

DELL TECHNOLOGIES 2021

РУКОВОДСТВО ПО ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ
РЕШЕНИЙ

Опубликовано: 5 мая 2021 г.

Авторское право © Dell Inc. или ее дочерних компаний, 2021. Все права сохранены. Dell, EMC и другие товарные знаки являются товарными знаками Dell Inc. или ее дочерних компаний. Другие товарные знаки могут быть товарными знаками соответствующих владельцев. В этом документе под понятием «Dell Technologies» понимаются структурные подразделения, которые ранее назывались Dell и Dell EMC, за исключением Boomi, Secureworks, Virtustream, VMware и их соответствующих независимых партнерских программ.

Содержание

ОБЕЩАНИЕ НАШИМ ПАРТНЕРАМ	4
ТРЕБОВАНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА	5
СОТРУДНИЧЕСТВО С DELL TECHNOLOGIES	9
РЕСУРСЫ И ИНСТРУМЕНТЫ	12

Dell Technologies ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Экосистема партнерской программы Dell Technologies состоит из нескольких направлений для партнеров различных типов.

ПОСТАВЩИКИ РЕШЕНИЙ

ДИСТРИБЬЮТОРЫ

СИСТЕМНЫЕ ИНТЕГРАТОРЫ

ПОСТАВЩИКИ
ОБЛАЧНЫХ УСЛУГ

ОЕМ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Основная часть данного руководства предназначена для наших партнеров-поставщиков решений.

«Вместе мы преодолеем все сложности!»



Каждый новый год приносит новые возможности, и, вероятно, сейчас перед нами открываются как никогда широкие перспективы.

Темпы цифровой трансформации ускорились сильнее, чем кто-либо из нас мог предвидеть, и продолжают набирать обороты. Вместе мы предоставили заказчикам технологии, разработанные для адаптации к стремительным изменениям различных сред — от периферии до ЦОД — за счет распределенной работы и современной модели потребления. При этом наши решения предлагают средства кибербезопасности, поддержку инфраструктуры 5G, цифровые возможности и инструменты управления данными.

Благодаря этим инновациям мы и наши заказчики имеем все возможности для изменения жизни людей к лучшему, повышения эффективности экономики и создания более справедливого общества. За прошедший год мы обеспечили подключение удаленных сотрудников, дали учащимся возможность заниматься независимо от их местонахождения и помогли специалистам, непосредственно занятым борьбой с COVID-19, выполнять поставленные задачи. В 2021 году мы готовы выполнять любые будущие требования и использовать огромные возможности роста, ожидающие нас и наше невероятное сообщество партнеров.

Наши партнеры — это часть нашей команды. Технологии могут способствовать изменениям, но больше всего трансформацию продвигают именно наши партнеры. Вы открываете новые рынки и внедряете технологии будущего для заказчиков уже сегодня. Помните, что Dell Technologies предоставляет вам полную поддержку, а наши обязательства перед партнерами непоколебимы. Все наши инвестиции предназначены для того, чтобы помочь вам лучше обслуживать заказчиков, быстрее предоставлять решения и развиваться, а также укреплять корпоративную культуру, ориентированную на ускорение прогресса человечества.

Я очень благодарна за ваше партнерство и надеюсь сделать этот год лучшим в нашей истории. Вместе мы сможем обеспечить невероятные преимущества для наших заказчиков и сообществ. **Вместе мы преодолеем все сложности!**

Рола Дагер (Rola Dagher),

руководитель глобального канала продаж, Dell Technologies

🐦 @RolaDagher

🐦 @DellTechPartner

Обещание нашим партнерам

Инновации



Поддержка **вашего** развития по всем направлениям: периферийных сред до ЦОД и облаков



Потенциал Dell Technologies

Вместе мы внедряем изменения, способствуем устойчивому развитию и поддерживаем инклюзивность

ВМЕСТЕ

мы преодолеем все сложности!



