

FY24 ACTUALIZACIÓN DELL TECHNOLOGIES PARTNER PROGRAM

Nayely Pérez

Channel Program Account Manager - CPAM

Contenido



Estructura de nuestro Programa



Requisitos de nuestro Programa



Estrategia del Programa

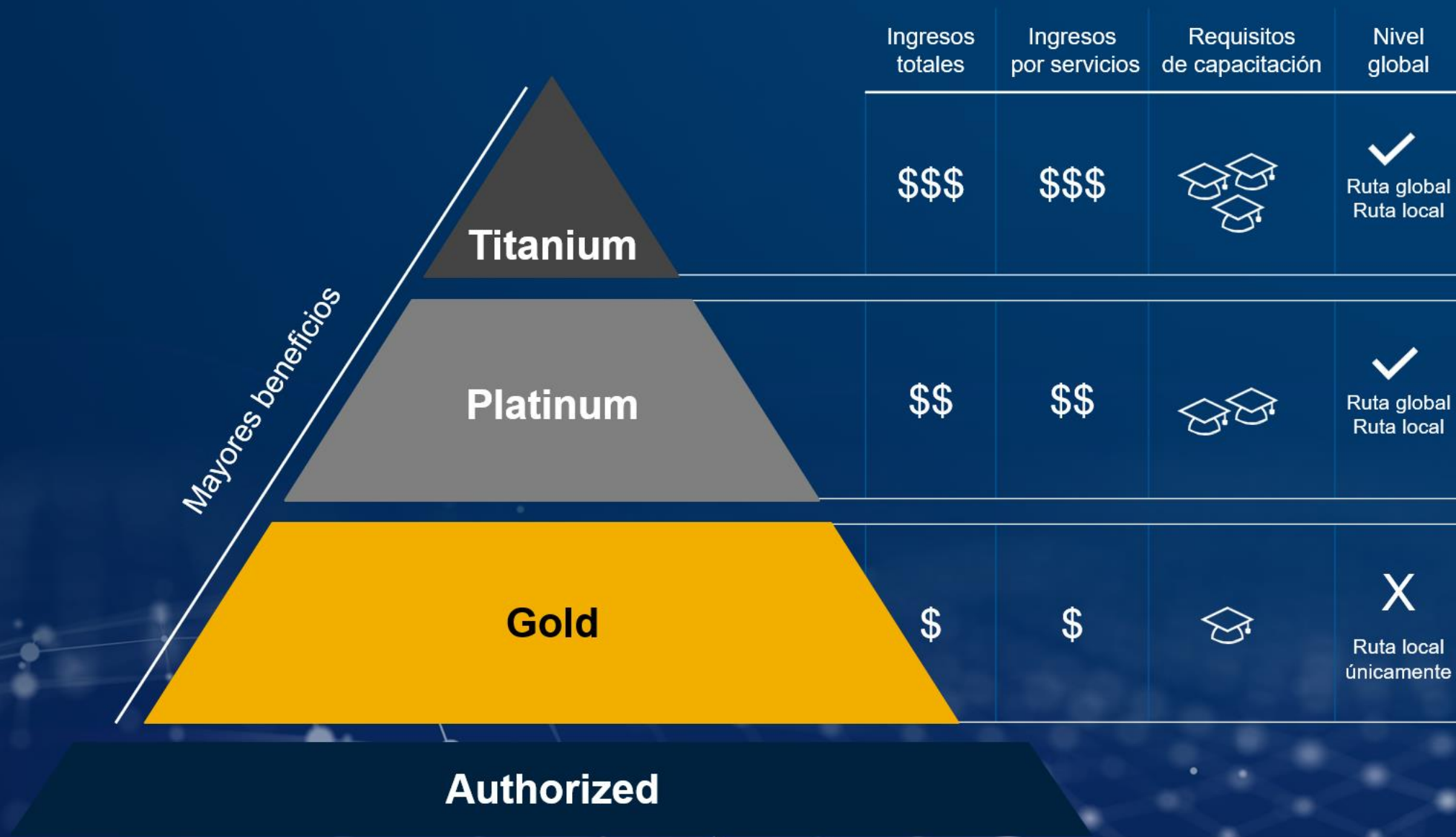


Prioridades y beneficios para nuestros Socios 2023



Progresamos

Simplificación de la estructura general del programa



2023 Requisitos del programa

Para convertirse en un socio con nivel de metal en el Programa para socios de Dell Technologies de 2024, los socios deben cumplir con los requisitos de ingresos y competencia de capacitación antes del 2 de febrero de 2024. Según el cumplimiento de estos requisitos, los socios pueden ser elegibles para un nivel de metal en el Programa para socios de Dell Technologies de 2024 a través de una ruta local o global. **Los requisitos mínimos de ingresos y competencias para 2023 consistirán en el total de ingresos combinados del partner y la finalización de la capacitación en las rutas de partners de como proveedor de soluciones, proveedor de servicios de nube y socios de soluciones OEM.**

Mexico		REQUISITOS	
Ruta de nivel ¹		LOCAL Ubicación geográfica única	GLOBAL Todas las ubicaciones geográficas ²
TITANIUM	Ingresos*	\$6M	\$150M
	Ingresos mínimos por servicios* (de los ingresos totales)	\$720K	\$21M
	Requisitos mínimos de capacitación	3 Competencias 1 Credencial del Instituto de marketing	
PLATINUM	Ingresos*	\$2M	\$50M
	Ingresos mínimos por servicios* (de los ingresos totales)	\$240K	\$6M
	Requisitos mínimos de capacitación	2 Competencias 1 Credencial del Instituto de marketing	
GOLD	Ingresos*	\$400K	
	Ingresos mínimos por servicios* (de los ingresos totales)	\$40K	
	Requisitos mínimos de capacitación	1 Competencia 1 Credencial del Instituto de marketing	

¹Si los partners cumplen con los requisitos para el nivel local y global, la ubicación del nivel final se realiza a discreción del partner

²Los requisitos para el nivel global se pueden completar en cualquier ubicación donde se están haciendo negocios con Dell

+ El cumplimiento de los ingresos por niveles se calcula utilizando los ingresos reservados para los pedidos realizados directamente con Dell Technologies (incluidos los pedidos directos a través de la distribución) y los ingresos enviados para pedidos basados en la generación de informes del punto de venta del distribuidor. Para APEX+ los ingresos del valor de contrato comprometido (CCV) en el momento de la activación del servicio, el envío de hardware o la clave de licencia, según corresponda, se reconocen según los requisitos de ingresos del nivel y son elegibles para el acelerador APEX+.

* Sujeto a la disponibilidad de los servicios de la marca Dell en la región o el país correspondiente o según lo dispuesto por Dell Technologies. Acelerador del servicio Managed Detection and Response disponible solo para reventa.

** MCLA implica todos los países de America Latina menos Brasil y Mexico.

Obtenga 3x

de acelerador de ingresos en productos y servicios elegibles

- APEX+
- Storage+
- Managed Detection & Response

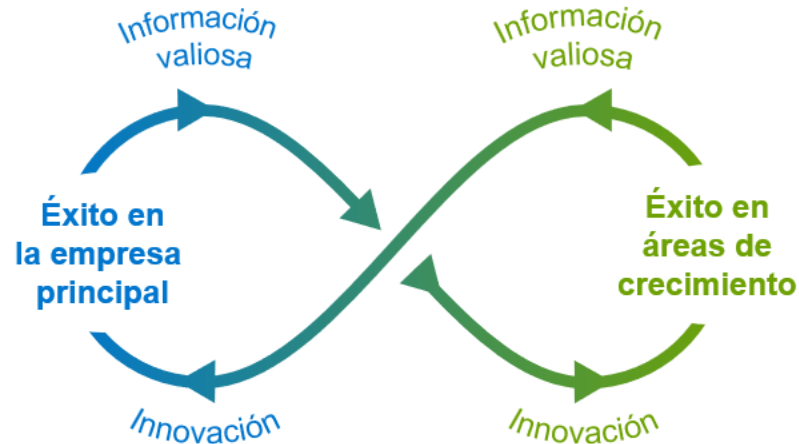
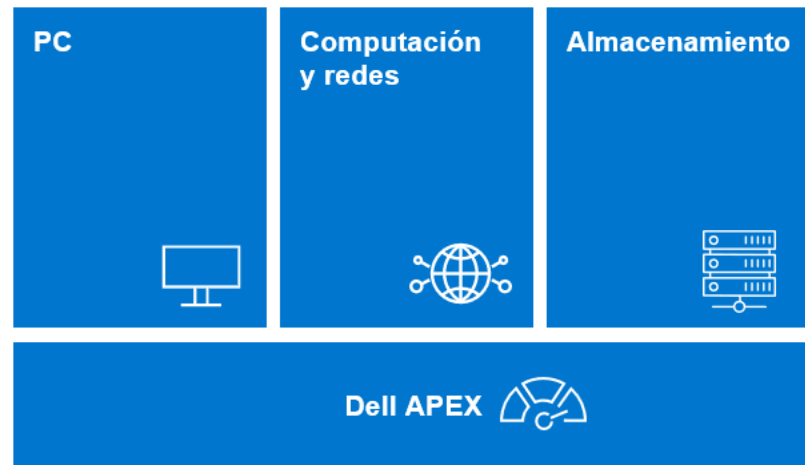
con respecto a los requisitos de ingresos por niveles de año del programa.



Estrategia de Dell Technologies

Líderes del mercado y una estrategia diferenciada

Desarrollar y modernizar
la empresa principal



Generar nuevas áreas de
crecimiento con una ventaja única



ESTRATEGIA RESPALDADA POR VENTAJAS COMPETITIVAS DURADERAS


Líder en
CSG e ISG



Ofertas integrales
de productos y
múltiples nubes


Mayor ecosistema
de GTM
y de canal


Líder en espacio
físico de servicios
globales


Escala y cadena de
suministro líderes
en la industria


Líder en
funcionalidades de
servicios financieros


El primer y mejor
aliado de VMware

Estrategia para partners de Dell Technologies

VISIÓN Transformarnos en el proveedor de tecnología transformadora preferido por partners y distribuidores

Objetivos a largo plazo



Desarrollar y modernizar la empresa principal

Crecimiento diferenciado basado en soluciones, con un enfoque hacia la adquisición y el respaldo de las opciones de consumo



Generar una nueva oportunidad de mercado

Expansión del ecosistema de partners, de los mercados, y la activación, la capacitación y las competencias de Dell Technologies



Fortalecer la colaboración y optimizar la experiencia

Promoción de la participación predecible y la inversión continua en la automatización de la tecnología para mejorar la experiencia de los partners

Estrategia para partners de Dell Technologies

VISIÓN Convertirnos en el proveedor de tecnología transformadora preferido por partners y distribuidores

Prioridades para 2023



Desarrollar y modernizar la empresa principal

- Aceleración de Dell APEX
 - Armonización de tarifas de Dell APEX+
 - Multiplicadores y acelerador de ingresos por niveles
- Opciones de consumo; compra, arrendamiento o pago según el uso
- Inversión de adquisición a través de NBI y Power Up
- Alineación de sustentabilidad con el nuevo reembolso de Asset Recycling Services (ARS)



Generar una nueva oportunidad de mercado

- Capacitación y competencias:
 - NUEVA capacitación basada en perfiles
 - Competencias de Dell APEX
 - Competencias Deployment Services
 - Credencial de Marketing mejorada
- Simplificación de la participación de los partners a través de la unificación del nivel de metal



Fortalecer la colaboración y optimizar la experiencia

- Previsibilidad al trabajar con nosotros a través del cumplimiento de las reglas de participación (ROE)
 - Registro de oportunidades
 - Partner of Record (PoR)
- Mayor velocidad de ingreso al mercado en la empresa principal que permite mejorar la experiencia de compra
- La mejor experiencia para partners en su clase que libera el potencial de ganancias de los partners

Beneficios 2023: Cuadrícula de Incentivos – Mexico

CATEGORIA DE PRODUCTO			TITANIUM	PLATINUM	GOLD	TODOS NIVELES METALICOS						TITANIUM	PLATINUM	TODOS METALICOS	
			Base (A partir de \$1)			Dell Servicios (A partir de \$1) ²				Reventa y OEM		Reventa	eMDF		Reventa
										Adquisición ³		Tech Refresh ⁴			Referral ⁶
			ProSupport (≥3yr)	ProSupport Plus (≥3yr)	Asset Recovery Services**	Servicios Profesionales	New Business*	Comp Swap	Tech Refresh						
APEX+ ¹			4.00%	3.00%	2.00%	—	—	—	3.50%	—	—	—	0.90%	0.65%	10%
Multiplicador	x5	• Dell APEX Flex on Demand Storage	20.00%	15.00%	10.00%										
	x3	• Dell APEX Flex on Demand Server	12.00%	9.00%	6.00%										
Storage+			4.00%	3.00%	2.00%	—	—	—	3.50%	8.00%	8.00%	1.00%	0.90%	0.65%	
Server+			2.50%	1.75%	1.00%	0.15%	1.50%	7.00%	3.50%	8.00%	8.00%	—	0.60%	0.35%	
Client+			0.80%	0.60%	0.40%	1.00%	1.50%	7.00%	3.50%	2.00%	—	—	0.25%	0.25%	
Multiplicador	x3	• Latitude Rugged • Precision Workstation	2.40%	1.80%	1.20%										
	x2	• Latitude 7 & 9 • Dell Displays & Client Peripherals (D&CP)	1.60%	1.20%	0.80%										
VMware ⁵			1.00%	0.50%	0.50%										

Los productos elegibles para incentivos comprados a través de la distribución se basan en los informes del punto de venta y las compras del host dependen del envío mensual de los informes de validación del cliente final. Los CSP no son elegibles para incentivos cuando compran a través de un proveedor de soluciones o un socio OEM. Consulte los Términos y condiciones del incentivo para obtener información adicional.

¹ Los rebates de APEX+ y los montos de eMDF se basan en el valor del contrato comprometido (CCV) inicial en el momento de la activación del servicio o el envío del hardware o la clave de licencia, según corresponda para nuevas oportunidades netas, expansiones y renovaciones. En LATAM disponible en BRASIL, MÉXICO, CHILE Y COLOMBIA

² Los servicios adjuntos de ProSupport y ProSupport Plus se pagan sobre los ingresos totales de los productos y servicios Server+ y Client+, sin incluir la infraestructura empresarial (EI), las pantallas y los periféricos del cliente (D&CP). Los Servicios de reventa y reciclaje de activos serán elegibles para el reembolso de los Servicios de recuperación de activos en lugares donde el Servicio de recuperación de activos aún no está disponible. Los servicios profesionales disponibles para APEX+, pero no incluidos, se pueden pedir por separado

³ El Competitive Swap no es acumulable con el incentivo para nuevos negocios. Si se realiza una venta de Intercambio competitivo a una cuenta NBI elegible, y la venta califica tanto para Intercambio competitivo como para NBI, entonces el Socio obtendrá NBI.

⁴ Networking es independiente de Server+ al calcular NBI. VxBlock, PowerFlexrack y EI (en la categoría de productos Server+) no son elegibles para los reembolsos de NBI.

⁵ Se requiere la inscripción de socios en Tech Refresh para la participación en Tech Refresh y el reembolso de Tech Refresh. El socio puede ser eliminado de Tech Refresh si (a) el socio no cumple con los KPI o (b) el socio utiliza información confidencial de activos de Dell para cualquier otro propósito que no sea actualizar los activos del cliente con la venta de soluciones de Dell.

⁶ Rebates básicos de VMware disponibles solo en transacciones de reventa: los socios de reventa DTPP Titanium, Platinum y Gold deben alinearse con estos requisitos del programa VMware Partner Connect como miembros del programa y tener un contrato de compra directo con Dell. La disponibilidad, los términos y la elegibilidad del reembolso pueden variar según la ubicación. Con un límite de \$ 50K Titanium y \$ 25K Platinum y Gold por acuerdo (límite en el tamaño del acuerdo: \$ 5 millones de ingresos)

⁷ Las referencias de APEX+ (referral) están disponibles para todos los socios de reventa de nivel metal para oportunidades de clientes comerciales calificados para nuevas oportunidades netas en productos elegibles. La tarifa de la tarifa de referencia está sujeta a cambios por parte de Dell, y se aplicará la tarifa en el momento de la activación del servicio o el envío del hardware o la clave de licencia, según corresponda. Las oportunidades con clientes federales, estatales, locales, educativos y de atención médica pública pueden no ser elegibles para incentivos de referencia (MDF y/o tarifas de referencia) para APEX+. Sujeto al acuerdo de tarifa de referencia de socio.

** Asset Recovery Services disponible en Mexico, Brasil y Colombia



Adquisición

New Business Incentive

Power Up

Competitive Swap

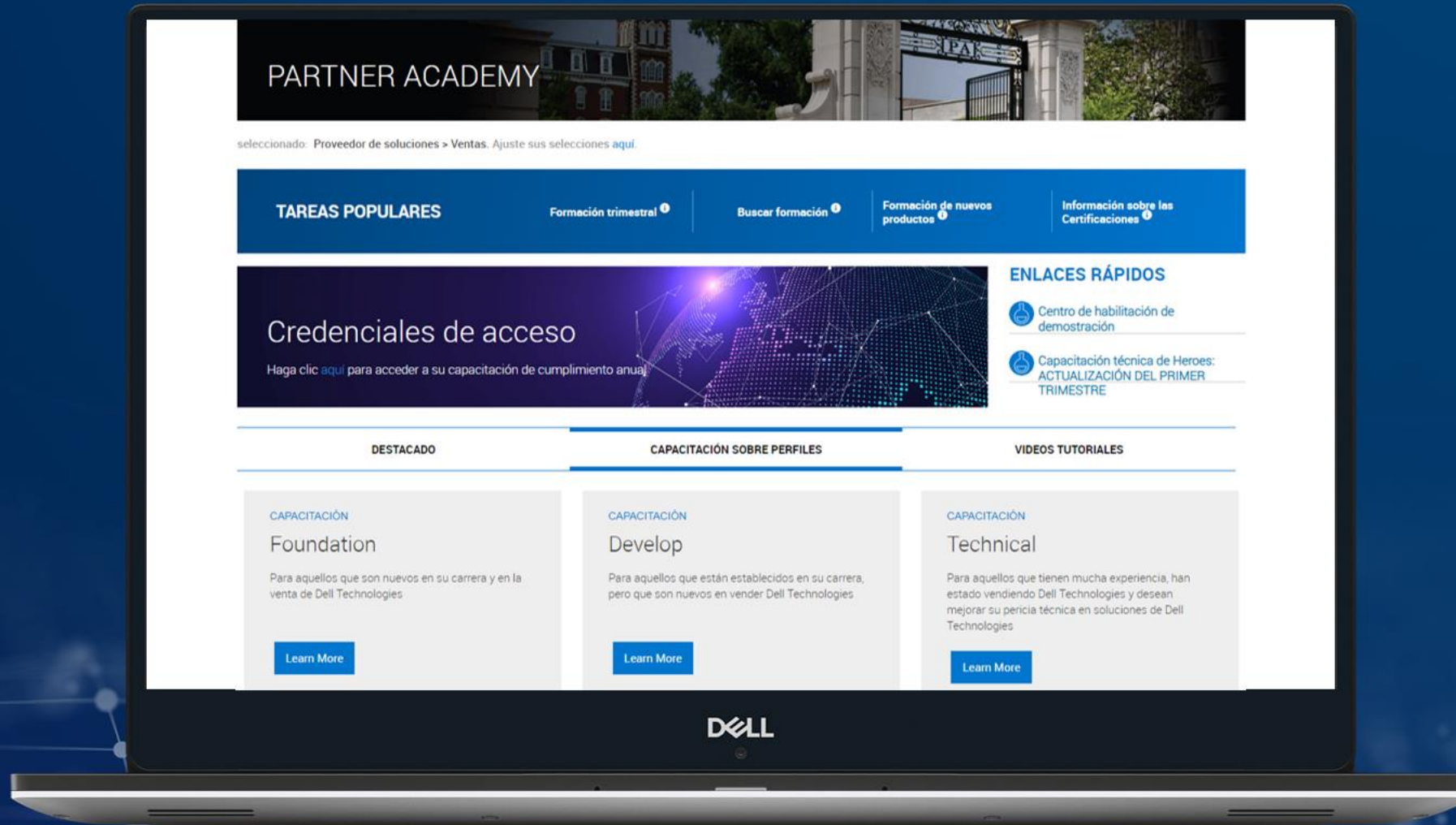
	Atraiga nuevos clientes o nuevas líneas de negocio a Dell Technologies.	Colabore con Dell Technologies en oportunidades de cuentas en adquisición o poco aprovechadas.	Reemplace productos dominantes seleccionados de la competencia por las soluciones de Dell Technologies.
Storage+ Almacenamiento principal, HCI, UDS y protección de datos	✓	✓	✓
Servidor	✓	✓	✓*
Redes	✓		
Client+ Client, D&CP y Cloud Client Computing	✓		
	Lista de objetivos del partner de Dell Technologies		Objetivos identificados del partner

Competitive Swap no se puede combinar con New Business Incentive. Si se realiza una venta de Competitive Swap a una cuenta de NBI elegible y califica tanto para Competitive Swap como para NBI, el partner obtendrá NBI. Las cuentas objetivo de Power Up que también estén en la lista de objetivos de NBI tienen el beneficio del reembolso de NBI (cuando el partner cuenta con nivel de metal) como por los beneficios de Power Up (incluido el descuento inicial de adquisición).



Capacitación basada en perfiles

Seguimiento rápido de la activación del equipo de ventas



DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Viaje de los partners con Dell Technologies

Proveedores de soluciones,
distribuidores y alianzas



DELL Technologies
PARTNER PROGRAM

Impulsamos el progreso juntos



Avances en materia de sustentabilidad



Ofrecemos tecnología, soluciones y servicios innovadores que permiten que sus clientes cumplan sus objetivos de TI sustentable



Promoción de la inclusión

**WOMEN'S PARTNER
NETWORK**



Transformación de la vida



Defensa de la ética y la privacidad



**2021 WORLD'S MOST
ETHICAL
COMPANIES™**
WWW.ETHISPHERE.COM
10-TIME HONOREE

**2022 WORLD'S MOST
ETHICAL COMPANIES®**

Puntuación: 10 veces
homenajado

**CÓDIGO DE CONDUCTA
PARA PARTNERS**

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

ESG Partner Spotlight de Dell Technologies

Un reconocimiento ambiental, social y de gobernanza

Un programa que destaca a los partners que ejecutan iniciativas alineadas con nuestros pilares y prioridades de ESG de marca conjunta.

Calificaciones del programa

- Partner con nivel de metal
- Capacitación sobre ESG finalizada
- Ejecución de al menos una campaña de ESG en los últimos dos trimestres

Materiales de marketing

- Artículo de Dell en LinkedIn
- Publicaciones en las redes sociales de Dell
- Boletines para partners
- Kit de medios sociales para partners reconocidos
- [Todos digitales]

Reconocimientos del trimestre

HASTA 7 PARTNERS

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM



PARTNERS

2023 Dell Technologies Partner Program: Powered by Collaboration

Partners enabled to grow core business and build new market opportunity.

By [Rola Dagher](#) | February 6, 2023

Topics in this article: [Partners](#)

¡GRACIAS!