

Registro de Oportunidades

Partner Training FY23

 **DELL**Technologies



Estimado Socio

El objetivo de esta presentación es señalar las principales reglas del programa de Registro de Oportunidades, ingreso de oportunidades y comunicación con Deal Registraton



Contenido

Deal Registration

1. Ingreso de Oportunidades desde el Portal
2. Reglas por Sector
3. Resolución de Oportunidades
4. ¿Cómo contactar a Deal Registration? – Case Management
 - 4.1. Extensión de Oportunidades
 - 4.2. Actualización de Productos
 - 4.3. Resolución de Casos

Registro de Oportunidades

1. Deal Registration se encarga de verificar y proteger las oportunidades o proyectos que se encuentren registrados/aprobados ya sean directas o de socios
2. Los Socios deben ingresar sus oportunidades desde el Portal de Socios
3. Deal Registration revisará todas las oportunidades por orden de ingreso, la primera oportunidad registrada será la primera procesada
4. Toda oportunidad registrada debe cumplir con los parámetros requeridos para ser validada: revenue, usuario final, justificación del proyecto
5. Deal Registration puede, a su discreción, aprobar o rechazar oportunidades en base a la información brindada por el socio

1. Ingreso de Oportunidades desde el Portal de Socios

Registro de Oportunidades – Portal de Socios



Inicio Oportunidades Solicitudes de aprobación Informes Casos Candidatos Solicitudes de carga masiva de clientes potenciales

1

2

Welcome

3 Perfil de mi compañía

Administrador de canal:

Nombre de plan de socio:

Nivel de programa:

Ruta de compra:

Ruta de compra de productos especializados:

Distribuidor de almacenamiento preferido:

1. [Oportunidades](#): ver listado de oportunidades registradas
2. [Casos](#): Herramienta para crear casos relacionados a sus oportunidades. Principal medio de comunicación con Deal Registration
3. [Información del Socio](#): Tipo de socio, Administrador (PAM), Rutas de compras
4. [Registrar una oportunidad](#): Crear un registro y enviarlo para revisión de Deal Registration

Quick Links

4 [Registrar una oportunidad](#)

- [Ver Mis oportunidades](#)
- [Cierre de este mes](#)
- [Registrar un cliente potencial](#)
- [Ver mis clientes potenciales](#)
- [Ejecutar informe de distribución](#)

Elementos recientes

No hay registros que mostrar.

Buscar

Buscar todo

Ir

Registro de Oportunidades – Portal de Socios

Nueva Oportunidad
Seleccionar tipo de registro Oportunidad

Seleccione un tipo de registro para la nueva oportunidad.

Seleccionar tipo de registro Oportunidad

Tipo de nuevo registro

Tipos de registro Oportunidad disponibles

Nombre de tipo de registro	Descripción
Deal Registration for Existing End Customer	Selection to submit a deal for a previously saved customer.
Registro de Oportunidades	Selection to submit a deal for a new customer.

Registro de Oportunidades – Portal de Socios

Acelere la revisión de ofertas mediante la selección a continuación de un cliente previamente usado o bien puede [crear un nuevo cliente](#)

Lista de Clientes

Seleccionar	Account Name	Account Department	Mailing Street	Mailing City	Mailing State/Province/Region	Mailing
<input checked="" type="radio"/>	Abonos del Pacífico - Abopac	Informática	Santa Ana. Del Peaje de Ciudad Colon 500 mts al este	Santa Ana	San Jose	

Nuevo cliente

Detalles del usuario final

País del usuario final	<input type="text" value="--None--"/>
Nombre de la cuenta del usuario final *	<input type="text"/>
Dirección postal del usuario final	<input type="text"/>
Ciudad del usuario final *	<input type="text"/>
Código NIF de usuario final *	<input type="text"/>
Estado o provincia del usuario final *	<input type="text"/>
Código postal del usuario final	<input type="text"/>
Departamento del usuario final	<input type="text"/>
Segmento del Usuario Final	<input type="text" value="--Ninguno--"/>
Sitio Web del Usuario Final	<input type="text"/>

Seleccione el usuario final de la oportunidad y agregue el cliente existente y su contacto a la oferta; de ser un usuario nuevo utilizar la opción crear un nuevo cliente.

Al momento de crear un cliente, completar los campos con información correcta.

Si la información del usuario final (Dirección, cédula jurídica, correo electrónico corporativo) no es completa o correcta, las oportunidades no serán aprobadas.

Registro de Oportunidades – Portal de Socios

Registration information (Automatically populated- Do not edit)

Cuenta del socio	Etapa	Planificar - 1% ▾
Propietario de oportunidad	Rubi Dennis Hernandez Dominguez	ID de solución OSC [no editar]

Detalles de Oportunidad

Lead de canal	<input type="text"/>		Origen de la campaña principal	<input type="text"/>
ID de lead de canal	<input type="text"/>		ID de campaña principal	<input type="text"/>

Submission Status

Estado del envío Agregue productos con ayuda del enlace [Agregar producto] siguiente o desplácese a la lista de "Productos" relacionada y seleccione [Agregar producto] antes de hacer o aprobación]. Los precios no están disponibles online. Póngase en contacto con su representante de Dell para consultar precios.

[Guardar y agregar producto](#) [Cancelar](#)

Hacer click en guardar y agregar productos para ir al catalogo y agregar los productos requeridos al registro

- Al registrar los productos en la oportunidad el valor de los mismos debe ser igual o mayor a 15,000 USD
- Los proyectos de renovación de garantías de productos Dell deben incluir el listado de productos, modelos y service tags para ser revisados
- Los proyectos de renovación de garantías de productos EMC no son procesados a través de Deal Registration, contacte a su ejecutivo de cuentas para mayor información

Una vez ingresada la información, productos y distribuidor (de ser necesario) puede ingresar el registro.

Registro de Oportunidades – Portal de Socios

Selección de productos para Oportunidad TESTTESTEST

Introduzca su palabra clave y criterios de filtro y haga clic en Buscar para comenzar la búsqueda. Haga clic en Más filtros para utilizar más de un filtro. Los resultados de búsqueda incluyen todos los registros que coincidan con introducidos.

[Seleccionar](#) [Cancelar](#)

Buscar productos

Por palabra clave

Por filtro de campo

[Más filtros >>](#)

[Buscar](#)

Palabra clave: "Latitude"



A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U

<input type="checkbox"/>	Nombre del producto	Descripción del producto	Código de producto	Familia de productos	Sales Configurator Identifier	EOL Date By Region	RTS Date By Region
<input type="checkbox"/>	Latitude 3520	Latitude	Commercial	Client Solutions	Dell Quotable	APJ.....: EMEA.....: LATAM.....: N.AMER.....: OTHER.....: DEFAULT.....:	APJ.....: EMEA.....: LATAM.....: N.AMER.....: OTHER.....: DEFAULT.....: 29-Mar-2021

Las oportunidades de proyectos APEX tienen criterios diferentes a oportunidades regulares, contacte a su representante de cuenta para mayor información.

Agregar productos a esta oportunidad desde **PRM LA Standard Catalog** lista de precios.

[Guardar](#) [Guardar y más](#) [Cancelar](#)

Producto

Precio de venta

Cantidad

Descripción de partida

Extension/Renewal

Dell Cart Docks: 30-unit Chrome/Latitude 3180/3190

[Guardar](#) [Guardar y más](#) [Cancelar](#)

2. Reglas por sector

Reglas por Sector

Privado

- Únicamente se aprobará una oportunidad por Proyecto para usuarios finales privados

Gobierno NOLA/SOLA

- Se aprobarán todas las oportunidades registradas para un Proyecto en un periodo de 48 horas que inicia al momento que se ingresa (correctamente) la primera oportunidad para el proyecto
- Las oportunidades aprobadas para entidades públicas o gubernamentales no son exclusivas, por lo tanto, todos los socios que hayan que tengan registros aprobados, restarán recibiendo el mismo trato

Gobierno México

- Se aprobarán hasta 3 oportunidades para el mismo proyecto. Los resellers solamente pueden registrar un proyecto con un distribuidor. Debe cumplir con la certificación de Gobierno.

3. Resolución de Oportunidades

Resolución de Oportunidades

Al finalizar la revisión del registro, Deal Registration Aprobará o Rechazará la oportunidad dependiendo del resultado del análisis.

Estos son los principales motivos de rechazo:

Registered to Another Partner	Se encuentran oportunidades que conflictúan registradas previamente por otro canal.
Existing Sales Activity	Se encuentran oportunidades que conflictúan registradas previamente por el equipo directo (equipo comercial).
Incomplete Data	Hace falta información sobre el Proyecto, Usuario Final o Revendedor.
Deal not Supported by the Program	La oportunidad incumple alguna regla del programa de Registro de Oportunidades. Oportunidades con productos inválidos, Socios como usuario final.

Rechazo de Oportunidad

Template de respuesta por correo:

Deal ID:[23228761](#)

Opportunity Name: GOVERNMENT OF GUYANA - Procurement of Laptop Computer for Cyril Potter College of Education - Ministry of Education

Partner Program Track: GY - Solution Provider

Rejection Reason: Registered to another Partner

Other Rejection Reason :Rejected by the following reason: This Deal was previously registered by another Partner. We appreciate your interest in registering Deals with us.

Reapproval Rejection Reason Code :Registered to another Partner

Reapproval Other Rejection Reason :Rejected by the following reason: This Deal was previously registered by another Partner. We appreciate your interest in registering Deals with us.

Partner Account Name : NT COMPUTEAC

Deal Type : Existing Customer/LOBS

Total Expected Revenue : 192000.0

Fulfilment Path:Direct Fulfilment

Distributor/Reseller Account Name:

List of Products Associated to this Opportunity : GOVERNMENT OF GUYANA - Procurement of Laptop Computer for Cyril Potter College of Education - Ministry of Education

Product Name	Quantity
Latitude 3410	320

For a non-registered quote on this opportunity, please contact your Dell Technologies sales team.

Apelación de Rechazos

Si recibe la confirmación del rechazo de la oportunidad ya sea por Conflicto Directo o por Conflicto con otro Socio, tiene la posibilidad de apelar el rechazo.

- Oportunidad Rechazada: Deal Registration rechaza la oportunidad por conflicto
- Usuario Final: Confirmar con el usuario final si mantiene múltiples proyectos activos
- Equipo Comercial: Confirmar por correo si las oportunidades no conflictan
- Case Management: Crear un caso en la oportunidad con la confirmación del equipo commercial para revisión de Deal Registration

Aprobación de Oportunidad

The following deal has been approved and associated to one of your accounts:

Deal ID: 23321545

Point of Contact:

Opportunity Name: MIN OF ENERGY AND ENERGY AFFAIRS - Isilon Replication

Solution Name: Expansion/Growth

Solution Type: Expansion/Growth

Partner Account Name:

Partner Relationship: Platinum

Dell Competencies : Server;Storage;

Deal Expiration Date : Sun Apr 03 00:00:00 GMT 2022

Deal Type: Fulfillment

Total Expected Dell Revenue : 121073.86

List of Products Associated to this Opportunity : MIN OF ENERGY AND ENERGY AFFAIRS - Isilon Replication

Product Name	Quantity	Qualified Programs
Isilon A200	1	
Superna	1	

***** To allow proper End User Data Capture please populate the "Opportunity Customer Number" field as soon as possible! *****

To view this record, please click the following link:

[MIN OF ENERGY AND ENERGY AFFAIRS - Isilon Replication](#)

Dell EMC Deal Registration Portal

[Terms and Conditions](#)

Manejo de Oportunidades

Cuando las oportunidades son aprobadas los socios y sus respectivos equipos internos son responsables de mantenerlas actualizadas.

Se debe mantener actualizado:

- Book date/Fecha de cierre
- Stage/Etapa
- Productos (a través de Case Management)

Siempre que se complete un Proyecto del cual mantenga una oportunidad aprobada, se debe actualizar la Etapa de la oportunidad ya sea a 100% o 0% dependiendo si se ganó o no.

4. ¿Cómo contactar a Deal Registration?

Herramienta de Casos / Case Management

Deal Registration

- Renovación de Oportunidades
- Actualización de Oportunidades
- Información sobre Oportunidades
- Información sobre Aprobaciones o Rechazos

Non-Deal Registration

- Problemas con Herramientas
- Actualización de Cuentas (Equipo de Cuenta)
- No puede agregar un Mayorista o revendedor

¿Cómo crear un Caso?



Inicio **Casos** Candidatos Solicitudes de carga masiva de clientes potenciales

Para crear un caso desde el portal, seleccionar la pestaña 'Casos' y luego hacer click en 'Crear Caso'.

Casos recientes

Crear Caso

Sin registros recientes. Haga clic en Ir o seleccione una vista de la lista desplegable para mostrar los registros.

Seleccionar tipo de registro Caso

Tipo de nuevo registro | Registro de oportunidades

¿Desea continuar? Cancelar

Tipos de registro Caso disponibles

Nombre de tipo de registro	Descripción
Asistencia para aplicaciones	Tipo de registro para casos de asistencia para aplicaciones
Channel Services Helpdesk	Record Type for Channel Services Helpdesk
Distribución	Tipo de registro para casos de distribución (solo socios)
Onboarding	Tipo de registro para casos de incorporación (solo socios)
Partner Program	Tipo de registro para reembolsos, incentivos, credenciales de capacitación y certificaciones.
Registro de oportunidades	Tipo de registro para casos de registro de ofertas

Seleccione el tipo de caso que desea registrar. Para enviar su caso a Deal Registration utilice la opción 'Registro de Oportunidades'

Información del Caso

Edición de caso Enviar Guardar y nuevo Cancelar

Información del caso I = Información obligatoria

Id. de la cuenta		Estado	<input type="text" value="Abrir"/>
Id. de contacto		3 Prioridad	<input type="text" value="-Ninguno-"/>
Teléfono alternativo	<input type="text"/>	Id. del caso principal	<input type="text"/>
1 Título de la oportunidad	<input type="text"/>	Id. de tipo de registro	Registro de oportunidades
2 Referencia de la oportunidad	<input type="text"/>	Subtipo	<input type="text" value="--Ninguno--"/>
		Motivo del caso	<input type="text" value="-Ninguno-"/>
		Otros	<input type="text"/>

Detalles del usuario final

Nombre del usuario final	<input type="text"/>	Correo electrónico del usuario final	<input type="text"/>
Empresa del usuario final	<input type="text"/>		

Información de la descripción

4 Asunto	<input type="text"/>
Descripción	<input type="text"/>

1. Título de la Oportunidad: haga referencia a la oportunidad que se relaciona con el caso
2. Referencia de la oportunidad: Número de oportunidad
3. Prioridad: Seleccione la prioridad de su caso
4. Asunto y Descripción: Indique el motivo por el cual está generando el caso

Subtipo y Motivo del Caso

Subtipo	Consultas técnicas
Motivo del caso	--Ninguno--
Otros	Consultas sobre el programa y el proceso
	Consultas técnicas

Subtipo	Consultas sobre el programa y el p
Motivo del caso	--Ninguno--
Otros	--Ninguno--
	Agilizar la aprobación o rechazo
	Añadir/eliminar/modificar contactos
	Añadir/eliminar/modificar productos
	Apelaciones/escalaciones
	Cambiar distribuidor nombrado
	Otro
	Reglas de participación
	Solicitar más información sobre el resultado del RO
	Solicitar más información y ayuda
	Solicitud de extensión manual

Subtipo	Consultas técnicas
Motivo del caso	--Ninguno--
	--Ninguno--
	Ayuda con mensajes de error y/o técnicos
	No se puede encontrar un registro de acuerdos existentes
	No se puede enviar un registro de oportunidad
	No se puede ver el registro de oportunidades en las herramientas de cotizaciones Dell EMC
	Otro

Información del Caso

Detalles del destinatario adicional

Destinatario adicional 1

Destinatario adicional 2

Destinatario adicional 3

Cargar archivos adjuntos

Los ficheros adjuntos de más de 25 MB no se guardarán en el caso

Choose File	No file chosen	Eliminar
Choose File	No file chosen	Eliminar
Choose File	No file chosen	Eliminar
Choose File	No file chosen	Eliminar
Choose File	No file chosen	Eliminar

Enviar **Guardar y nuevo** **Cancelar**

1. Destinatario Adicional: miembros del equipo al los que requiera dar visibilidad del caso
2. Cargar Archivos Adjuntos: Adjuntar documentos relacionados al caso

4.1 Extensión de Oportunidades

Extensión de Oportunidades

- Las oportunidades tienen vigencia de 90 días.
- La primera renovación debe ser completada desde el portal de socios.
- El Stage/Etapa de la oportunidad debe ser igual o mayor a 30%
- La segunda renovación debe ser enviada a través de un caso con la aprobación del Equipo Comercial (AE/ISR).
El socio debe contactar su equipo comercial por correo y debe solicitar su aprobación. Con la aprobación del equipo comercial, el socio debe subir el caso a Deal Registration.
Recomendación: enviar sus casos de 30 a 3 días antes que la oportunidad expire
- Las oportunidades únicamente serán renovadas 2 veces. No se aceptaran terceras o mas renovaciones.
Ps.: si se requieren más renovaciones para mantener alguno histórico en la oportunidad, se tratará como una excepción. El socio debe contactar el equipo del canal (PAM/IPAM) para esa solicitud.
- Si la oportunidad no califica para extensión a través de la herramienta de casos, el canal debe ingresar una nueva oportunidad cuando la activa expire o cancelarla al crear una nueva

4.2 Actualización de Productos

Actualización de Oportunidades

- Deal Registration recomienda agregar todos los productos que deseé al momento de registrar la oportunidad
- Toda oportunidad sin productos no es válida
- Para solicitar la actualización de una oportunidad debe crear un caso y adjuntar el formulario de actualización con todos los datos requeridos y correctos, de lo contrario la actualización será rechazada.
- Deal Registration puede rechazar su solicitud de actualización, si al validar registros encontramos otra oportunidad que mantenga las mismas líneas de negocios que desea actualizar.
- Si desea realizar cambios (Etapa, modificar fechas, etc.) y recibe algún mensaje de error, de ser necesario crear un caso, envíe el mensaje de error como un archivo adjunto.

ACTUALIZACION DE OPORTUNIDAD



Atencion: Estimados Socios, por favor llenar todos los campos en "blanco", pues son mandatorios para la actualización de la oportunidad

Nombre del Socio: _____

Detalles del cliente final

DEAL ID: _____

Motivo de la Solicitud: _____

Razón Social / Empresa: _____

Tipo de Empresa -Público/Privado _____

Marque una (X) en la opción deseada:

Cambio de cantidades:	<input checked="" type="checkbox"/>	Remocion de productos:	<input checked="" type="checkbox"/>	Adicionar productos:	<input checked="" type="checkbox"/>	Cambiar modelo:	<input checked="" type="checkbox"/>
-----------------------	-------------------------------------	------------------------	-------------------------------------	----------------------	-------------------------------------	-----------------	-------------------------------------

Informar lo que existe en Registro actual y lo que debe ser actualizado

Productos existentes en la Oportunidad				Como quedará la oportunidad después de la actualización		
Nº	Modelo	Qty.	Precio Unit.	Modelos	Qty.	Precio Unit.
1			US			US
2			US			US
3			US			US

-Adjunte el formulario de actualización de oportunidad a sus casos.

-Recuerde completar el formulario apropiadamente para evitar errores al momento de actualizar

4.3 Resolución de Casos

DELLTechnologies