



HUAWEI ENTERPRISE PARTNER HANDBOOK - ПАРТНЕРСТВО

СОДЕРЖАНИЕ

- **Общая информация о компании HUAWEI**
- Стратегия развития партнерского канала HUAWEI ENTERPRISE
- Программы и бюджеты

ЧТО ЗНАЧИТ ЛОГОТИП HUAWEI



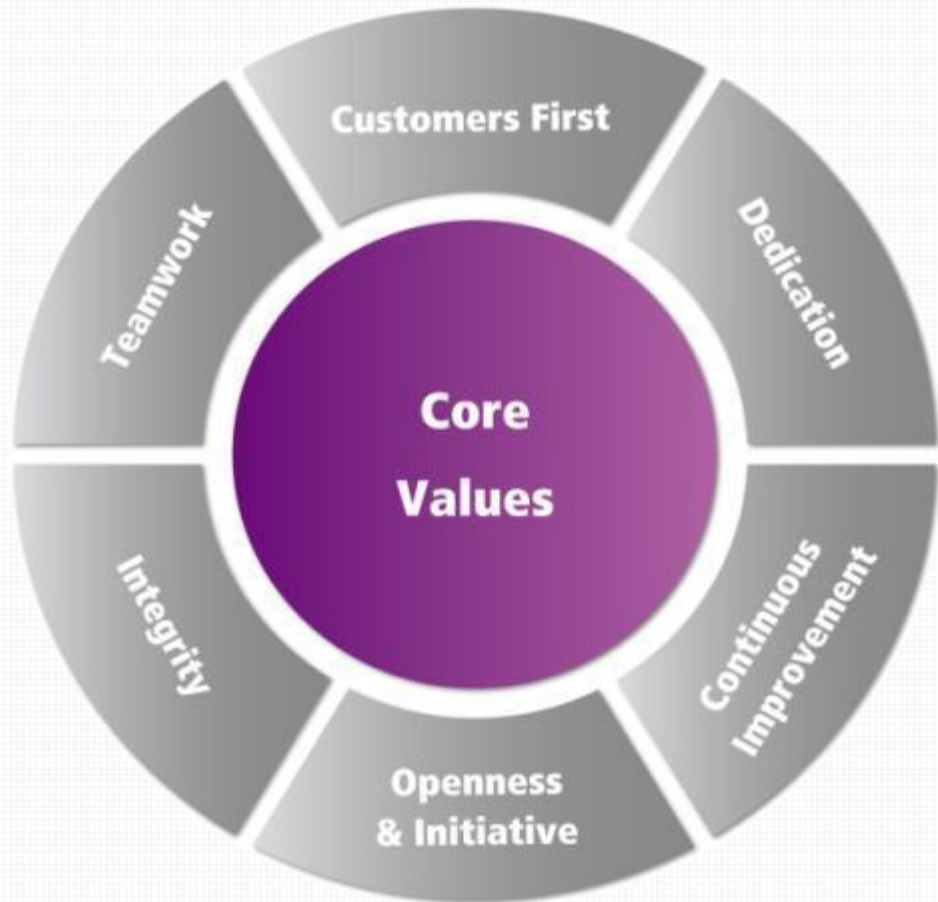
МИССИЯ КОМПАНИИ HUAWEI

« Обогащать жизнь людей и повышать эффективность их деятельности посредством совершенствования коммуникаций »