Комплексные возможности

Программа, созданная вместе с **вами** и для **вас**, основана на совместной работе и доверии

Лидер в области технологий и новатор с отделами продаж и поддержки мирового уровня

Работа в

180

странах по всему миру

Обслуживание

99%

компаний из списка Fortune 500

> \$ 20 млрд

выделено на исследования и разработки за последние 5 финансовых лет¹

> 35 000

сотрудников в отделах услуг и поддержки Dell Technologies

30 678

патентов и патентных заявок

¹ Суммарные инвестиции Dell Technologies в исследования и разработки включают суммы, выделенные корпорацией EMC до слияния с Dell 7 сентября 2016 г.

Уровни программы и требования

Для каждого «металлического» уровня партнерской программы Dell Technologies предусмотрены собственные требования по объему закупок и обучению, позволяющие выйти за пределы статуса авторизованного партнера (начальный уровень).

	Authorized	Gold	Platinum	Titanium
Одобрение заявки	●	●	●	●
Объем закупок (продукты и услуги)		\$	\$\$	\$\$\$
Требования к обучению				

Преимущества растут пропорционально вашему вкладу в программу.

Универсальные и удобные тренинги

В зависимости от бизнес-моделей вы можете выбрать различные комбинации тренингов, при этом переходя на более высокие уровни в программе. Dell Technologies предлагает широкий портфель тренингов, чтобы вы могли получить опыт работы в областях, которые соответствуют вашим ключевым компетенциям.

Подробные сведения см. в



статье о требованиях и преимуществах

Преимущества уровней

При переходе на новый уровень открываются и новые преимущества.

Эти преимущества доступны всем партнерам Dell Technologies независимо от того, закупаете вы напрямую у Dell Technologies или через вашего предпочитаемого авторизованного дистрибьютора.

	Authorized	Gold	Platinum	Titanium
Доступ к portalу партнеров, включая инструменты поддержки, средства продаж и маркетинговые кампании и инструменты	●	●	●	●
Использование логотипа уровня партнерской программы	●	●	●	●
Доступ к Dell Financial Services; платежные решения и решения для оборотного капитала ¹	●	●	●	●
Тренинги по продуктам и решениям и доступ к Partner Academy	●	●	●	●
Доступ к регистрации сделок (напрямую или через авторизованного дистрибьютора)	●	●	●	●
Возможность перепродажи решений от утвержденных поставщиков облачных услуг Dell Technologies (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
Инициативы по выходу на рынок; статус зарегистрированного партнера в рамках программ Power Up и/или Partner of Record Incumbency	●	●	●	●
Программа поощрений MyRewards для отдельных специалистов по продажам ²	●	●	●	●
Право на получение базовых бонусов (в соответствии с компетенций Portfolio Competencies)		●	●	●
Право на получение компетенции по предоставлению услуг		●	●	●
Использование центров решений/брифинг-центров, включая интерактивный демонстрационный центр		●	●	●
Право на публикацию профиля в инструменте Find a Partner для повышения осведомленности о бренде и получения потенциальных лидов		●	●	●
Дополнительные маркетинговые фонды (потенциальное одобрение)		●	●	●
Доступ к базовым бонусам и бонусам за перепродажу решений VMware посредством DTPP ³			●	●
Основные маркетинговые фонды (MDF)			●	●
Членство в консультативных советах партнеров и советах по предоставлению технических рекомендаций (по приглашению)			●	●
Максимальный потенциал бонусов и поддержка руководства				●

¹ Платежные решения, предоставляемые соответствующим коммерческим заказчикам сервисом Dell Financial Services (DFS) либо через компании группы Dell Technologies и/или через авторизованных бизнес-партнеров Dell (вместе с DFS — «Dell»). Предложения могут быть недоступными или различаться в разных странах. Предложения могут быть изменены без предварительного предупреждения в зависимости от продукции, условий участия, утверждения кредита, а также от заполнения документов, которые предоставляет и принимает Dell или авторизованные бизнес-партнеры Dell. В Испании решения предоставляются филиалом Dell Bank International d. a. c. в Испании и определенных странах ЕС и ЕЭЗ, а в Великобритании и Швейцарии — компанией Dell Bank International d. a. c., торгующей как Dell Financial Services, которая регулируется Центральным банком Ирландии.

² Доступность может различаться в зависимости от страны; в настоящее время недоступно в регионе EMEA, Большом Китае, а также в Японии.

³ Партнеры категорий Titanium и Platinum должны быть участниками программы VMware Partner Connect и иметь контракт на закупку, заключенный непосредственно с компанией Dell. Доступность бонусов, условия предоставления услуг и право на участие могут различаться в зависимости от региона.

Финансовые поощрения

Рентабельность является основой вашего бизнеса и краеугольным камнем нашей программы.

Партнеры уровней Gold, Platinum и Titanium имеют право на выгодные бонусы.



Базовые бонусы

Базовые бонусы предусмотрены за продажи по соответствующим направлениям деятельности при наличии подтвержденных компетенций и выплачиваются начиная с первой закупки и без ограничений.



Мультипликатор

Вознаграждение за продажу продуктов фокусного направления применяется к базовым бонусам для этих продуктов от одного доллара США.



Привлечение заказчиков

Дополнительные бонусы за привлечение новых заказчиков или бизнес-направлений в Dell Technologies.



Бонус за продажу услуг

Продажа услуг в дополнение к основным решениям позволяет заработать дополнительные бонусы и в целом улучшить клиентские решения.

Маркетинговые фонды (MDF)

Партнерская программа Dell Technologies предлагает два вида маркетинговых фондов для развития: основной и дополнительный. Основной маркетинговый фонд предназначен для партнеров с предсказуемым финансированием, которое начисляется на основе объема закупок и ставок по типу и уровню. Дополнительный маркетинговый фонд представляет собой дискреционные фонды со ступенчатыми выплатами, предоставляемые партнерам на основе стратегических предложений, согласованных с региональными приоритетами в области продаж и маркетинга. Оба вида финансирования служат для поддержки широкого спектра маркетинговых мероприятий.

Информацию о других поощрениях в рамках программы см. на странице «Преимущества» на [портале партнеров](#).

Обучение и компетенции

Dell Technologies предлагает обучение и компетенции, позволяющие специализироваться в определенных областях решений Dell Technologies. Эти компетенции, охватывающие продажи, предварительные продажи, технологии и услуги, гарантируют наличие у вас необходимых знаний и навыков в соответствии с потребностями ваших заказчиков.

- Индивидуальный подход и корпоративные программы
- Тренинги, разработанные для групп специалистов по продажам Dell Technologies
- Упрощенные учебные планы с учетом предыдущих завершенных тренингов для тех, кто обучается повторно

Получая компетенции, вы сможете увеличить объемы продаж благодаря более широкому опыту работы с продуктами, решениями, программным обеспечением и услугами Dell Technologies. Кроме того, по мере того как вы получаете больше компетенций, у вас будет возможность продвинуться к более высоким уровням программы и получить больше преимуществ на этом пути. Компетенции по предоставлению услуг позволяют развивать возможности предоставления услуг на уровне портфеля продуктов.

	Компетенции по портфелям	Компетенции по предоставлению услуг	Компетенции по решениям
Клиентские решения	Базовые клиентские решения Рабочая станция Безопасность конечных устройств Dell Клиенты Dell для инфраструктуры виртуальных рабочих столов Latitude Rugged	Клиент	• Индивидуальные решения APEX — Flex on Demand* • Облачные сервисы APEX — частное и гибридное облако* • Сервисы APEX для инфраструктуры — услуги хранения данных APEX* • Dell Technologies Unified Workspace • Нагрузки центров обработки данных* • Анализ данных и ИИ • SAP • SQL • Решения для хранения данных Dell Technologies Cloud
Инфраструктурные решения	СХД Защита данных Конвергентная/гиперконвергентная инфраструктура	СХД Защита данных Конвергентная/гиперконвергентная инфраструктура	
	Сервер	Сервер	
	Сети	Сети	

* Содержание компетенции будет доступно в течение 2-й половины 2021 г.

Партнерские отношения с Dell Technologies



Правила взаимодействия

У Dell Technologies есть правила взаимодействия, которые определяют поведение всей организации. **Существуют руководящие принципы для этих правил взаимодействия, а именно неотъемлемая роль, которую вы играете в успехе Dell Technologies в достижении высочайшего качества обслуживания заказчиков.** Руководство Dell Technologies очень серьезно относится к любым нарушениям этих правил.



Регистрация сделок

Dell Technologies вознаграждает партнеров за заключение новых сделок через полностью интегрированный и упорядоченный процесс и глобальные правила взаимодействия. **Программа регистрации сделок помогает защитить тех партнеров, которые активно продвигают продукты и решения Dell Technologies своим заказчикам.** При регистрации утвержденных потенциальных сделок вы можете получить дополнительные финансовые преимущества.



Инициативы по выходу на рынок

Чтобы обеспечить взаимодействие и тесную совместную работу, мы предлагаем несколько программ по выходу на рынок, которые подкрепляются статусом **зарегистрированного партнера (PoR)**. Благодаря этому статусу группы специалистов по основным продажам Dell Technologies будут работать с вами над реализацией будущих определенных Dell возможностей, связанных с направлением бизнеса, в котором получен статус

Программа **Power Up** позволяет получить статус PoR, когда вы заключаете новые сделки с заказчиками из недостаточно освоенных сегментов. В поддержку предоставляются более высокие скидки при регистрации сделок и совместном планировании работы с заказчиками.

Программа **Storage & Server Partner of Record Incumbency Program** защищает сделанные ранее инвестиции в работу с заказчиками, предоставляя вам статус PoR в направлении бизнеса, в котором у вас установлены крепкие деловые связи.

Закупка и финансирование

Компания Dell Technologies обеспечивает простоту и гибкость, которыми особенно отличаются работа наших партнеров и наша программа. В зависимости от местонахождения поставщики решений имеют два пути закупок в Dell Technologies: прямые закупки и закупки у одного из авторизованных дистрибьюторов партнерской программы Dell Technologies.

Dell Technologies гордится тем, что является партнером самого элитного сообщества дистрибьюторов на рынке.

Наши дистрибьюторы охватывают весь мир, что позволяет нам расширять и масштабировать систему с помощью всего сообщества поставщиков решений. Новые поставщики решений, присоединяющиеся к партнерской программе Dell Technologies, получают доступ к закупкам через одного из авторизованных дистрибьюторов партнерской программы Dell Technologies, которые играют критически важную роль в процессе адаптации.

Воспользуйтесь инструментом **Find a Partner**, чтобы найти авторизованного дистрибьютора в рамках партнерской программы Dell Technologies в своей стране.

Инструменты конфигурирования и закупок*

Dell Technologies предлагает различные возможности конфигурирования, создания коммерческих предложений и оформления закупок, соответствующие вашим потребностям в этой области. Эти ценные ресурсы доступны всем участникам на портале партнеров, что обеспечивает более эффективное взаимодействие с заказчиками.

Dell Financial Services поддерживает индивидуальные решения Dell Technologies APEX

Dell Financial Services (DFS) — это инновационные платежные программы для оборудования, программного обеспечения и услуг, которые помогают вашим заказчикам получить необходимые решения для поддержания бизнеса, а также решать проблемы, связанные с денежными потоками. DFS может финансировать общее решение для ваших заказчиков, включая оборудование, программное обеспечение и услуги Dell Technologies и сторонних поставщиков, а также услуги партнеров. Являясь частью Dell Technologies APEX, DFS теперь представляет индивидуальные решения APEX, которые упрощают цифровую трансформацию ИТ заказчика. Благодаря APEX Flex on Demand (индивидуальное решение APEX), наше предложение, основанное на потреблении, доступно для портфеля технологической инфраструктуры Dell. Это дает вам возможность предлагать заказчикам гибкость эластичной емкости и экономию за счет оплаты только емкости буфера, используемой каждый месяц. Кроме того, эти решения позволяют заказчикам согласовывать и масштабировать стоимость ИТ-решений с учетом потребностей в технологиях и доступности бюджета.¹

Решения Working Capital Solutions (WCS)*

В партнерстве с ведущими финансовыми учреждениями Dell Technologies предлагает расширенные условия оплаты и увеличенную кредитоспособность, позволяя вам быстрее развивать бизнес.

* Некоторые инструменты или услуги могут быть недоступны для партнеров в определенных регионах.

¹ Платежные решения, предоставляемые соответствующим коммерческим заказчикам сервисом Dell Financial Services (DFS) либо через компании группы Dell Technologies и/или через авторизованных бизнес-партнеров Dell (вместе с DFS — «Dell»). Предложения могут быть недоступными или различаться в разных странах. Предложения могут быть изменены без предварительного предупреждения в зависимости от продукции, условий участия, утверждения кредита, а также от заполнения документов, которые предоставляет и принимает Dell или авторизованные бизнес-партнеры Dell. В Испании решения предоставляются филиалом Dell Bank International d. a. s. в Испании, а в определенных странах ЕС, ЕЭЗ, а также Великобритании и Швейцарии — компанией Dell Bank International d. a. s., выступающей под товарным знаком Dell Financial Services, которая регулируется Центральным банком Ирландии. Dell Technologies, Dell EMC и логотипы Dell являются товарными знаками Dell Inc.

Партнерство с Dell Technologies Services

По мере внедрения цифровой трансформации заказчики ищут партнеров, способных предоставлять комплексные решения путем быстрого внедрения и оптимизации технологий, а также предоставления критически важных для бизнеса услуг для их поддержки.

Dell Technologies Services предоставляет ценные поощрения и универсальные возможности обслуживания заказчиков.

Вы можете перепродавать услуги Dell Technologies, предоставлять их совместно с Dell Technologies и/или предоставлять собственные услуги. Выберите варианты, которые лучше всего подходят для вашего бизнеса.

Перепродажа Dell Technologies Services

- Получайте ценные бонусы и поощрения для повышения рентабельности
- Расширьте спектр предлагаемых услуг с помощью нашего комплексного портфеля
- Используйте наш опыт для предоставления исключительных услуг вашим заказчикам

Совместное предоставление услуг с Dell Technologies

- Получите необходимые компетенции по развертыванию услуг
- Перепродавайте услуги заказчикам
- Получайте вознаграждение за предоставляемые услуги
- Зарабатывайте бонусы по соответствующим продуктам

Собственные услуги партнера

- Увеличивайте маржинальные возможности
- Расширьте предлагаемый спектр услуг за счет получения компетенций Services Delivery Competencies
- Получите доступ к проверенным методам, инструментам и передовым практикам



**Услуги
по
консультированию**

Ускорение
окупаемости



**Услуги по
развертыванию**

Более быстрое
развертывание



**Услуги
технической
поддержки**

Быстрое
сокращение
расходов



**Услуги
внешнего
управления**

Смягчение
бизнес-рисков



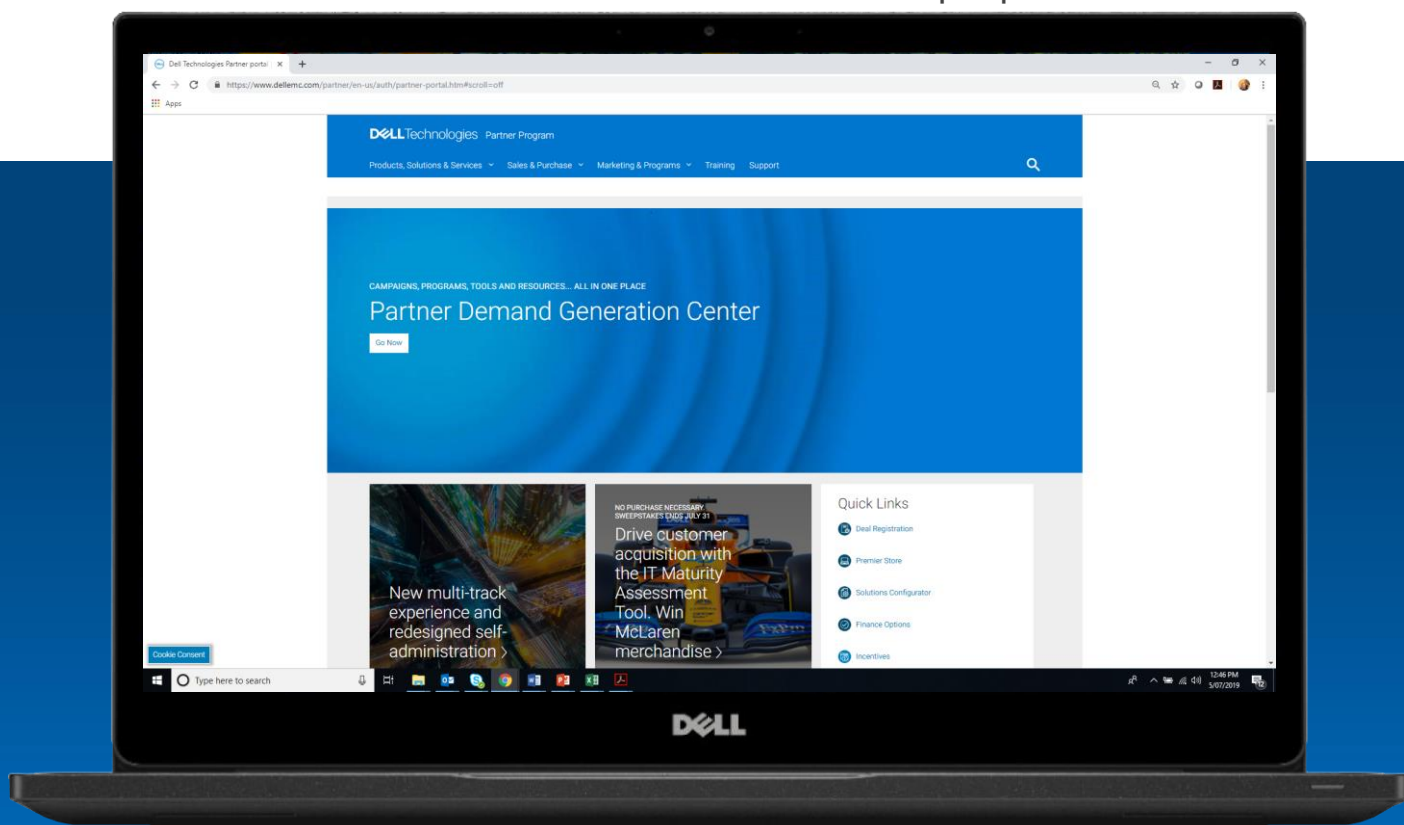
**Услуги
по обучению**

Дополнительные сведения см. на странице «Услуги» [портала партнеров](#).

Портал партнеров

Портал партнеров Dell Technologies — это единый центр для удовлетворения всех ваших потребностей в программе, обеспечивающий доступ к инструментам и ресурсам, включая следующие:

- Продажи, конфигурирование и создание коммерческих предложений
- Регистрация сделок
- Тренинги и компетенции
- Продукты и решения
- Маркетинг и кампании
- Перепродажа, совместное предоставление и предоставление услуг
- Партнерская программа и отслеживание соответствия нормативным требованиям
- Решения для финансирования и платежей
- Услуги технической поддержки для партнеров
- Новости и мероприятия



Дополнительные сведения можно найти на странице

DellTechnologies.com/Partner

Инструменты для продаж

Быстрый и удобный доступ к основным инструментам и ресурсам упрощает внедрение новых продуктов для заказчиков, сбор основных требований, настройку решений, создание убедительных предложений и многое другое.

Калькуляторы и справочники

Помогут увеличить объем продаж и производительность за счет предоставления сотрудникам доступа к новейшей информации о продуктах, маркетинговым ресурсам и материалам по позиционированию. Данный набор ориентированных на решения материалов охватывает каждый этап цикла продаж: от организации линейки сбыта до осуществления транзакций и заключения крупных сделок.

Центры Customer Solution Center

Центры Customer Solution Center позволяют вырабатывать стратегии, проектировать, проверять и создавать решения, дополняющие доступ к интерактивному демонстрационному центру.

Демонстрационная программа

Приобретайте продукты Dell EMC Storage, CI, HCI и Data Protection по сниженным ценам. Демонстрационная программа может использоваться для демонстрации заказчиком, проверки концепций в собственных лабораториях и внутренних тренингов. Закупки можно также поддерживать с помощью основного маркетингового фонда.

Центр знаний

Быстрое закрытие сделок благодаря комплексному набору ресурсов и активов для продаж продуктов, решений и услуг, когда центр знаний помогает подбирать оптимальное решение для ваших заказчиков.

Инструменты для предложений

Этот инструмент позволяет создавать выгодные предложения на базе готового контента от Dell Technologies и мощных возможностей автоматизации документов.



Маркетинговые инструменты

Ускорьте развитие своего бизнеса, используя преимущества комплексного портфеля маркетинговых инструментов и ресурсов Dell Technologies, которые помогут улучшить узнаваемость компании, привлечь лидов и повысить количество заключаемых сделок.

Инструмент Find a Partner

Заказчики могут использовать этот инструмент для быстрого поиска партнеров по партнерской программе Dell Technologies, чтобы решать свои бизнес-задачи. Обновите свой профиль уже сегодня, чтобы повысить осведомленность о вашей компании.

Услуги агентств

Отличный вариант для партнеров, которые хотят использовать предварительно изученные агентства полного профиля и специализированные агентства. Услуги агентств предоставляют доступ к агентствам Dell Technologies, подготовленным по программе, которые готовы помочь в планировании и проведении маркетинговых мероприятий для оптимального использования MDF.

Институт маркетинга

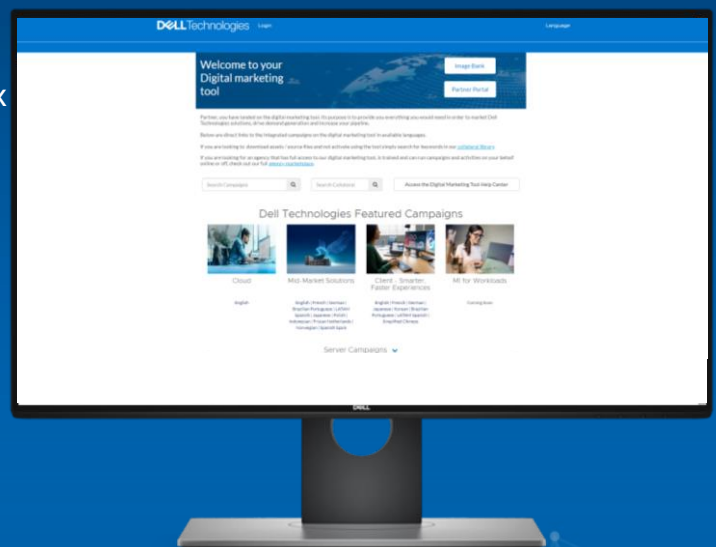
Получайте маркетинговые данные и расширяйте свои знания по доступным маркетинговым ресурсам, в том числе по планированию MDF, управлению и инструментам спроса.

Инструмент цифрового маркетинга

Помогает эффективнее генерировать лиды, обеспечивая максимальный возврат инвестиций с сокращением трудоемкости и затрат, связанных с вашими маркетинговыми усилиями.

Изучите новые возможности:

- Синдикация контента для вашего сайта
- Предварительно заполненный социальный контент с изображениями и призывами к действиям (СТА).
- Кобрендинговые материалы, включая электронные письма, сетевые баннеры, брошюры.
- Возможность просматривать портал Concierge Marketplace, чтобы воспользоваться услугами экспертов по маркетингу.



Инструмент Digital Marketing Tool — это то, что вам нужно!

