Kampagnen erstellen oder vorgefertigte Kampagnen anpassen – Ihnen steht alles im Leadgenerierungscenter und über das digitale Marketingtool im Partnerportal zur Verfügung.

Dell Technologies Cloud

Optimieren Sie Ihr Cloud-Angebot mit Dell Technologies Cloud. Unsere maßgeschneiderte Kampagne bietet Ihnen die Marketing- und Vertriebsressourcen, die Sie benötigen, um Ihren Kunden die Vorteile und den geschäftlichen Nutzen der Hybrid Cloud zu vermitteln, Pipelines zu erstellen und neue Kunden zu gewinnen.

Mittelständische Unternehmen

Konzentrieren Sie sich mit dieser durchgängigen und sicherheitsorientierten Kampagne von Dell Technologies auf mittelständische Unternehmen. Sie verfügt über ein Lösungsportfolio mit integrierter Sicherheit von vertrauenswürdigen Geräten bis zum vertrauenswürdigen Rechenzentrum. Nutzen Sie das Material der Kampagne, um Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Sicherheitslösung anzubieten, die sich an ihre sich ändernden Anforderungen anpasst.

Arbeiten neu definiert

Kunden arbeiten nicht mehr vor Ort im Unternehmen oder außerhalb. Je nach Zeit und Standort ist ein neues Hybridmodell entstanden. Erfahren Sie, wie Sie mit dem umfassenden Portfolio von Dell Technologies die Anforderungen der Kunden, die sich an diese neue Arbeitsweise anpassen, erfüllen können.

Dell Technologies Client-Portfolio

Ganz gleich, ob es sich um Laptops (wie der neue Latitude 5520), um Desktop-PCs (z. B. der neue OptiPlex Ultra 3090), Workstations (der neue Precision 3560), Displays (wie unser neuer Monitor für Videokonferenzen) oder Zubehör handelt: Hier erhalten Sie Informationen zu den Client-Produkten von Dell, einschließlich der neuesten Version von Dell Optimizer, einer integrierten KI-Software.

Dell Technologies

Rechenzentrumsportfolio

Unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Vorbereitung und Erstellung ihrer digitalen Zukunft – datengestützt in einer Multi-Cloud-Umgebung und bestens auf alles vorbereitet. Modernisieren Sie mit Servern, Storage, Data Protection, konvergenten oder hyperkonvergenten Lösungen und Netzwerklösungen von Dell EMC – unser gesamtes Portfolio ist als As-a-Service-Lösung mit On-demand-Kapazität verfügbar und bietet so die Auswahl, Flexibilität und Zuverlässigkeit, die Sie benötigen. Nutzen Sie unsere produktspezifischen Leadgenerierungsprogramme und Vertriebsmaterialien zur Erweiterung Ihres Kundenkreises.

Dell Latitude Laptops

Informieren Sie sich hier über die aktuelle Produktpalette der Latitude Laptops von Dell. Fördern Sie die Zusammenarbeit mit unseren neuen Produkten der 5000 Serie, mit einer Geschichte zur soliden Nachhaltigkeit rund um Biokunststoff und unserer neuesten Dell Optimizer Software. Oder Sie liefern mit dem Latitude 9420 – unserem „Helden“ – eine ultra-premium Botschaft an Ihre Kunden.

Dell EMC PowerStore

Stellen Sie Ihren Kunden die bahnbrechende neue PowerStore-Produktfamilie vor. Mit PowerStore gehören die üblichen Kompromisse bei Performance, Skalierbarkeit und Storage-Effizienz der Vergangenheit an, denn die datenzentrierte, intelligente und anpassbare Infrastruktur transformiert und mobilisiert sowohl herkömmliche als auch moderne Workloads. Die zielgerichtete, übersetzte PowerStore-Kampagne gibt Ihnen umfangreiche Materialien für ein überzeugendes Verkaufsgespräch an die Hand.

**BEGINNEN SIE
NOCH HEUTE!**

DellTechnologies.com/Partner

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM