



**Bienvenidos**

Dell Kick Off Canales FY24

**Mérida, Yucatán**

# 2023

# Gane con Dell Technologies Services

## Incremente el valor y la rentabilidad de su negocio

La información contenida en esta presentación es **propiedad (de Dell Technologies)** y se considera información confidencial de Dell Technologies. ESTA INFORMACIÓN SE PRESENTA SÓLO CON FINES INFORMATIVOS Y SE APLICAN TÉRMINOS Y CONDICIONES ADICIONALES A SU PARTICIPACIÓN EN CUALQUIERA DE LOS PROGRAMAS PRESENTADOS AQUÍ. Dell Technologies se reserva el derecho de modificar los términos del Programa y/o los requisitos de elegibilidad aplicables al Programa en cualquier momento o de cancelar el Programa en cualquier momento a su entera discreción. En este documento, "Dell Technologies" se refiere a las unidades de negocios anteriormente denominadas "Dell" y "Dell EMC" y excluye a Secureworks, Virtustream y sus respectivos programas de socios independientes. ESTOS MATERIALES PUEDEN CONTENER ERRORES TIPOGRÁFICOS E IMPRECISIONES TÉCNICAS. EL CONTENIDO SE PROPORCIONA TAL CUAL, SIN GARANTÍAS O GARANTÍAS EXPRESAS O IMPLÍCITAS DE NINGÚN TIPO.

# Su equipo de ventas de servicios



**Gustavo Azevedo**

Sr. Manager, Channel Services  
LATAMgustavo\_azevedo@dell.com



**Rodrigo Arriaga**

Channel Services  
Account Executive  
Rodrigo\_Arriaga@dell.com



**Javier Ventura**

Services Sales Representative  
Distribución México  
javier\_ventura@dell.com



# MX Dell Technologies Services Sales



Raúl Borjas  
Director, Services Sales México

Core

Carlos González  
Federal

Alfredo Castillo  
Metro Mty

Pablo Resendiz  
Enterprise

Javier Solórzano  
Regionals

Efrain Mendoza  
MidMarket

Marcos Ibañes  
Partners, Disti & Retail

SAE



Mauricio Celada



Alberto Fromm



Rodrigo Arriaga  
SAE Partners

SSR



Edgar  
Márquez



Usciel  
Castillo



Rodrigo  
Leyva



Jorge  
González



Missael  
Villagomez



Yahaira  
García



Ingrid  
Restrepo



Javier Ventura  
SSR Chanel / Retail



Brenda  
Pineda



Jorge  
Juarez

DCSP



Fabian Mendoza



Martín  
Jaramillo



Pedro Rodríguez (Outside Sales Core Territories)

WFSP



Agustín Rojo

Security  
SP



Isaac Aldana

GSD Sales Interns

4 of 1



Jair Díaz

FY23 - ¡Gracias!

**\$1B**

LATAM  
SERVICES

# Una gran oportunidad a su alcance

## FY24 – Mercado Accesible

Soporte

\$350M  
USD

Instalación

\$34M  
USD

Renovación

\$45M  
USD

Serv. Prof.

\$24M  
USD

# ¿Qué tienen en mente los clientes?

Se centran en la experiencia y los resultados

## “As a Service”

**70%**

Del presupuesto en tecnología se está moviendo hacia modelos as-a-service<sup>1</sup>

## Escalabilidad y automatización

**80%**

Utilizará IA y servicios de cloud para administrar, optimizar y asegurar los recursos/datos dispersos<sup>1</sup>

## Sostenibilidad

**94%**

planean mantener o aumentar su inversión en servicios de disposición de activos<sup>2</sup>

## Seguridad y continuidad

**72%**

necesita ayuda externa para cubrir los requerimientos de seguridad y riesgo de TI<sup>2</sup>

**Al 69 % le preocupa no tener las habilidades necesarias para la transformación digital**

<sup>1</sup> IDC FutureScape : WW IT Industry 2022 Predictions, octubre de 2021, doc. n.º US48312921

<sup>2</sup> Un estudio encargado realizado por Forrester Consulting en nombre de Dell Technologies, marzo de 2021

<sup>3</sup> El Breakthrough Study, realizado por Vanson Bourne en nombre de Dell Technologies, abril de 2022

# Servicios Dell

Impulsando la adopción y optimización de las tecnologías digitales

## Diferenciadores

 **AUMENTAN**  
EL VALOR/ TIEMPO

 **ACELERAN**  
DESPLIEGUES

 **MITIGAN EL**  
RIESGO DEL NEGOCIO

 **FACILITAN EL**  
AHORRO DE COSTOS



### Consultoría

Aplicaciones y datos

Fuerza laboral moderna

Multi-nube

Resiliencia y Seguridad



### Implementación

ProDeploy Suite

Migración de datos

Configuración de PC

Gestión Especializada  
en Tecnología



### Soporte

ProSupport Suite

Multivendor Support

Accidental Damage

Recuperación de Activos



### Administrados

Lifecycle Hub

Seguridad Cibernética  
Managed Detection  
&Response

Dell APEX

PC as a Service



### Educación

**Proven Professional  
Certifications:**

Seguridad  
Nube

Data Science  
Arquitecto de tecnología

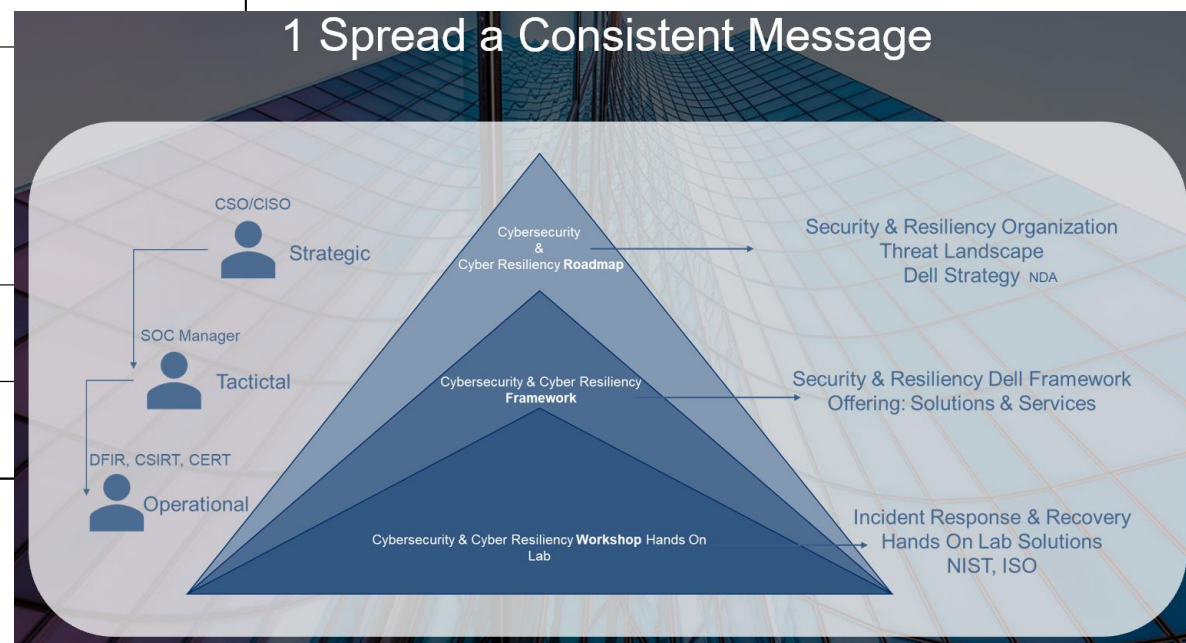


# FY24 Prioridades estratégicas

Channel Services - Modelo Operativo		
Programa de actualización & especialización	Foco en la ejecución del canal Logro de Cuota	Optimización de oportunidades Mejora de procesos & Rebalanceo
Iniciativas	KPI	Dueño
<b>1</b> <b>Acelerar los Servicios Profesionales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Generar oportunidades de "Consulting &amp; Serv. de gestión de TI" con Workshops</li> <li>Participar y colaborar en oportunidades tempranas (SKU and go, Rebalanceo)</li> <li>Project Odyssey: Reventa de servicios VMware</li> <li>Cyber Security: Especialización en la venta de ciber seguridad</li> </ul>	<b>+ Utilidad</b>  <b>[Margén, Reembolsos]</b>	Dell Services  Channel Sales  Channel Partner
<b>2</b> <b>Adoptar implementación de ISG &amp; CSG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ISG: Ejecutar Rebalanceo en negocios medianos y grandes</li> <li>Relanzamiento del programa Co-delivery</li> <li>CSG &amp; Server: Liderar con nuevos modelos de negocio xaaS</li> </ul>	<b>+ Utilidad</b>  <b>[Margén, Reembolsos]</b>  <b>2x Close Rate</b>	Dell Services  Channel Sales  Channel Partner
<b>3</b> <b>Proteger la base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar la venta ProSupport Suite (Rebalanceo en ISG, NPOS en Distri)</li> <li>Habilitación del canal: Competencias de ventas (\$0)</li> <li>Nuevos programas de entrenamiento (Train the trainer + Sku and go)</li> <li>Actualización de procesos: implementación, automatización de soporte</li> </ul>	<b>+ Utilidad</b>  <b>[Margén, Reembolsos]</b>  <b>1 Services Champion</b>	Dell Services  Channel Partner

# Especialización de ventas en Cyber Security

Security LOB	Category	Security Services Product Name (Brand Desc)
Deploy	MDR	<a href="#">DELL MANAGED DETECTION AND RESPONSE (MDR) SECURITY</a>
	IR	<a href="#">INCIDENT RESPONSE SECURITY</a>
	Cybersecurity SW Deploy	<a href="#">Cybersecurity Assessment</a>
	Cybersecurity Proactive	Cybersecurity Proactive
	CRS Deploy	ProDeploy ISG Security
	PSX Deploy	PSX - CONSULT SECURITY
	MyQuotes All Deploy	<a href="#">EMC PS Technology</a>
Consulting	Resiliency & Security	<a href="#">RESILIENCY &amp; SECURITY</a>
		<a href="#">Residency for Resiliency &amp; Security</a>
		<a href="#">VMWARE FOR RESILIENCY &amp; SECURITY</a>
		<a href="#">ProConsult Advisory for Resiliency &amp; Security</a>
	Modern Workforce Security	
	PSX Consulting	PSX - CONSULT SECURITY
	MyQuotes All Consulting	<a href="#">EMC Professional Svcs Consulting</a>
Education	Education Security	<a href="#">Education Services Security</a>
	PSX Education	PSX - CONSULT SECURITY



# Actualización de beneficios FY24

Pensado para apoyar en el entorno actual mientras mantiene las prioridades estratégicas consistentes:

1. Acelere los servicios profesionales
2. Adopte implementaciones y modelos xaaS
3. Proteja la base

Fortalezca la colaboración y simplifique la experiencia

1

3,5 % de reembolsos en Servicios Profesionales

2

Acelerador de ingresos 3X con MDR

3

7% de reembolso en el servicio de Recuperación y reciclado de activos

4

Hasta 1.5% de reembolsos del proyecto con 3 años de ProSupport Suite

5

Nueva competencia de ventas de servicios gratuita.  
Mejoras del programa de certificación Proven Program  
Incentivo de educación U Sell U earn (regresamos 4% en créditos)

*\*Solo se admite el reciclaje (no la reventa) en Brasil, Colombia y México (LATAM)*



## Los servicios impulsan más ventas de hardware



Hasta un **45%** menos de tasa de perdida de un cliente y hasta un **23%** más de frecuencia de compra

Los ingresos por productos aumentan en un **14% dentro de los 24 meses** posteriores a la entrega de un contrato de consultoría

Los clientes que adquieren servicios de gestión de TI compran un **28,5 %** más de hardware en el año posterior al contrato

Los clientes de ProDeploy Enterprise registran un **49 % menos de llamadas de soporte** en los primeros 90 días y compran un **40 % más de productos** en el año siguiente

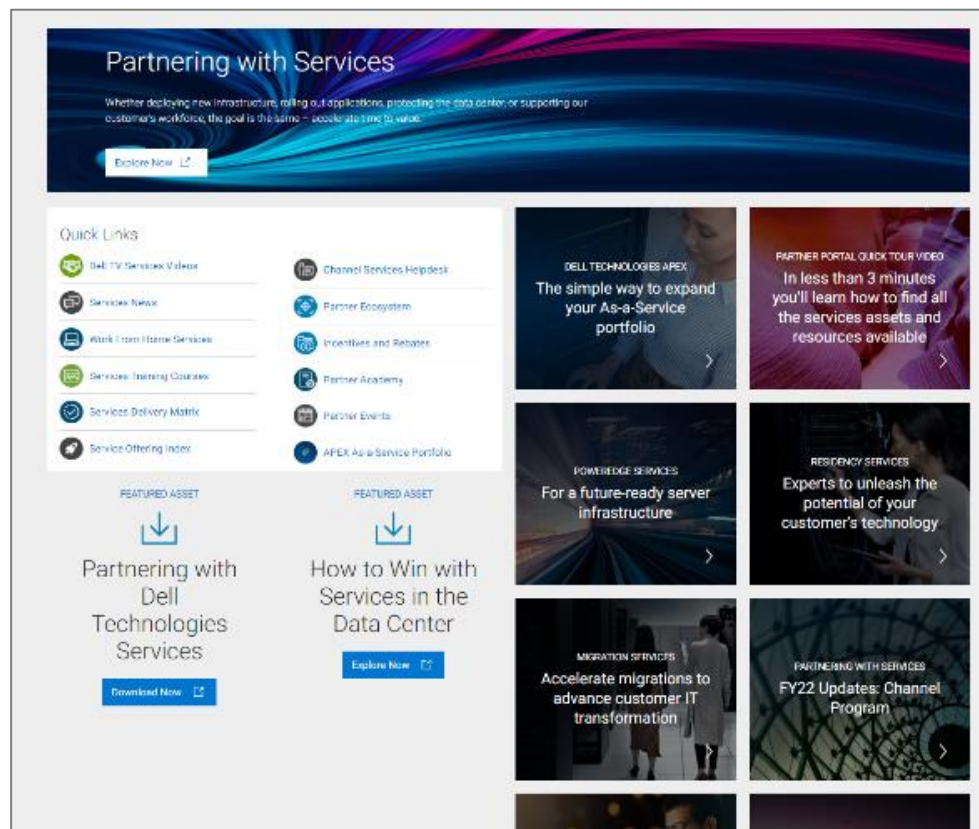


# Siguientes pasos

Aproveche al máximo su asociación con Dell Services

1. Incorpore Servicios a su estrategia de ventas y tome ventaja de los reembolsos e incentivos
2. Complete la competencia de Servicios \$0 USD
3. Participe en los webcast mensuales de socios de servicios
4. Implemente las iniciativas estratégicas de servicios en su negocio en coordinación con su ejecutivo de servicios

# Recursos



**Materiales de ventas y marketing:**  
Agregue a favoritos la página de Dell Technologies Services para obtener las últimas noticias y materiales de marketing.

**[DellTechnologies.com/partner/services](https://DellTechnologies.com/partner/services)**

**Recursos adicionales:**  
[DellTechnologies.com/SupportAssist](https://DellTechnologies.com/SupportAssist)  
[DellTechnologies.com/Support](https://DellTechnologies.com/Support)  
[TechDirect.com](https://TechDirect.com)

# ¡GRACIAS!

## Incremente el valor y la rentabilidad de su negocio

La información contenida en esta presentación es **propiedad (de Dell Technologies)** y se considera información confidencial de Dell Technologies. ESTA INFORMACIÓN SE PRESENTA SÓLO CON FINES INFORMATIVOS Y SE APLICAN TÉRMINOS Y CONDICIONES ADICIONALES A SU PARTICIPACIÓN EN CUALQUIERA DE LOS PROGRAMAS PRESENTADOS AQUÍ. Dell Technologies se reserva el derecho de modificar los términos del Programa y/o los requisitos de elegibilidad aplicables al Programa en cualquier momento o de cancelar el Programa en cualquier momento a su entera discreción. En este documento, "Dell Technologies" se refiere a las unidades de negocios anteriormente denominadas "Dell" y "Dell EMC" y excluye a Secureworks, Virtustream y sus respectivos programas de socios independientes. ESTOS MATERIALES PUEDEN CONTENER ERRORES TIPOGRÁFICOS E IMPRECISIONES TÉCNICAS. EL CONTENIDO SE PROPORCIONA TAL CUAL, SIN GARANTÍAS O GARANTÍAS EXPRESAS O IMPLÍCITAS DE NINGÚN TIPO.