Создание спроса

Повышайте уровень вовлеченности заказчиков, привлекайте новых покупателей и создавайте каналы сбыта для решений Dell Technologies с помощью привлекательного маркетингового контента и тактики (цифрового маркетинга). Вы можете создавать собственные кампании или настраивать готовые. Эти возможности доступны на портале партнеров в центре создания спроса и инструменте цифрового маркетинга Digital Marketing Tool.

Преодолеем все сложности

Проводите комплексную кампанию, чтобы помочь заказчикам осознать и использовать возможности будущего с ориентацией на данные, отказоустойчивостью и адаптивностью. Кампания «Преодолеем все сложности», нацеленная на ключевые потребности рынка, демонстрирует, как компания Dell Technologies может помочь заказчикам ускорить достижение бизнес-результатов и добиться успеха посредством трех направлений разговора:

Благодаря поддержке наших выделенных ресурсов вы можете не только легко переходить от этих разговоров о результатах к решению и возможностям канала продаж, сосредоточенного на продуктах, но и увеличивать долю кошелька в своей существующей базе заказчиков в рамках программы Power Up. Все это открывает перед вами новые перспективы, а вашим заказчикам обеспечивает комплексные решения и неограниченные возможности.

Повышение адаптивности с помощью гибкой ИТ-инфраструктуры

Работа и учеба из любой точки мира на цифровом рабочем месте

Создание новых ценностей благодаря инновациям с помощью данных

[Подробнее](#)

Портфель решений Dell Technologies для ЦОД

[Подробнее](#)

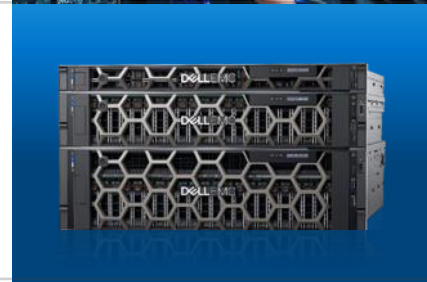
Помогите заказчикам создать цифровое будущее с помощью данных, обеспечить работу в мультиоблачной среде и подготовиться к любым задачам. Модернизация с помощью серверов, систем хранения данных, решений для защиты данных, конвергентных, гиперконвергентных и сетевых решений от Dell EMC — все это доступно как услуга с емкостью по требованию для выбора, универсальности и уверенности в том, что вам нужно. Используйте наши программы создания спроса на продукты и рекламные материалы, чтобы расширить базу заказчиков.



Dell EMC PowerStore

[Подробнее](#)

Представьте заказчикам инновационное семейство решений PowerStore. Решения PowerStore обеспечивают производительность, масштабируемость и эффективность системы хранения данных без традиционных компромиссов. Их ориентированная на данные, интеллектуальная и адаптируемая инфраструктура преобразует как традиционные, так и современные рабочие нагрузки, при этом гарантируя возможность их переноса. Специализированная кампания PowerStore предоставляет полный набор переведенных материалов, помогающих донести информацию до заказчиков.



Портфель клиентских решений Dell Technologies

[Подробнее](#)

Узнайте о клиентских продуктах Dell: ноутбуках (например, новом ноутбуке Latitude 5520), настольных компьютерах (например, новом компьютере OptiPlex Ultra 3090), рабочих станциях (например, новых мобильных рабочих станциях Precision), дисплеях (например, наших новых мониторах и аксессуарах для видеоконференций), а также о новейшем выпуске Dell Optimizer — встроенном программном обеспечении на базе искусственного интеллекта.



Ноутбуки Dell Latitude

[Подробнее](#)

Ознакомьтесь с новой линейкой ноутбуков Dell Latitude для коммерческого использования. Привлекайте заказчиков с помощью новых экологичных ноутбуков серии 5000, содержащих биопластик и новейшее программное обеспечение Dell Optimizer, или предлагайте им наш флагманский ноутбук Latitude 9420 в качестве решения лучшего качества.



НАЧНИТЕ УЖЕ СЕГОДНЯ

DellTechnologies.com/Partner

DELLTechnologies
ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА