



GUÍA PROMOCIONAL SOCIOS AUTORIZADOS

Playbook Trimestral – Q4FY23

Playbook válido a partir del 29 de Octubre de 2022 al 27 de enero de 2023. Para obtener la última versión, visite el Portal de Socios.

La información contenida en este documento es propiedad de Dell Technologies, y se considera que es información confidencial, sujeta al acuerdo de confidencialidad celebrado con Dell Technologies. ESTA INFORMACIÓN SE PRESENTA DE MANERA OBJETIVA E INFORMATIVA ÚNICAMENTE Y ES POSIBLE QUE ALGUNOS TÉRMINOS Y CONDICIONES ADICIONALES QUE SE APLIQUEN A SU PARTICIPACIÓN EN LOS PROGRAMAS QUE SE PRESENTAN EN ESTE DOCUMENTO. Dell se reserva el derecho de modificar los términos y condiciones o los requisitos de elegibilidad que se aplican al programa ya sea en cualquier momento o periódicamente, el cual podría finalizar en cualquier momento y a su entera discreción. ESTE MATERIAL PODRÍA CONTENER ERRORES DE CAPTURA E INEXACTITUDES TÉCNICAS. EL CONTENIDO SE MUESTRA TAL CUAL ES Y SIN QUE SE OTORGUEN GARANTÍAS EXPRESAS O IMPLÍCITAS DE NINGÚN TIPO SOBRE DE ÉSTE.

Dell Inc. o sus subsidiarias. Todos los derechos reservados. Estrictamente confidencial, no autorizado para distribución.

Bienvenido

Socio Autorizado, este Guía Promocional fue desarrollado exclusivamente para usted. En este material, encontrará contenido que aborda los principales temas de nuestra asociación.

Con esta guía completa, tendrá acceso rápido y fácil a todos los pilares del Programa de Socios Autorizados, tales como Promociones, Tabla de Beneficios, Estrategias Comerciales, Enlaces a nuestro Portafolio de Soluciones más actualizado, entre otros.

Además, contarás con materiales que te servirán de soporte en este viaje de éxito comercial que iniciamos juntos.



[Términos y Condiciones](#)



[Búsqueda de Contenido](#)



[Portal de Socios](#)



[Sitio web de Dell Technologies](#)



Resumen

2	Bienvenido	31	Servidores y Networking
3	Resumen	32	El más reciente portafolio de servidores Dell EMC PowerEdge
4	Guía del programa Dell Technologies con beneficios para Socios Autorizados	33	Puntos de Discusión de PowerEdge
5	Beneficios por nivel	34	Servidores para Aplicaciones Empresariales & Bases de Datos
6	Portal de Socios	35	Servidores para cargas de trabajo emergentes (Edge, HPC, AI, ML/DL)
7	Socio de Dell Technologies Descarga de Certificado	36	Servidores para virtualización, consolidación de su datacenter o integración con la nube
8	Socio de Dell Technologies Descarga de Logotipo	37	Portafolio Completo
9	Partner Academy	38	Promociones MyRewards para Servidores
10	Registro de Oportunidades	39	Programa de Adquisición de Producto para Demostración
11	Herramientas de Marketing - Portal de Socios	40	Soluciones Cliente Dell
12	Incentivos y Programas Estratégicos	41	En pocas palabras
13	Plazos de MyRewards Q3FY23	42	Promoción Client CS y servicios LatAm
14	Visión general de MyRewards	43	Catalogo Client Solutions
15	Power Up	44	Explore los diseños 3D de nuestra línea comercial
16	Beneficios de Power Up	45	Servicios
17	Exclusividades	46	Servicios de Dell Technologies
18	Servicios financieros de Dell Resumen	47	Los beneficios de Incluir Siempre a los Servicios
19	Servicios financieros de Dell Portafolio de Soluciones de Pago	48	Renovaciones de servicios
20	Live Optics	49	Formación y certificaciones de servicios
21	Klue: Inteligencia competitiva, todo en un solo lugar	50	Tour de Configuración Virtual de Dell Technologies
22	Almacenamiento	51	Si vendes, ganas
23	Conociendo nuestro Portafolio de almacenamiento DELL EMC PowerVault ME5	52	Contacto con el Channel Services Helpdesk
24	Conociendo nuestro Portafolio de almacenamiento DELL EMC Unity XT	53	Programa Dell Recommends
25	Conociendo nuestro Portafolio de almacenamiento DELL EMC PowerStore	54	Ventas de servicios y recursos de marketing
27	Resumen de Incentivos para Socios	55	Soluciones empresariales Catálogo
28	Programa de Demos Storage+	57	Centro de Conocimientos y Herramientas de Marketing
30	Recursos para el Portafolio de Almacenamiento		

GUÍA DEL PROGRAMA DELL TECHNOLOGIES CON BENEFICIOS PARA SOCIOS AUTORIZADOS

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Beneficios por nivel

	Authorized	Gold	Platinum	Titanium
Acceso al portal de socios que incluye herramientas de habilitación, ayudas de ventas, campañas y herramientas de marketing	●	●	●	●
Uso del logotipo del nivel del programa de socios	●	●	●	●
Access to Dell Financial Services; payment and working capital solutions ¹	●	●	●	●
Capacitación sobre productos y soluciones y acceso a la Academia de socios	●	●	●	●
Acceso al registro de ofertas (directo o a través de un distribuidor autorizado)	●	●	●	●
Capacidad para revender soluciones de proveedores de servicios en la nube de Dell Technologies aprobados (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
Iniciativas de salida al Mercado; Socio de registro a través de Power up y/o Programas de Incumbencia de Socio de Registro	●	●	●	●
Programa de recompensas basado en puntos MyRewards para creadores de ventas individuales ²	●	●	●	●
Elegibilidad de reembolso base (alineada con las competencias de la cartera)		●	●	●
Elegibilidad para la habilitación de la competencia de prestación de servicios		●	●	●
Uso de los Centros de soluciones/ Centros de información, incluido el Centro de demostración en línea		●	●	●
Elegibilidad para encontrar un socio para impulsar el conocimiento de la marca y posibles clientes potenciales		●	●	●
Fondos de desarrollo de marketing basados en propuestas (elegibilidad potencial con aprobación)		●	●	●
Acceso a la reventa de VMware y reembolso base a través del DTPP ³			●	●
Fondos de desarrollo de marketing ganados (MDF)			●	●
Consejos asesores y asesores técnicos de socios (por invitación)			●	●
Máximo potencial de reembolso y soporte ejecutivo				●

A medida que progresa su nivel, también lo harán los beneficios.

Estos beneficios están disponibles para todos los socios de Dell Technologies, independientemente de si adquiere directamente de Dell Technologies o indirectamente a través de su distribuidor autorizado de preferencia.

1. Soluciones de pago proporcionadas a clientes comerciales calificados por Dell Financial Services (DFS) o a través de empresas del grupo Dell Technologies y/o a través de los socios comerciales autorizados de Dell (junto con DFS "Dell"). Las ofertas pueden no estar disponibles o pueden variar según el país. Las ofertas pueden modificarse sin previo aviso y están sujetas a la disponibilidad del producto, la elegibilidad, la aprobación de crédito y la ejecución de la documentación proporcionada y aceptable para Dell o los socios comerciales autorizados de Dell. En España, las soluciones las provee Dell Bank International d.a.c sucursal en España y en países específicos dentro de la UE, EEE, el Reino Unido y Suiza las provee Dell Bank International d.a.c, que opera como Dell Financial Services regido por el Banco Central de Irlanda.

2. La disponibilidad puede variar según el país; actualmente no disponible en EMEA, GC o Japón.

3. Los socios Titanium y Platinum deben estar inscritos en VMware Partner Connect y tener un contrato de compra directa con Dell. La disponibilidad, los términos y la elegibilidad de los reintegros pueden variar de acuerdo con la ubicación.

PORTAL DE SOCIOS

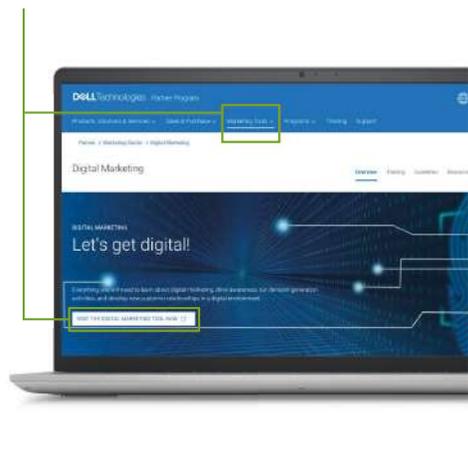
Guía Rápida

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Socio de Dell Technologies | Descarga de Certificado

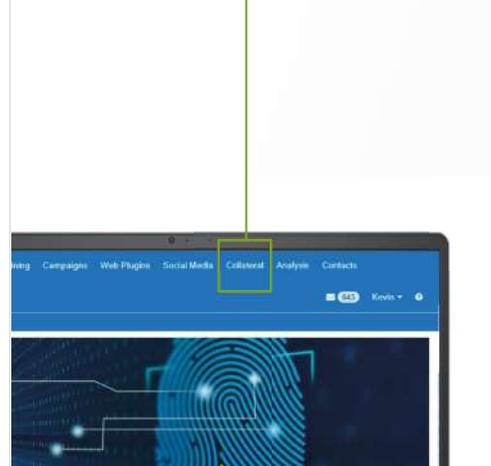
Paso 1

Acesse Marketing Home > Herramientas de Mercadotecnia y haga clic en 'Ver Herramientas de Mercadotecnia Digital' Ahora



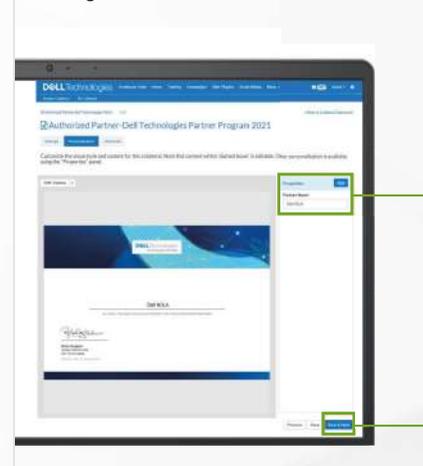
Paso 2

Haga clic en 'Contenido'



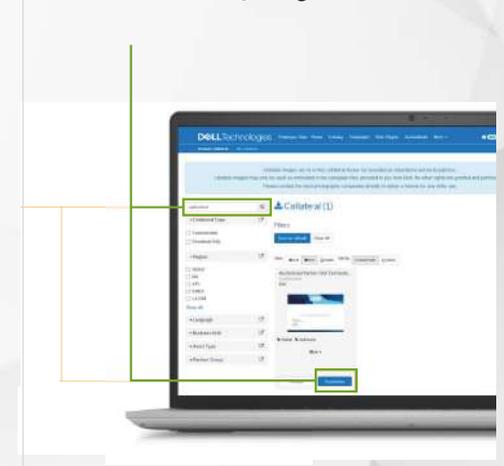
Paso 3

Escriba **Autorizado** en la barra lateral izquierda y haga clic en 'Personalizar'



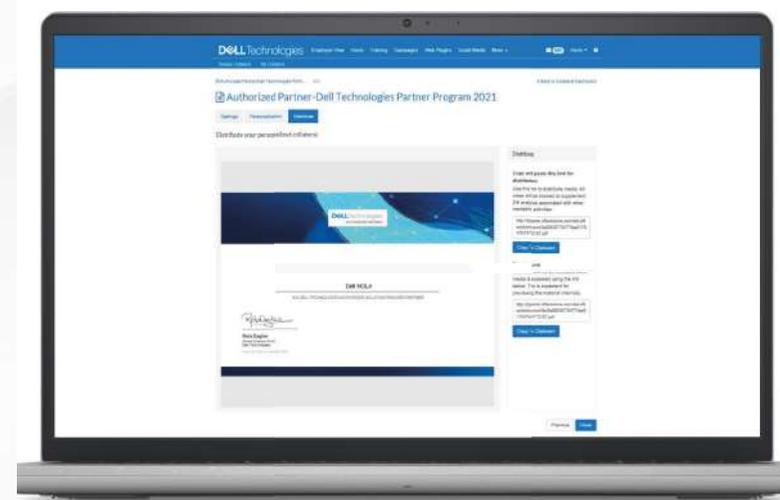
Paso 4

Escriba el **Nombre Comercial** de la empresa, haga clic en 'Aplicar', luego en 'Guardar' y 'Siguiente'



Paso 5

Haga clic derecho en 'Imagen' y luego en 'Guardar' o 'Copiar' el enlace a la imagen



Socio de Dell Technologies | Descarga de Logotipo

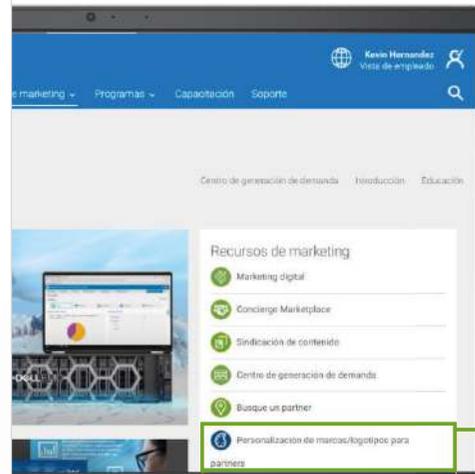
Paso 1

En 'Vínculos Rápidos', haga clic en 'Centro de Mercadotecnia'



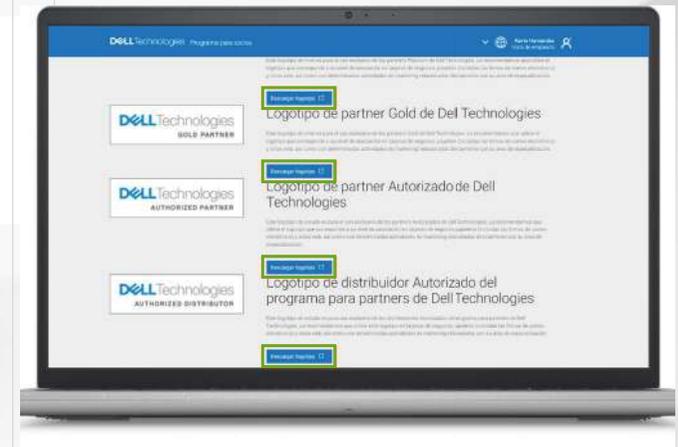
Paso 2

Haga clic en 'Marcas/ Logotipos de Socio'



Paso 3

Haga clic en 'Descargar Logotipo', de acuerdo con su nivel de socio actual



Partner Academy

La academia de socios es su única fuente de capacitación para desarrollar las habilidades que necesita para vender los productos y soluciones de Dell Technologies. Es fácil de navegar en la capacitación y está organizada en función de su área de enfoque, función y nivel de habilidad.

En la siguiente guía de navegación de la capacitación, le ofrecemos una guía paso a paso sobre cómo acceder a la capacitación. Pero, primero, deberá iniciar sesión en el Portal de Socios



[**Acceso a Partner Academy**](#)

■ Registro de Oportunidades

Si registran sus oportunidades con Dell Technologies, los partners pueden acceder a la protección de las oportunidades o a la aprobación de beneficios adicionales para concretar el acuerdo.

*Un registro aprobado puede minimizar el conflicto, respaldar la rentabilidad por medio de recompensas financieras y atraer la asistencia de ventas. Para más información sobre registro de oportunidades, dé click [AQUI](#) o si lo prefiere descargue nuestra *Guía de Capacitación*.*

DESCARGAR

A graphic with a dark blue background and a light blue network pattern of dots and lines. The text "Introduction to Dell Technologies Deal Registration." is written in white. In the bottom left corner, there is a small white box containing the Dell Technologies logo and the text "PARTNER PROGRAM".

Introduction to Dell Technologies
Deal Registration.

Dell Technologies
PARTNER PROGRAM

Herramientas de Marketing – Portal de Socios

DIGITAL MARKETING TOOL (DMT)



CAMPAÑAS DE CORREO ELECTRONICO

Materiales Co-Branded.



REDES SOCIALES

publicaciones pre-establecidas con imágenes y CTAs.



SHOWCASE

contenido sindicado para su sitio web.



BIBLIOTECA DE IMÁGENES

infografías, estudios, white papers, archivos de origen y más.

AGENCY CONCIERGE (DMT)

Acceso a expertos en marketing

Agencias pre-aprobadas para realizar campañas de marketing por usted.



Están capacitadas en programas de Dell Technologies

Comprenden las reglas de MDF.

Listas para ayudarlo

en todas las necesidades de marketing relacionadas con Dell Technologies.



- Agencias en Latinoamérica -



CONTENIDO SINDICADO DE PRODUCTO

Contenido de marketing y especificaciones aprobadas de producto.

Contenido multimedia como imágenes interactivas y videos.

Dell Recommends: fácil integración de garantías y accesorios con el portafolio para incrementar la venta cruzada.

Un sitio web con contenido enriquecido mejora la experiencia del cliente y aumenta la conversión de ventas.



INCENTIVOS Y PROGRAMAS ESTRATÉGICOS

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Plazos de MyRewards Q4FY23



**Período de validación
de promociones**

Ene 27, 2023



**Período de envío
de escalaciones**

Mar 3, 2023



**Período de
Reclamos**

Feb 24, 2023



**Período de
Distribución de Puntos**

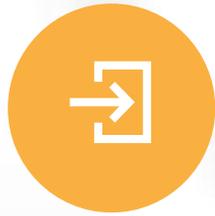
Mar 24, 2023

MyRewards es un programa de incentivos basado en puntos para representantes de ventas de socios e ingenieros de sistemas para empresas asociadas elegibles.

El programa MyRewards de Dell Technologies se ha renovado y ahora es aún más fácil para los socios acumular puntos MyRewards y abrirse camino para obtener grandes recompensas.

- Los puntos se recompensan de acuerdo con las reglas comerciales que se actualizan y publican trimestralmente en el sitio.
- Los puntos se pueden acumular y canjear por premios en el catálogo (varía dependiendo del país) que van desde mercancía de lujo, viajes, tarjetas Visa, ¡y más!

Visión general de MyRewards



PASO 1

INICIAR SESIÓN CON SSO

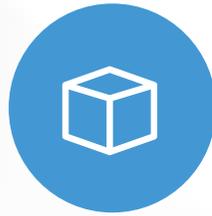
En el portal de socios de Dell Technologies, ir a mercadotecnia y programas > Incentivos > MyRewards. Hacer clic en el botón "Acceder a MyRewards".



PASO 2

CANJES DE MIEMBROS

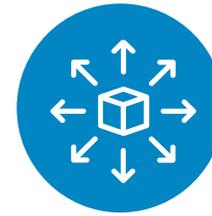
Canjeen sus ventas elegibles a través de nuestro proceso de canje rápido y simple.



PASO 3

PUNTOS DEPOSITADOS EN LA CUENTA DE LA EMPRESA

El administrador de MyRewards puede ver los puntos de canjeados y aprobados de los miembros.



PASO 4

PUNTOS DISTRIBUIDOS

El administrador de MyRewards distribuye puntos a los vendedores de MyRewards. (*)



PASO 5

PUNTOS CANJEADOS

¡Canjee sus puntos por emocionantes recompensas en nuestro catálogo o agregue recompensas a su rastreador de sueños y guarde sus puntos para un premio mayor!

HORARIO DE OFICINA

Sesión para hacer preguntas directas a las PYMES y obtener apoyo.

VIDEOS INSTRUCCIONALES

Videos cortos y entretenidos en todos los tipos de incentivos: descuentos, MDF y MyRewards. Dar detalles sobre las acciones específicas que toman los socios dentro de la herramienta; por ejemplo, cómo enviar los datos bancarios.

EQUIPO DE SOPORTE GLOBAL

Disponible para atender consultas internas y externas. Optimizado para correo electrónico, teléfono y chat las 24 horas/7 días a la semana.

GUÍA DE TRANSICIÓN

Un documento de referencia que proporciona orientación sobre los plazos de transición, los recursos clave y la información que los socios deben conocer a medida que migremos las herramientas.

GUÍA DEL USUARIO

Guía de referencia para todos los tipos de incentivos: descuentos, MDF, MyRewards, que ofrece una vista paso a paso de cómo navegar a través de la herramienta.

PREGUNTAS FRECUENTES

Disponible para cada tipo de incentivo: descuentos, MDF y MyRewards. Un documento de preguntas frecuentes estará disponible con preguntas relacionadas con la herramienta.

support@partnerincentives.dell.com

(*) El administrador de MyRewards puede optar por quedarse con hasta el 10% de los puntos totales de la empresa y los puntos se distribuyen dependiendo del criterio de la empresa.

Power Up

Iniciativa de Adquisición de Venta Cruzada de Servidores y Almacenamiento

Las cuentas identificadas para Power Up presentan una oportunidad para apuntar a los clientes de almacenamiento y adquisición de servidores o clientes con poca explotación admitidos a través de incentivos incrementales y la participación con el equipo de ventas de Dell.



CUENTAS OBJETIVO

Una lista de nuevas cuentas de adquisición y con poca explotación para las líneas de negocios de almacenamiento y servidores



PARTICIPACIÓN Y SOPORTE COLABORATIVOS

- Planificación de cuentas proactiva
- Obtención del estado de Partner of Record para almacenamiento y/o servidor en cuentas de adquisición con espacio en blanco



BENEFICIOS INCREMENTALES

- Descuento adicional con registro de oportunidades*
- hasta un 6 % para almacenamiento
 - hasta un 4 % para servidores

Preguntas frecuentes

¿Qué es el Power up y cómo gano dinero?

Autorizado, Gold, Platinum y Titanium	
¿Qué es el Power up y cómo gano dinero?	La adquisición de Power Up y las cuentas con poca explotación le permiten obtener un descuento adicional de front end cuando vincula su propuesta a un registro de oportunidades de Power Up aprobado: <ul style="list-style-type: none"> • hasta un 6 % para almacenamiento • hasta un 4 % para servidor • La capacidad de ganar Partner of Record de almacenamiento con un acuerdo de almacenamiento ganado • La capacidad de ganar Partner of Record de servidor con un acuerdo de servidor ganado
¿Cuáles son los productos elegibles?	Power up de almacenamiento: Storage+ Power up de servidor: LOB de servidor
¿Qué debo hacer?	<ul style="list-style-type: none"> • Su gerente de cuentas de partner entrará en contacto con usted y compartirá objetivos de colaboración estratégica durante la planificación de cuentas • Registre sus oportunidades y busque "Registro" como el <i>tipo de acuerdo</i> y "Power Up para partners" en los <i>programas calificados</i> en sus notificaciones de aprobación
¿Qué más debo saber?	Los descuentos de Power Up son incrementales; cuando una cuenta de Power Up figura en la lista de cuentas designadas NBI, también puede calificar para el reembolso de NBI (cuando un partner es de nivel de metal)

Consulte la [Visión general de Power Up](#) para obtener información adicional sobre la iniciativa.
* El descuento de Registro de oportunidades de adquisición y la disponibilidad de Power up pueden variar según la región.

1. Para obtener más información, consulte el sitio web Power Up (Link: <https://www.delltechnologies.com/partner/en-ai/auth/partner-programs/power-up.htm>)
2. ¿Cómo puedo saber si una cuenta es Power Up? Consulte la lista Power Up (Link: <https://www.delltechnologies.com/asset/es-mx/solutions/business-solutions/selling-competitive/power-up-account-list.xlsx.external>)
3. Descargue el *playbook* Power Up (Link: <https://www.delltechnologies.com/asset/en-ai/solutions/business-solutions/briefs-summaries/partner-power-up-playbook.pdf>)
4. Descuento en el registro de la oferta de Adquisición y la disponibilidad de Power Up puede variar según la región.

Autorizado, Gold, Platinum & Titanium

BENEFICIOS DE POWER UP

Cobertura		Almacenamiento+	Servidor
Precios*		Descuento adicional para productos de almacenamiento o servidor, con registro de acuerdo aprobado.	
		Hasta un 6% de descuento adicional	Hasta un 4% de descuento adicional
Partner of Record (PoR)	Definición	El equipo de ventas central de Dell Technologies involucrará al socio de registro correspondiente en futuras oportunidades que encuentre Dell Technologies en dicha cuenta para el giro del negocio para el que se mantiene el estado de SdR.	
	Definición Giro del Negocio	Almacenamiento+	Servidor
	Estado de Ingresos	El socio vende >\$15mil de almacenamiento (\$20mil para APJ) en una cuenta Power Up para almacenamiento, con registro de acuerdo aprobado.	El socio vende >\$15mil (\$20mil para APJ) en la cuenta Power Up para almacenamiento, con registro de acuerdo aprobado.
	Duración	18 meses, renovable si el socio permanece activo (por ejemplo, registros de acuerdos y crecimiento de ingresos) y cumple con los KPI establecidos.	

*El descuento de registro de acuerdo de adquisición varía dependiendo de la región. Este descuento es elegible para:

- Cuentas Power Up e almacenamiento: todo el almacenamiento+ (excluye a la serie XC y Core, Virtustream e EqualLogic)
- Cuentas de Power Up de servidores: todos los PowerEdge (NOTA: APJ tiene categorías de productos separadas para los SdR ganados).

El descuento de registro de acuerdo de adquisición para servidor y almacenamiento está automatizado para la fijación de precios a través del configurador de soluciones (OSC). Para los productos de ForVCE y para los socios en Canadá y América Latina, el equipo de ventas de Dell Technologies aplicará manualmente cualquier descuento aprobado en el registro de acuerdos de adquisición.

EXCLUSIVIDADES

Dell Financial Services | Resumen



Una estrategia que incluye soluciones de pago flexibles de Dell Financial Services ayuda a sus clientes a lo largo de su viaje de transformación digital

Ofrecemos soluciones de pago que benefician a su negocio para ayudarle a:



Proteger sus márgenes

Proteger y maximizar sus resultados para evitar descuentos



Adelantar sus ofertas

Dar a los clientes el poder de adquirir tecnología antes, incluso con un presupuesto limitado



Cerrar acuerdos más importantes

Las soluciones de pago le permiten sus clientes adquirir toda su solución tecnológica



Mitigar sus riesgos de incumplimiento de pago

Somos responsables del riesgo crediticio completo del usuario final durante todo el ciclo de vida de la facturación



Reducir los riesgos tecnológicos de sus clientes

Sus clientes pueden evitar la obsolescencia de la tecnología con Rotación Tecnológica

Incluya a su Ejecutivo de Dell Financial Services de forma temprana

Transfiera sus riesgos a Dell Financial Services

LEGAL: **Soluciones de pago ofrecidas y atendidas por Dell Financial Services L.L.C. o su afiliado o designado ("DFS") para clientes calificados. Las ofertas pueden no estar disponibles o pueden variar en algunos países.

*Soluciones de financiación a través de Dell Leasing México S. de R.L. de C.V, entidad comercial, no autorizada para actuar como institución financiera en México. Dell Financial Services no ofrece soluciones de alquiler ni préstamos directamente en el Caribe, América Central y América del Sur. Las soluciones de alquiler se ofrecen indirectamente a través de socios financieros de Dell Financial Services L.L.C.

En los lugares donde las ofertas estén disponibles, podrán variar sin previo aviso y estar sujetas a disponibilidad de producto, leyes aplicables, aprobación de crédito, entrega de documentación requerida y aceptable por DFS y puedes estar sujetas a un monto mínimo por transacción. Ofertas no disponibles para uso personal, familiar o doméstico. Se pueden aplicar restricciones y requisitos adicionales a las transacciones con entidades gubernamentales o públicas.

Dell Financial Services | Portafolio de Soluciones de Pago



PAY AS YOU USE

Dell APEX Custom

(MX, CO, CL, BR)

Dell APEX Flex on Demand (bajo demanda)

Dell APEX Data Center Utility



PAY AS YOU GO

Rotación

Rotación de tecnología

PCFlex (solo México)

Propiedad

Propiedad de la tecnología

Crédito

Previsibilidad, Flexibilidad y Elección



Comunicarse con el representante de su región para obtener más detalles de la promoción.

Argentina y Chile:
Eduardo.Bollati@dell.com

Colombia y Perú:
Ana.Negret@dell.com

Nola:
Giorgiana.Rodriguez@dell.com

Brasil:
Marcela.Ortunho@dell.com

México:
Ana_Cecilia_Lopez@dell.com

Para financiamiento de VMware en América Latina:
Diego_Rissola@Dell.com

Obtener más información y contenido en la herramienta de mercadotecnia digital



Datos del Mundo Real para Decisiones de TI.

Live Optics es un software en línea, gratuito, que puede utilizar para recopilar, visualizar y compartir datos en su entorno de TI y cargas de trabajo.

Obtener Información para inversiones en TI más Inteligentes.

En la economía digital en evolución, las organizaciones necesitan optimizar las TI para innovar más rápido y seguir siendo competitivas en un mundo de múltiples nubes.

Pero las decisiones de inversión pueden parecer arriesgadas sin una visión clara y completa de su entorno de TI y cargas de trabajo actuales, especialmente cuando los presupuestos son limitados.

Agregar y analizar datos de almacenamiento individual, protección de datos, servidores y sistemas de archivos para tomar decisiones de compra puede conducir a un gasto excesivo. Para optimizar su infraestructura para preparar la nube, debe comprender cómo las cargas de trabajo se impactan entre sí en un entorno compartido a lo largo del tiempo. Live Optics crea transparencia, para que pueda ver y diagnosticar con precisión sus necesidades de TI únicas y controlar el proceso de compra.



Se usa Live Optics para tomar decisiones informadas de inversión en TI a la velocidad del negocio

Live Optics es un software gratuito, simple, remoto y que no requiere de agentes para recopilar datos sobre su entorno de TI. Transmite datos de carga de trabajo desde su almacenamiento, protección de datos, servidor y sistemas de archivos a un motor de análisis en línea, luego mide, analiza y combina las características de la carga de trabajo.

El panel de Live Optics muestra sus resultados como un resumen del desempeño individual en todos los sistemas y cargas de trabajo, para que pueda identificar áreas donde todo el sistema puede operar de manera más eficiente como un todo, a un costo potencialmente menor.

Se puede obtener una vista clara de los datos de su carga de trabajo en tan solo 24 horas. Si se desea, se puede compartir de forma segura las características de los datos con su equipo, asesores de confianza, proveedores de hardware o software, o de forma anónima con toda la comunidad de usuarios de Live Optics.

Tomar el control del proceso de compra. Obtener los datos que se necesitan en **24 horas** o menos.

Recopilar, visualizar y compartir las características de los datos de la carga de trabajo para ayudar a su organización a tomar decisiones **más inteligentes.**

[Regístrese en LiveOptics.com](https://www.LiveOptics.com)

Clue: Inteligencia Competitiva, todo en un solo lugar



- Herramienta de inteligencia competitiva de terceros
- Todo el contenido es producido por Dell.
- Contenido competitivo en almacenamiento, IP&S, servidor, redes, protección de datos, cargas de trabajo, nube, DTOD (Apex) y cliente
- Disponible para todos los socios metálicos, SP, distribuidores y, ahora, socios autorizados a través del portal de socios a nivel mundial

100+

Competidores/Temas

27,000+

Usuarios Activos Totales

5,500+

Usuarios Activos de Socios de Canal

**KLUE EN EL PORTAL DE SOCIOS DE
DELL TECHNOLOGIES**

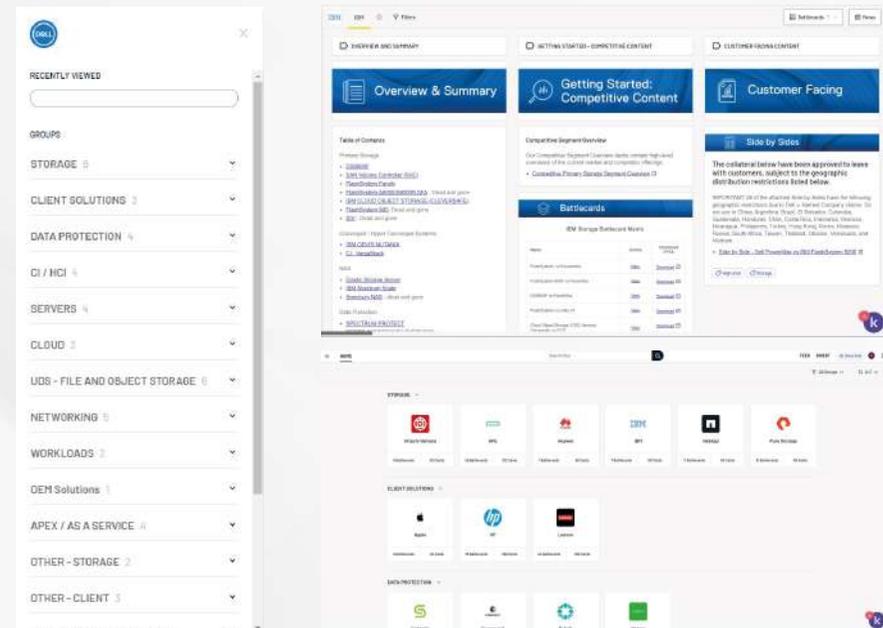


Enlace de registro de Dell Partner Klue:

<https://app.klue.com/account/auth/saml/dea9b485-f346-4c9f-b37c-3d5bba5533ce/>

Klue en el portal de socios de Dell Technologies:

<https://www.delltechnologies.com/partner/en-us/auth/sales/klue.htm>



ALMACENAMIENTO

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Conociendo nuestro portafolio de almacenamiento de DELL EMC

Dell PowerVault ME5

Almacenamiento básico especialmente diseñado y optimizado para SAN, DAS y Edge



SIMPLE

Fácil de instalar/configurar; simple de manejar análisis de almacenamiento proactivo; Listo para PowerEdge



RÁPIDO

IOP potentes, banda ancha; conectividad de host rápida; Servidor de 12 GB SAS



ACCESIBLE

Configuraciones de bajo costo y TCO; SW todo incluido fácil de adquirir; paga a medida que creces

ALMACENAMIENTO EN BLOQUE | MÚLTIPLES PROTOCOLOS | ALTAMENTE ESCALABLE | DIVERSOS CASOS DE USO



ME5012, ME5024, ME5084

Powerful, scalable storage for high-value workloads

Achieving business outcomes faster, more reliably



SAFETY & SECURITY



DATABASE APPLICATIONS

vmware
Microsoft

VIRTUALIZED APPLICATIONS



PowerVault ME5



SELECT EDGE WORKLOADS



HPC FILE SYSTEMS



BACKUP & ARCHIVING



VIRTUAL DESKTOPS

PowerVault ME5 Manager

Conociendo nuestro portafolio de almacenamiento de DELL EMC Dell Unity XT

Almacenamiento sin compromiso creado para un mundo multinube



DISEÑO PARA EL DESEMPEÑO

Acceso a datos de alta velocidad y baja latencia, arquitectura de control activo dual.



OPTIMIZADO PARA LA EFICIENCIA

DRR 3:1 garantizado, DevOps y iCDM integrados, 5-9' s1, gestión simplificada



CONSTRUIDO PARA MULTICLOUD

Imacenamiento ampliado sin problemas a la nube o consumo en la nube

SENCILLO, UNIFICADO, MULTIPROTOCOLO, ESCALABLE, TODO INCLUIDO, BAJO \$/GB



Software innovation powers the Unity XT 5.1 release

Unity XT 5.1 OE Update

Data Protection

Increased levels of local/remote protection



- Use more synchronous & asynchronous options
- Improves files, block and vVOL protection

Advanced File Storage

Deeper file data management



- Accurately report on file correlated stats
- Take advantage of unlimited quota grace periods

Software Defined

Enhanced availability & scale in the cloud



- Confidently run SDS with HA in the cloud
- Speed ordering with simplified pricing & capacity options

Cloud Tiering

Additional protocols & destination targets



- Expand private cloud destination options for tiered file data
- Support file tiering over NFSv4

Data Protection

Greater migration management options



- Flexibly manage migrations with Unisphere, REST API or Unisphere CLI

Conociendo nuestro portafolio de almacenamiento de DELL EMC

Dell PowerStore

Diseñado para la era de los datos



PowerStoreOS 2.0 update

Más innovación Empresarial

Mayor desempeño, escala



- Aumento de velocidad para todos los modelos de PowerStore
- NVMe sobre estructura (FC)
- Escalabilidad horizontal de AppsON

Inteligencia Mejorada

Mayor ahorro de costes, resiliencia



- Mejora de reducción de datos inteligente
- Paridad dual DRE
- Nivelación de metadatos SCM

Introducción a PowerStore 500

Entrada Económica

Ahora accesible para cualquier negocio



- Ahora a partir de tan solo \$28K
- Capacidad de 1.2PB en 2U
- Clústeres mixtos con otros modelos
- Bloque, archivo, vVols, contenedores

Conociendo nuestro portafolio de almacenamiento de DELL EMC

Dell PowerStore

Diseñado para la era de los datos



Cualquier carga de trabajo



Desempeño optimizado



Eficiencia con Compromiso

CENTRADO EN DATOS



Infraestructura programable



Dispositivo autónomo



Análisis de salud proactivo

INTELIGENTE



Arquitectura flexible



Desarrollo flexible



Consumo flexible

ADAPTABLE

Resumen de incentivos para socios

Los socios metálicos o autorizados obtendrán las siguientes cantidades por las unidades compradas a los distribuidores de almacenamiento autorizados y revendidas a los usuarios finales:

COMP SWAP

8% a Socio Metálico y
2% a Socio Autorizado
+2% Kicker

*solo para PowerStore y Unity XT
**Solo aplica para socios metálicos

1% a los socios
representantes de ventas

TECH REFRESH

1% a socio metálico

FRONT END DISCOUNT

Hasta 20 puntos de
descuento

**Se aplican los términos y condiciones del incentivo de traspaso de Dell Technologies. Se pueden aplicar términos y condiciones adicionales a través de su distribuidor asociado autorizado que rigen su participación en este programa.*



REGLA DE ORO:
REGISTRO DE OPORTUNIDADES

Programa de Demos Storage+

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Dell Technologies ofrece a los socios autorizados y de nivel metálico la oportunidad de comprar productos con grandes descuentos con el propósito exclusivo de que en el laboratorio de socios se ofrezcan demostraciones y pruebas de conceptos a los clientes finales.

El programa de demostración de almacenamiento de canales cubre:

- Productos Dell EMC para servidores, conexión de redes, almacenamiento+ con un descuento significativo
- Hardware con 36 meses de ProSupport NBD a un precio muy rebajado
- ProSupport NBD: opción para renovar al mismo precio por 24 meses adicionales
- Software del sistema operativo al mismo precio con un gran descuento con la opción de renovarlo al mismo precio por 24 meses adicionales
- Software independiente que se ofrece a \$0 (excluidos OS y VMware)
 - Ejemplo: Administrador de datos PowerProtect
 - El software Vmware solo está disponible cuando se solicita con Vxrail (por ejemplo, Vsan y VCF) con el mismo descuento que VXrail
- Posibilidad de revender el equipo de demostración y el software del sistema operativo comprados después de 9 meses
- Todo el software relacionado y el soporte Pro NBD no son transferibles y deberán comprarse al momento o revenderse

REQUISITOS PARA SOCIOS

- Programa abierto únicamente a distribuidores y proveedores de soluciones autorizados/Oro/Platino/Titanio.
- El socio deberá tener la competencia de cartera en el giro del negocio del pedido; de lo contrario, el socio deberá comprar servicios de implementación profesional con el producto que se solicita.
- Elegible para eMDF para socios para solicitar reembolso de acuerdo con las directrices de para los socios del AF21
- La compra y/o renta se limita a un conjunto de unidades (dos con requisito de replicación y/o múltiples laboratorios) por año fiscal
 - Ejemplo de matriz de unidades de almacenamiento: Unity 380F, Unity 480F, Powermax 2000, PowerProtect DD6900
- Compra y/o renta se limita a 1 matriz de servidor (dos con requisito de replicación y/o múltiples laboratorios) por año fiscal
 - Ejemplo de matriz de servidores: : R740, MX7000 Chassis, T440
- La compra y/o renta se limita a 2 SKU de conexión de red por serie por año fiscal
 - Ejemplo de serie: serie S, serie Z, SD WAN

Programa de Demos Storage+



Sistemas de Infraestructura Convergentes e hiperconvergentes

COMPRA

- Precios: El descuento de hardware depende del producto. Aplicable en configuraciones estándar (excluye SVB, códigos de pedido e ID de solución).
- Se puede revender después de 9 meses. Mantenimiento: 36 meses de PSNBD con el mismo descuento que el hardware.
- Licencia de software para el producto: \$0 por términos de SW únicamente (se excluyen SO y VMW). PSNBD por 36 meses.
 - El software VMware solo está disponible cuando se solicita con VxRail (por ejemplo, Vsan y VCF) con el mismo descuento que VxRail.
- Todos los socios elegibles (incluidos los autorizados).



Almacenamiento

RENTA

- Precios: Entrar en contacto con su representante de Dell DFS
- Periodo de renta: 12 meses.
- Mantenimiento: PSNBD Sin cargo por plazo de renta.
- Licencia de SW para el producto: \$0 por SW únicamente
- Distribuidores, socios Titanio, Platino y Oro elegibles (más los socios autorizados con capacitación Oro completada*).



Protección de Datos

SÓLO SW

- Precios: \$0 OS
- Mantenimiento: PSNBD por 36 meses
- Todos los socios son elegibles (incluidos los autorizados).
- La licencia de software no se puede revender ni transferir, es solo para fines de capacitación interna y demostración del cliente, y está sujeta al acuerdo de licencia de usuario final estándar de Dell.

Su participación en el programa de demostración está sujeta al acuerdo del programa de socios de Dell Technologies. Las compras directamente a Dell Technologies están sujetas al acuerdo de venta por escrito del revendedor o distribuidor que tenga con Dell y/o EMC que se aplique a los productos que se compran; en ausencia de dicho acuerdo de venta, las compras del revendedor a Dell Technologies están sujetas a los términos de venta aplicables de Dell.

*Los socios autorizados deberán contratar a su distribuidor para la renta

Recursos para el portafolio de Almacenamiento

Utiliza los nuevos recursos disponibles para almacenamiento, donde encontrarás el catálogo completo, precios de referencia y folletos que le permitirán considerarlo en su oferta de valor.



[Ver Catálogo](#)



[Descargar Folletos](#)



[Guía de soporte](#)

SERVIDORES Y NETWORKING

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

El más reciente portafolio de servidores Dell EMC PowerEdge

Specialized - EDGE&TELCO



Specialized - SCALE UP 4S



Specialized - GPU OPTIMIZED



RACK SERVERS



C-SERIES



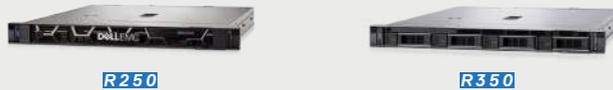
MODULAR COMPUTE SLED



*Disponible en Q2 2021

Q3 Actualizar a Dell EMC PowerEdge Server Portafolio

RACK SERVERS



TOWER SERVERS



*Disponible en Q3 2021

ITALICS:
ALL NEW INTEL ICE LAKE 2-SOCKET
SERVERS(Q2)

UNDERLINE: AMD MILAN(Q1)

TU MOTOR DE INNOVACIÓN

Tecnología y soluciones que te ayudan a innovar, adaptarte y crecer

Puntos de Discusión de PowerEdge

Adopción 15G

No permita que a sus clientes los sorprenda la infraestructura desactualizada y costosa

¡Hable de 15G!

Los servidores más nuevos son más poderosos y pueden hacer más que las generaciones anteriores, así que **se necesitan menos servidores para hacer el mismo trabajo**; esto reduce la complejidad en los ambientes del cliente y **ayuda al ahorro en recursos**, dinero y tiempo.

Tener menos servidores significa:

- Los encargados del data center pueden ocuparse de **proyectos más relevantes**
- **Ahorros en los costos** de operación ligados a refrigeración y consume de energía
- **Recuperación del espacio** en el datacenter para futuros cre

¿Por qué utilizar 15G?

- Hemos construido cada uno de nuestros modelos con una carga de **trabajo específica** en mente
- Hemos **expandido el portafolio** para que el cliente pueda adquirir exactamente lo que necesita
- Hemos incluido **servidores especializados** para diferentes cargas de trabajo y ambientes extremos
- Hemos **incrementado la seguridad** para ayudar a proteger los datos y el negocio
- Hemos **mejorado la gestión automatizada** para ahorrar tiempo y eliminar el error humano

Los servidores PowerEdge entregan la tecnología necesaria para ayudar a los clientes a innovar, adaptarse y crecer.

Tomando ventaja de un portafolio optimizado para la tecnología más reciente -> Nos adaptamos a las objetivos del cliente

Generando confianza con servidores diseñados con la seguridad intrínseca -> Mitigamos los riesgos y amenazas

Avanzando hacia la automatización total en la infraestructura con nuestro marco de herramientas -> Reducimos la carga de TI

Servidores para Aplicaciones Empresariales & Bases de Datos

La nueva generación de Servidores PowerEdge

Han sido diseñados para impulsar la innovación a través de la colaboración inteligente desde cualquier punto, utilizando la **3ª generación de procesadores Xeon SP de Intel y la 3er generación de procesadores EPYC de AMD.**

Los servidores PowerEdge se diseñan con enfoque en:

- Rendimiento mejorado
- Mayor velocidad de memoria
- Mejor escalabilidad
- Capacidad de actualización simple

Para clientes que buscan mejorar el rendimiento de sus aplicaciones empresariales y bases de datos:

- Mayor capacidad de procesamiento con CPUs más rápidos o con mayor cantidad de núcleos
- Mayor capacidad de memoria
- Uso de memoria optimizada para almacenamiento masivo
- Soporte para aceleradores

Modelos a considerar:

R650, R6525, R6515, C6520, R750, R7525, R7515, R840, R940xa

Ofrecen las siguientes características:

- Gran cantidad de núcleos
- DIMM de alta capacidad de 32 GB/núcleo
- Frecuencia más alta
- Soporte para GPU DW/FPGA

KPI's

- Crecimientos dentro de la misma plataforma (Scale-up)
- Administración simplificada
- Redundancia en componentes

Servidores para cargas de trabajo emergentes (Edge, HPC, AI, ML/DL)

La nueva generación de Servidores PowerEdge

Han sido diseñados para impulsar la innovación a través de la colaboración inteligente desde cualquier punto, utilizando la 3ª generación de procesadores Xeon SP de Intel y la 3er generación de procesadores EPYC de AMD.

Los servidores PowerEdge se diseñan con enfoque en:

- Rendimiento mejorado
- Mayor velocidad de memoria
- Mejor escalabilidad
- Capacidad de actualización simple

Para clientes que persiguen la cargas de trabajo emergentes (Edge, HPC, AI, ML/DL):

- Soporte a procesadores especializados
- Soporte a componentes especializados (GPU, FPGA, Comunicaciones, Memoria)
- Configuraciones ultra densas (memoria o almacenamiento)
- Escalabilidad horizontal
- Soporte a condiciones extremas o en escenarios atípicos

Modelos a considerar:

XR11, XR12, XR2, R750xa, XE8545, R750, R7525, R6525, R650

Ofrecen las siguientes características:

- Procesadores de propósito específico
- Soporte a memoria no volátil I
- Mayor cantidad de canales de memoria
- Plataformas especializadas de alto rendimiento para cargas complejas (Inteligencia Artificial)
- Preparados para soportar condiciones fuera del datacenter (rugged)

KPIs:

- Plataformas específicas para diferentes escenarios
- Capacidades de gestión e integración extendidas aún fuera del datacenter
- Seguridad mejorada con revisión nativa de componentes instalados

Servidores para virtualización, consolidación de su datacenter o integración con la nube

La nueva generación de Servidores PowerEdge

Han sido diseñados para impulsar la innovación a través de la colaboración inteligente desde cualquier punto, utilizando la 3ª generación de procesadores Xeon SP de Intel y la 3er generación de procesadores EPYC de AMD.

Los servidores PowerEdge se diseñan con enfoque en:

- Rendimiento mejorado
- Mayor velocidad de memoria
- Mejor escalabilidad
- Capacidad de actualización simple

Para clientes que persiguen la virtualización, consolidación de su datacenter o integración con la nube:

- Mayor conteo de núcleos con frecuencia media
- Densidad de memoria por unidad de rack
- Soporte a virtualización de componentes como GPU
- Velocidad en almacenamiento y comunicaciones
- Facilidad de gestión e integración

Modelos a considerar:

R750xs, R650xs, R6515, R6525, R7515, R7525, MX750C, C6520, C6525

Ofrecen las siguientes características:

- Mejor relación de densidad de núcleos y memoria por unidad de rack
- Versatilidad de componentes de comunicación soportados
- Funciones de encriptación nativas para memoria, almacenamiento y ejecución
- Configuraciones All-flash o NVME

KPIs:

- Crecimiento por nodos (Scale-out)
- Mayor cantidad de VMs por nodo
- Administración automatizada
- Integración con plataformas de gestión de terceros

Portafolio completo

Administre su infraestructura en todo su ciclo de vida

Dell Secure Component
Verification

OpenManage SEKM

Plugin SupportAssist

OpenManage Mobile

OpenManage Modular

Plugin del Administrador
de Energía

Plugin del Administrador
de Actualizaciones

CloudIQ

Modelo Adaptivo



Ahorros reales en tareas cotidianas

88% menos tiempo en instalación inicial

+99% más rápido en revisiones de configuración y firmware

El siguiente paso hacia la **adopción de nube**

iDRAC

Instrumentación completa e inteligente embebida en nuestros servidores

APIs

Promociones MyRewards para Servidores

Para los representantes de y/o técnicos del Socio de soluciones MyRewards

Al vender los servidores PowerEdge seleccionados:



Elegibilidad (Nivel de Socio):

– Socios Autorizados

Válido desde el 29 Octubre 2022
hasta el 03 Febrero 2023



Ir a **My Rewards**
y explorar más
promociones

Productos aplicables	Puntos MyRewards	Límite de pago:
PowerEdge Server MX Series ¹ (Include MX750c)	Hasta USD 150 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R450, R550	Hasta USD 125 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R650 + 3 Years ProSupport Plus	Hasta USD 100 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R650xs	Hasta USD 100 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R6515, R6525	Hasta USD 75 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R750 + 3 Years ProSupport Plus	Hasta USD 125 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R750xa, R750xs	Hasta USD 125 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R7515, R7525	Hasta USD 75 en puntos MyRewards	100 Unidades
PowerEdge Server R8402, R940, R940xa ³	Hasta USD 150 en puntos MyRewards	100 Unidades

¹ Eligible only in Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Mexico, Peru and Puerto Rico.

² Eligible only in Argentina, Brazil, Chile, Colombia and Mexico.

³ Eligible only in Brazil and Mexico.

• Estos programas están sujetos a los Términos y condiciones de MyRewards que se pueden encontrar en delltechnologies.com/MyRewards

• La línea de productos VxRail NO es elegible para el pago de MyRewards contra esta promoción.

• (*) Consulte la Guía de promociones de MyRewards para conocer los productos/SKU elegibles y los detalles de pago.

• El pago de la promoción tiene un tope a nivel de unidad. El pago de MyRewards NO se emitirá para ningún pedido/unidad facturada después del límite de unidades.

• El pago de la promoción tiene un límite de hasta 100 unidades en total por uso final por socio por trimestre.

• La emisión de puntos MyRewards queda a discreción exclusiva del administrador de MyRewards. Cualquier punto que NO se distribuya a los miembros vencerá 2 semanas después de la fecha límite del período de reclamo.

Programa de Adquisición de Producto para Demostración

Servidor, Conexión de Red y Almacenamiento



El programa de adquisición de demostraciones (también conocido como No para reventa - NPR) ofrece a los proveedores de soluciones de socios elegibles que participan en el programa de socios de Dell EMC y a los distribuidores autorizados un precio especial en la compra de equipos para demostración.

Requisitos:

- Socios de nivel metálico (Oro/Platino/Titanio) o distribuidores.
- El propósito será realizar demostraciones, pruebas de concepto o impartir capacitaciones internas.
- Se limita a los siguientes valores por año fiscal por socio:
- > 5 servidores de los siguientes:
- Modular (serie MX)
- 2 enchufes en estante de corriente principal (R640, R740, R740xd, R740xd2)
- 4 enchufes (R840, R8940, R940xa)
- 5 computadoras en red
- El socio puede revender el equipo después de 12 meses de uso.
- El equipo se puede adquirir por compra o por MDF (ganado o propuesta).
- Disponible en todos los países de América Latina.

Para comprar equipo de demostración, hay que seguir estos pasos:

LLENAR EL FORMULARIO

- A. Solicitar el formulario al equipo de NFR al correo: NFR_LATAM@dell.com
 - B. Llenar el formulario y especificar a detalle el uso final del equipo para la demostración.
 - C. El Socio enviará el caso comercial completo como respuesta y recibirá una aprobación por escrito dentro de 5 días hábiles.

PAM/TSR

- A. Una vez aprobado, su Gerente de Cuenta de Socio (PAM) se pondrá en contacto con el Representante Técnico de Ventas (TSR) especialista local para trabajar en la configuración y ofrecer el mejor descuento disponible.

APROBADO

- A. Finalmente, después de la validación técnica de la configuración y la generación de una ID de solución, se ingresará a DellStar.
 - B. El socio deberá aprobar el descuento dentro de la herramienta para que se genere la cotización con el descuento final.

SOLUCIONES CLIENTE DELL

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

En Pocas Palabras



EXPERIENCIA DE PELÍCULA

El programa de recompensas que En Pocas Palabras y Dell Technologies trae para ti.

intel®

Windows 11

¿Qué es En Pocas Palabras?

Serie de videos de Dell Technologies que le permitirá descubrir cómo funcionan los programas y herramientas que se ofrecen a los Partners en breves episodios de tan sólo 5 minutos.

¿Qué es Experiencia de Película?

Experiencia de Película es el concurso de En Pocas Palabras que pone a prueba tu nuevo conocimiento adquirido en los episodios y te da la oportunidad de ganar la suscripción a tu streaming favorito todos los meses.

Comienza a ganar con [Experiencia de Película >](#)

¿Quieres conocer más de En Pocas Palabras y Experiencia de Película?



Promoción Client CS y servicios LatAm

Para los representantes de y/o técnicos del Socio de soluciones MyRewards



Elegibilidad (Nivel de Socio):

– Socios Autorizados

Válido a partir del 29 Octubre 2022
hasta el 03 Febrero 2023



Ir a **My Rewards**
y explorar más
promociones

Productos Clients

Productos aplicables	Puntos MyRewards	Límite de pago:
Latitude 5000 Series with +3 Years ProSupport (**)	Hasta US 5 en puntos MyRewards	500 Unidades
Latitude 7000 Series	Hasta US 10 en puntos MyRewards	500 Unidades
Latitude 9000 Series	Hasta US 15 en puntos MyRewards	500 Unidades
Latitude Rugged	Hasta US 15 en puntos MyRewards	500 Unidades
OptiPlex 5000 Series	Hasta US 5 en puntos MyRewards	500 Unidades
OptiPlex 7000 Series	Hasta US 10 en puntos MyRewards	500 Unidades
Precision Workstation	Hasta US 15 en puntos MyRewards	500 Unidades
Vostro Notebook	Hasta US 5 en puntos MyRewards	500 Unidades
Vostro Desktop	Hasta US 5 en puntos MyRewards	500 Unidades

- (**) 3, 4 o 5 años de ProSupport o ProSupport Plus conectados a Latitude 3000, 5000 y OptiPlex 3000 Series (solo PDV)
- * El pago de la promoción tiene un límite de hasta 500 unidades en total por Socio por trimestre. El pago de la promoción está limitado a nivel de unidad. Los puntos MyRewards NO se emitirán para ningún pedido/unidad facturada después del límite de la unidad.
- * El administrador de MyRewards puede conservar hasta el 10 % de los puntos de cada reclamo de venta aplicable.
- Estas promociones están sujetas a los Términos y Condiciones de MyRewards que se pueden encontrar en delltechnologies.com/MyRewards
- (*) Consulte la Guía promocional de MyRewards para conocer los productos disponibles/SKU y los detalles de pago.
- La emisión de puntos MyRewards queda a la entera discreción del administrador de MyRewards. Todos los puntos NO distribuidos a los miembros caducarán 2 semanas después de la fecha límite del período de reclamación.
- Esta promoción NO es válida para Partners de OEM, GSI, NSP, CSP y para los Federal y Global Alliance Partners.
- El pago de la promoción está limitado a nivel de unidad. El pago de MyRewards NO se emitirá para ningún pedido/unidad facturada después del límite de la unidad.
- El pago de la promoción tiene un límite de hasta USD 10.000 en puntos MyRewards por representante de ventas e ingeniero de sistemas por trimestre.

Catalogo Client Solutions

PCs



[VER CATÁLOGO](#)

Soluciones de colaboración



[VER CATÁLOGO](#)

Monitores



[VER CATÁLOGO](#)

Carrying Cases



[VER CATÁLOGO](#)

Exploren los diseños 3D de nuestra línea comercial

Latitude

[Latitude Rugged 5430](#)
[Latitude Rugged 7330](#)
[Latitude 5430](#)
[Latitude 7320 Detachable](#)
[Latitude 7530 2in1](#)
[Latitude 9430 2in1](#)
[Latitude 9330 \(Yellowstone\)](#)

Optiplex

[Optiplex 3000 MFF \(Troy\)](#)
[Optiplex 3000 SFF \(Troy\)](#)
[Optiplex 3090 Ultra \(Meerkat\)](#)
[OptiPlex 3280 \(Impala\)](#)
[OptiPlex 5000 Micro \(Plymouth\)](#)
[OptiPlex 5000 SFF \(Plymouth\)](#)
[OptiPlex 5400 AIO \(Nazca\)](#)
[OptiPlex 7000 Desktop \(Kyoto\)](#)
[OptiPlex 7000 Micro \(Kyoto\)](#)
[OptiPlex 7000 SFF \(Kyoto\)](#)
[OptiPlex 7090 Ultra \(Meerkat\)](#)
[OptiPlex 7400 AIO \(Pompeii\)](#)

Precision

[Precision 3470 \(Broadmoor\)](#)
[Precision 3571 \(Broadmoor P MLK\)](#)
[Precision 5770 \(Stradale P MLK\)](#)
[Precision 7760 \(Cinnamon Bay 17\)](#)
[Precision 3460 SFF \(Kyoto P SFF\)](#)
[Precision 3660 MT \(Rota\)](#)
[Precision 5820 Tower \(Matira 3\)](#)
[Precision 7865 \(Panther\)](#)

Monitor

[Monitor C1422H](#)
[Monitor C3422WE \(core product\)](#)
[Monitor U3223QZ](#)

Client Peripherals

[Acadia webcam WB7022](#)
[Adapter Speakerphone MH3021P](#)
[KM5221W Windsor Keyboard & Mouse](#)
[KM7321W](#)
[MS7421W](#)
[WL5022](#)
[WL7022](#)
[DA 305 mobile adaptor](#)
[Thunderbolt 4 Dock WD22TB4 \(salomon\)](#)
[Dell Speakerphone - SP3022 \(Mozart\)](#)
[Acadia Webcam](#)
[Dual Charge Dock HD22Q \(Atomic\)](#)



SERVICIOS

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

Servicios de Dell Technologies

Impulsar la rápida Adopción y Optimización de sus Tecnologías Digitales



Servicios de Consultoría

Lograr resultados comerciales mediante una orientación estratégica y ejecución experta.



Servicios de Implementación

Acelerar la adopción de tecnología con una implementación diseñada para ustedes.



Servicios de Soporte

Maximizar la productividad con el soporte de expertos respaldado por tecnología proactiva y predictiva.



Servicios de Gestionados

Obtener el valor de la transformación digital para los sistemas del cliente, el almacenamiento, las copias de seguridad y la infraestructura convergente.



Servicios de Educación

Desarrollar y retener talentos de TI valiosos a través del aprendizaje continuo.

**OPTIMIZAR EL
TIEMPO PARA
OBTENER VALOR**

**ACELERAR LAS
IMPLEMENTACIONES**

**AHORRO INMEDIATO
DE LOS COSTOS**

**REDUCIR EL RIESGO
EMPRESARIAL**

Visitar la sección de [servicios](#) del portal de socios de Dell Technologies para obtener más información.

Los beneficios de incluir siempre Servicios

Estamos a su lado cuando se trata de experiencia, incentivos y opciones.

Flexibilidad para Elegir

Les ofrecemos opciones sobre cómo incluir servicios y ofrecer más valor a sus clientes.

Revendan nuestros servicios, entreguen sus propios servicios, co-entrega* con nosotros o hagan una combinación.

Reventa de servicios de Dell Technologies

Obtener generosos descuentos¹ en compras directas de Dell Technologies y mediante distribución.

Más del

96%

de satisfacción general con ProSupport Plus²

Hasta un

82%

menos de tiempo de planificación con ProDeploy o ProDeploy Plus³

Hasta el

99.5%

de los clientes ven el valor directo de los Servicios de Residencia⁴

Presten sus Propios Servicios

Los socios con competencias en servicios venden más productos y servicios que los socios sin capacidades de entrega.

Los socios de entrega venden el

70%

de los productos⁵ vendidos a través del canal

Los socios de entrega venden el

79%

de los servicios de implementación⁵ vendidos a través del canal

Los socios de entrega venden el

77%

de los servicios de soporte^{**5} vendido a través del canal

Visite la [sección de servicios](#) del portal de socios para obtener información completa sobre todas las ofertas y oportunidades de servicios de Dell Technologies.

*La opción de co-entrega está disponible en un amplio espectro de la cartera de productos de Dell Technologies.

** La habilitación de soporte no está disponible en algunas ubicaciones, incluida América del Norte.

1-5 La información de la nota al pie está en las notas de la diapositiva.

Renovaciones de servicios



Renovaciones de servicios

Fortalecimiento de las relaciones con los clientes e incremento de los ingresos por servicios

Herramientas de habilitación de renovaciones*

Acceda a un conjunto de herramientas, capacitación y activos diseñados para facilitar el proceso de renovación.

Enfoque en la venta

Visibilidad superior de oportunidades

Reciba los informes de renovación con hasta 4 trimestres de antelación.

Conversaciones tempranas

Prestaciones preferentes de los titulares

Los beneficios ayudan a generar ingresos de servicios en dólares.

Mayor margen de potencial

Para obtener más información, visite la página de renovación de servicios en el Portal de socios de Dell Technologies.

**El acceso a algunas herramientas de habilitación es por invitación*

Formación y certificaciones de servicios

Actualizaciones de capacitación y certificación

Consulte la Matriz de habilitación de [prestación de servicios](#) como punto de partida para las oportunidades de prestación de servicios de Dell Technologies.

Para obtener actualizaciones de capacitación sobre certificación de servicios, visite la sección Experiencia de servicios de [Partner Academy](#).



Capacitación en ventas y activos

Para obtener más información sobre la capacitación en servicios y los activos de ventas, visite [la Partner Academy](#) y la sección Servicios en el [Portal de socios de Dell Technologies](#).



Tour de Configuración Virtual de Dell Technologies

¡Reserve hoy mismo su recorrido por los servicios de Configuración Virtual!

Ya sea que esté agregando nuevos equipos a un centro de datos o implementando computadoras portátiles para los usuarios finales, puede contar con los servicios de Dell Technologies. Descubra cómo los servicios de Dell Technologies pueden ayudarlo a optimizar procesos, reducir costos y avanzar hacia una prestación sin intervención.

La experiencia incluye un recorrido de 360° por nuestros centros de configuración global, donde fabricamos, configuramos y enviamos sistemas totalmente personalizados a ustedes y sus clientes exactamente cuando y donde los necesiten.



Comunicarse con su ejecutivo de cuentas de ventas de servicios o envíen un correo electrónico a CS.Virtual.Tour@Dell.com.

Si vendes, ganas

51

Programa de incentivos para que los socios aceleren sus futuros objetivos de aprendizaje e impulsen la experiencia técnica

Obtenga capacitación gratuita cuando venda ofertas de capacitación del portafolio de Dell Technologies Education Services*

1

Vendes

Los socios venden ofertas de Dell Technologies Education Services

Mejora los resultados del cliente a través del desarrollo de habilidades técnicas

Socios elegibles

2

Ganas

La empresa asociada obtiene créditos de formación (TC)

Reduce la inversión en formación de socios

Gana TCs equivalentes al 4 % de las reservas en educación²

Los ingresos TC del socio se pagan trimestralmente, los TC son válidos durante 12 meses

3

El socio se capacita, se certifica y adquiere competencias críticas¹

Aumenta las oportunidades para los socios

TC canjeables por³

Formación en Dell Technologies
Centro de Aprendizaje Bajo Demanda (ODLC) para la prestación de servicios de socios
Certificación profesional comprobada

**No se requiere ninguna acción para que los socios participen. Los socios elegibles serán automáticamente registrados en función de sus ventas trimestrales de educación al cliente.*

1 Las competencias definen los requisitos para estar calificado para prestar servicios profesionales y de campo.

2 Las ganancias en TC provenientes de U Sell U Earn equivalen al 4 % de las reservas de ofertas de servicios educativos, a partir de 1 dólar.

3 Los TC provenientes de U Sell U Earn son canjeables para toda la capacitación DTES, incluidos los planes de estudio para IE, TA y currículo SA.

Consulte los activos de U Sell U Earn para obtener más información.

Contacto con el Channel Services Helpdesk

Un equipo global con conexiones locales: estamos donde usted está, todos los días

El Channel Services Helpdesk proporciona un soporte integral y proactivo

Incorporación de servicios

Herramientas de prestación de servicios

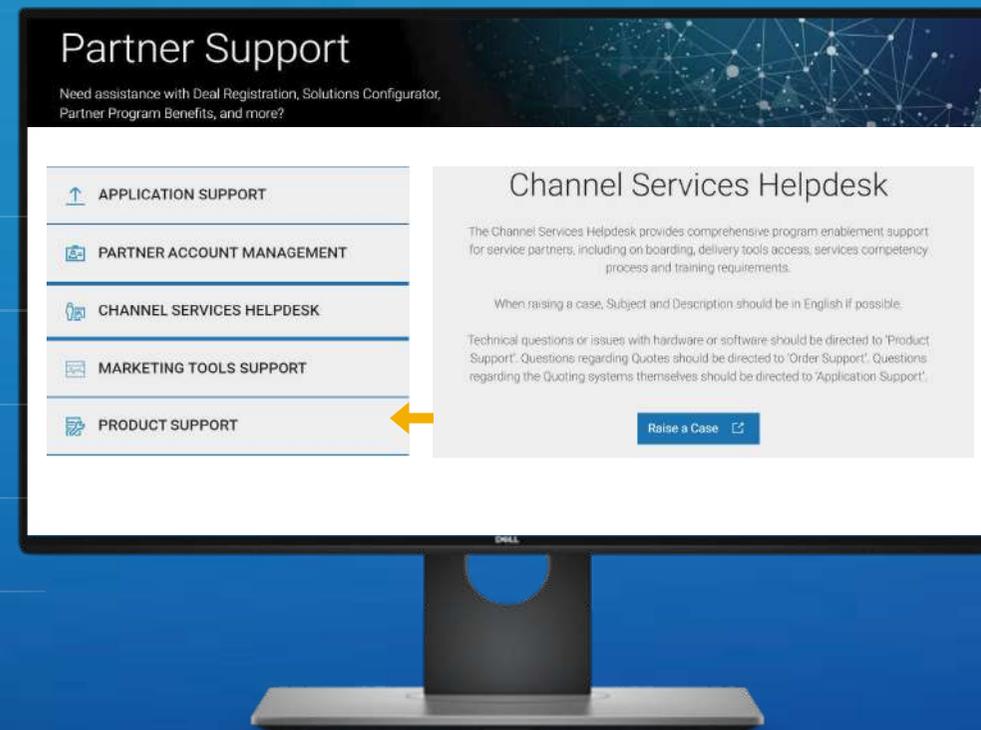
Seguimiento y monitoreo

Autorizaciones y derechos

Proceso de competencia y requisitos de capacitación

Apoyo operativo y habilitación

Portal de socios de Dell Technologies ›



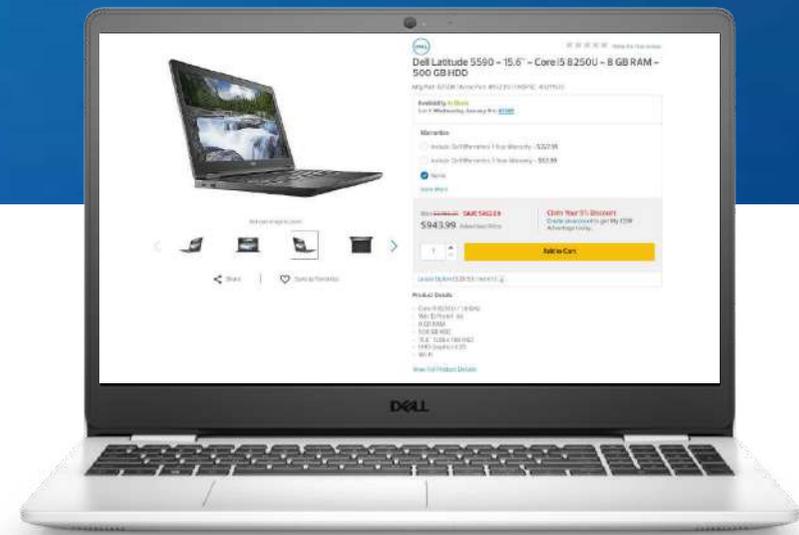
Programa Dell Recommends

Dell Recommends* es un programa de logotipo de Servicios que se puede syndicar a todos los sistemas de hardware de Dell aplicables. Está diseñado para mostrar automáticamente un logotipo personalizado con una ventana emergente que muestra los servicios más vendidos en cada línea de negocio de hardware.

Dell Recommends promocionará los servicios en el punto de venta online de los Partners a través de su tienda web. Simplifica el proceso de pedido y se integrará en el pedido de hardware.

Por qué implementarlo:

- Aumenta los ingresos y los descuentos
- Reciba actualizaciones, funciones adicionales y mayor cobertura de productos sin cambios de código en su sitio web
- Personalice el tamaño y estilo de su logotipo para las páginas de sus productos
- Se integra perfectamente con sus sistemas de comercio electrónico
- Las promociones de NPOS pueden estar marcadas en su página web
- Se implementa y mantiene fácilmente a través de un código personalizado y SKU mapping administrado por 1WorldSync
- Si actualmente está syndicando contenido, el logotipo de Dell Services también puede mostrarse además de su contenido actual sin tener que cambiar los syndicadores
- Capacidad de creación de informes sólida
- Sin costo por participar



Visite dell.cnetcontent.com para comenzar ›

**Dell Recommends está disponible en EE. UU., Canadá, América Latina y algunos países europeos.*

Visite el enlace anterior para obtener más información.

Ventas de servicios y recursos de marketing

CAPACITACIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS	<p>Añada a favoritos la página de Dell Technologies Services para obtener las últimas noticias y materiales de marketing.</p> <p>Academia para socios de Dell Technologies:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en ventas de servicios • Capacitación en competencia de servicios • Actualizaciones de certificación de servicios – Página de Experiencia de servicios <p>Matriz de habilitación de prestación de servicios – Implementación de servicios e información de certificación de soporte</p> <p>Competencias comprobadas de servicios para socios – designación de servicios para socios de servicios con amplia experiencia en la prestación de servicios.</p>
ASESORAMIENTO	Asesoramiento
APEX	<u>APEX</u>
SEGURIDAD	<p>Recuperación cibernética</p> <p>Detección y respuesta gestionadas (MDR)</p>
IMPLEMENTACIÓN	<p>ProDeploy para clientes</p> <p>ProDeploy para empresas</p> <p>Co-prestación de servicios</p> <p>Requisitos de implementación de prestación de servicios</p> <p>Migración de datos</p> <p>Servicios de Residencia</p>
SOPORTE	<p>ProSupport para clientes</p> <p>ProSupport para empresas</p> <p>Requisitos de implementación de prestación de servicios</p> <p>Servicio de optimización de infraestructura</p>

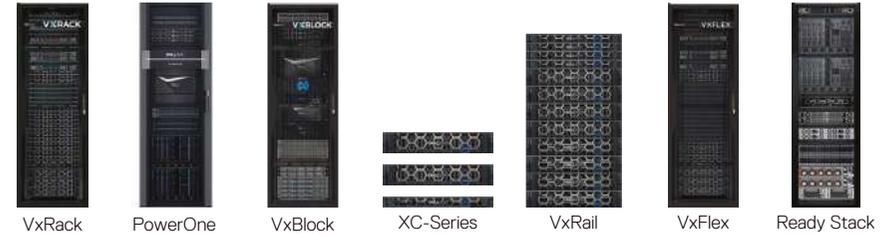
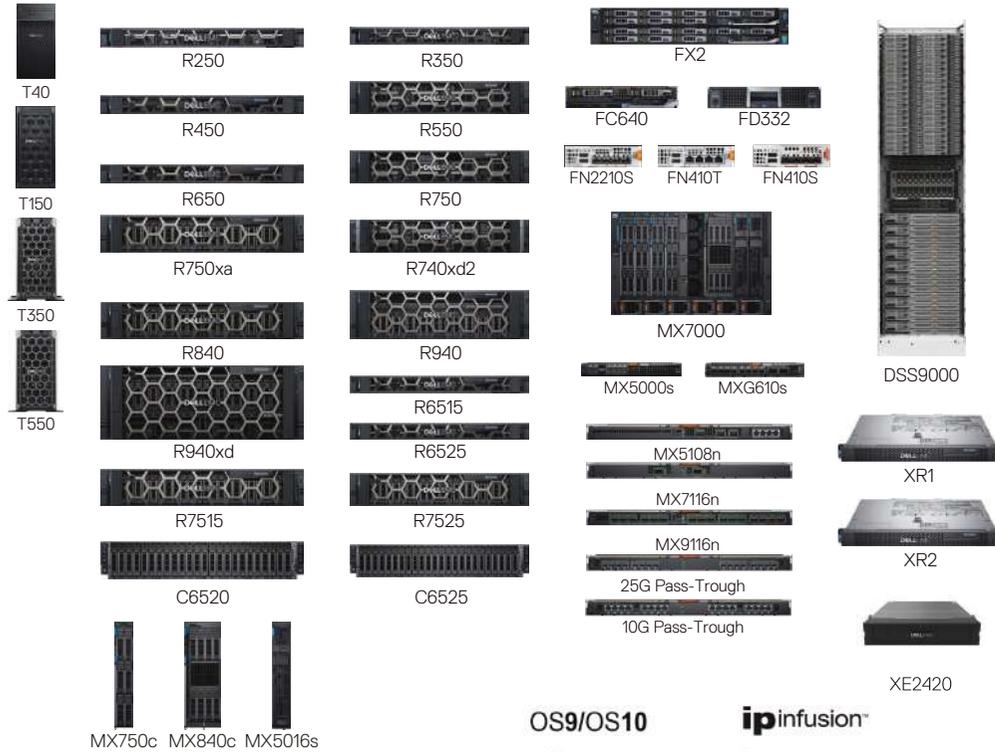
CHANNEL SERVICES HELPDESK	El Channel Services Helpdesk (CSH) asiste a todas las consultas del programa de servicios.
INFORMACIÓN SOBRE EL PROGRAMA	<p>Centro de Incentivos: un recurso integral para obtener información sobre reembolsos, MDF y otros incentivos</p> <p>Renovaciones de servicios: información sobre esta oportunidad de ingresos adicionales</p>
CENTRO DE CONOCIMIENTOS	Acceda a los últimos activos de ventas de los socios en el Portal de ventas y Centro de conocimiento de Dell Technologies
HABILITACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	<p>Guía de requisitos y beneficios de habilitación de prestación de servicios</p> <p>Guía de métricas y beneficios de la prestación de servicios</p> <p>Guía operativo de la habilitación de la prestación de servicios</p>

Utilice Firefox o Google Chrome para visitar los enlaces. Se recomienda copiar el enlace en el navegador para acceder a la información.

Soluciones empresariales | Catálogo

PowerEdge Server Towers - Racks - Modular - Extreme - Rugged

CI / HCI



Data Protection



OS9/OS10

ipinfusion™

CUMULUS

Pluribus NETWORKS

VERSA NETWORKS

big switch NETWORKS

Open Switch

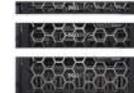
VMWARE NSX

velocloud vmware

Special Solutions / Select Program

VSCALE™

DELL EMC PARTNER PROGRAM Tech Connect - Select



Validated Data Center Architecture

Partner Program / Tech Select

Ready Solutions / Bundles / NodesM sModular Data Center

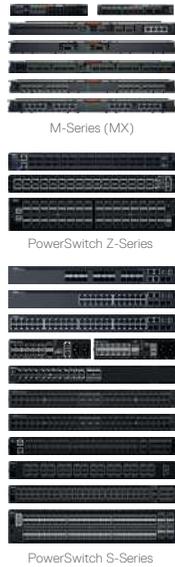
DELL Technologies PARTNER PROGRAM

intel®

Soluciones empresariales | Catálogo

Networking

Data Center - Campus / Branch - Wireless - SD-WAN
-SAN - HPC - Infiniband - Open Network



Networking



Software & Tools

Storage Applications & Tools

- Storage Ressource
- Management Suite
- Storage Analytics
- Cloud Tiering Appliance VE
- AppSync
- PowerPath
- VxFlexOS (Software Defined Storage)
- Data Domain Virtual Edition
- UNITY Virtual Edition
- ISILON SD Edge

Data Protection Software

- RecoverPoint for Virtual Machines
- Data Protection Advisor
- Data Protection Suite Enterprise Edition
- Data Protection Suite for Applications
- Data Protection Suite for Archive
- Data Protection Suite for VMware
- Networker
- Power Protect
- Recover Point
- Avamar

Applications & Tools

- Open Manage Enterprise
- Live Optics
- CloudLink KMS
- Encryption
- Enterprise / Personal (formerly Dell Data Protection)



Centro de Conocimientos y Herramientas de Marketing

E.A.S.Y.

Dónde ir en el Portal de Socios?

www.DellTechnologies.com/Partner

E DUCAR

Centro de Generación de
Demanda

Instituto de Marketing

Marketing digital

Directrices de la marca

A CTIVAR

Herramienta de
Marketing Digital

- Activar Correos Electrónicos
- Activar en Redes Sociales
- Activar Contenido Web
- Descargar y Mejorar su Propia Campaña
- Analizar

S ELL (VENDER)

Centro de Conocimiento para
el contenido de
productos, soluciones y
servicios, incluida información
sobre la competencia.

FOR Y OU

(PARA USTEDES)

MyRewards

DELLTechnologies
PARTNER PROGRAM

GUÍA PROMOCIONAL SOCIOS AUTORIZADOS

Playbook Trimestral – Q4FY23