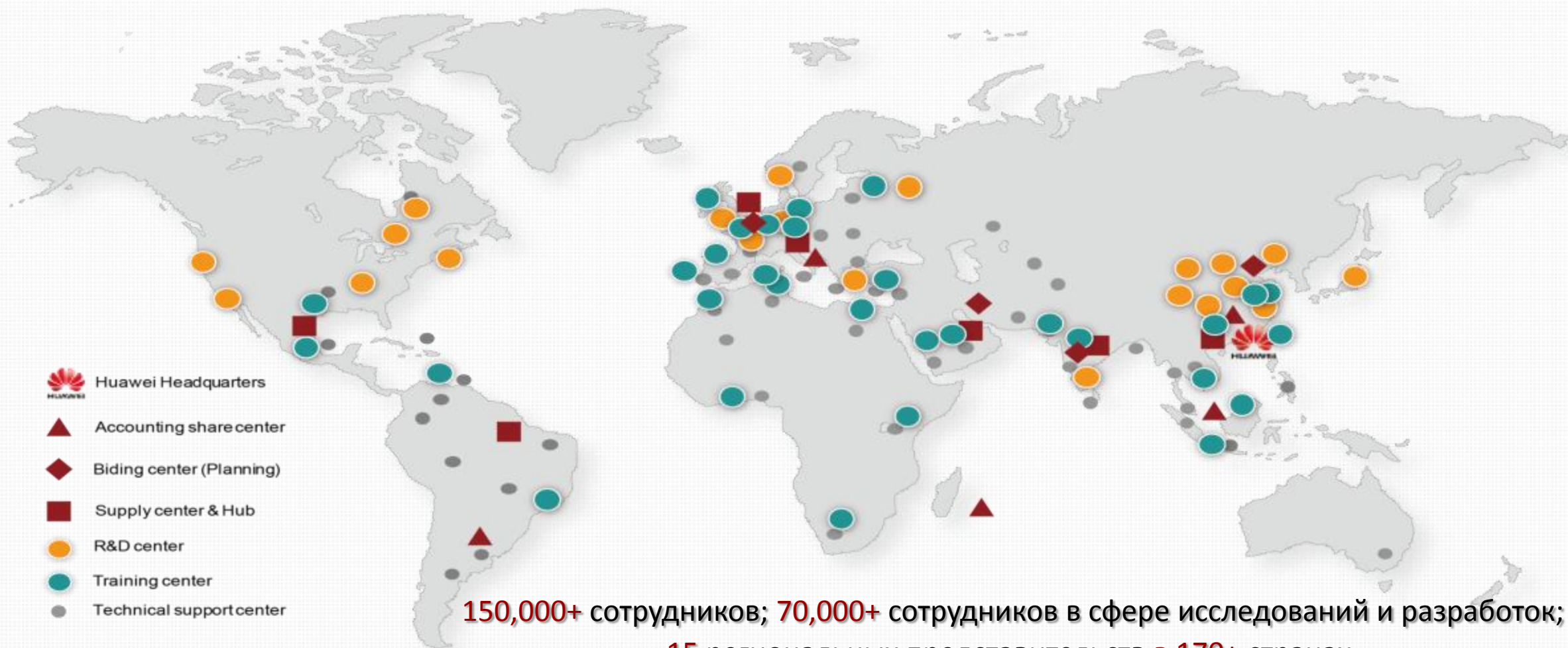
- Мы стремимся учитывать все требования наших клиентов, реализовать их цели и развивать взаимовыгодные партнерские отношения.
- Мы глубоко заинтересованы в успехе наших клиентов, и делаем все возможное, чтобы выполнить свои обязательства.
- Мы стараемся заранее предугадать тенденции будущего развития и требования заказчиков.
- Непрерывные исследования в области инноваций позволяют нам разрабатывать передовые технологические решения.

ПРИНЦИПЫ КОМПАНИИ HUAWEI, способствующие укреплению успеха компании по всему миру



- ориентация на клиента
- вовлеченность
- инновации
- глобальность
- открытость
- доверительные отношения

HUAWEI НА КАРТЕ МИРА



150,000+ сотрудников; **70,000+** сотрудников в сфере исследований и разработок;
15 региональных представительств в **170+** странах;
28 инновационных центров; **16** исследовательских центров;
45 центров по обучению centers

ENTERPRISE BUSINESS – РОСТ ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ

Carrier Network
Business



Enterprise
Business

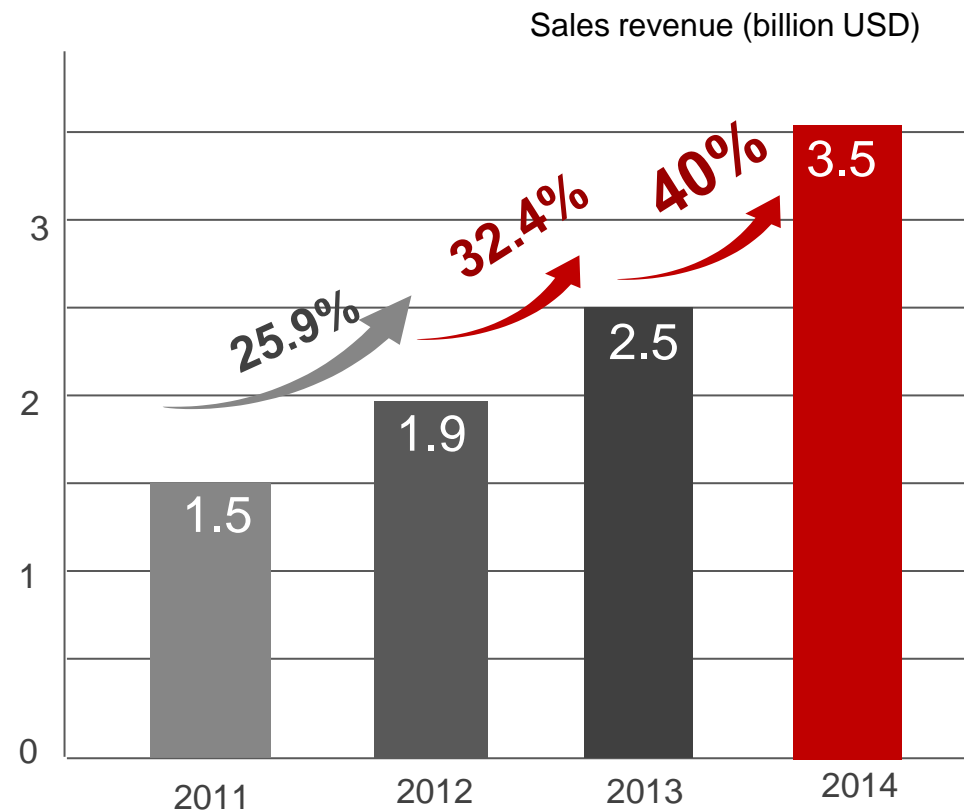


Consumer
Business

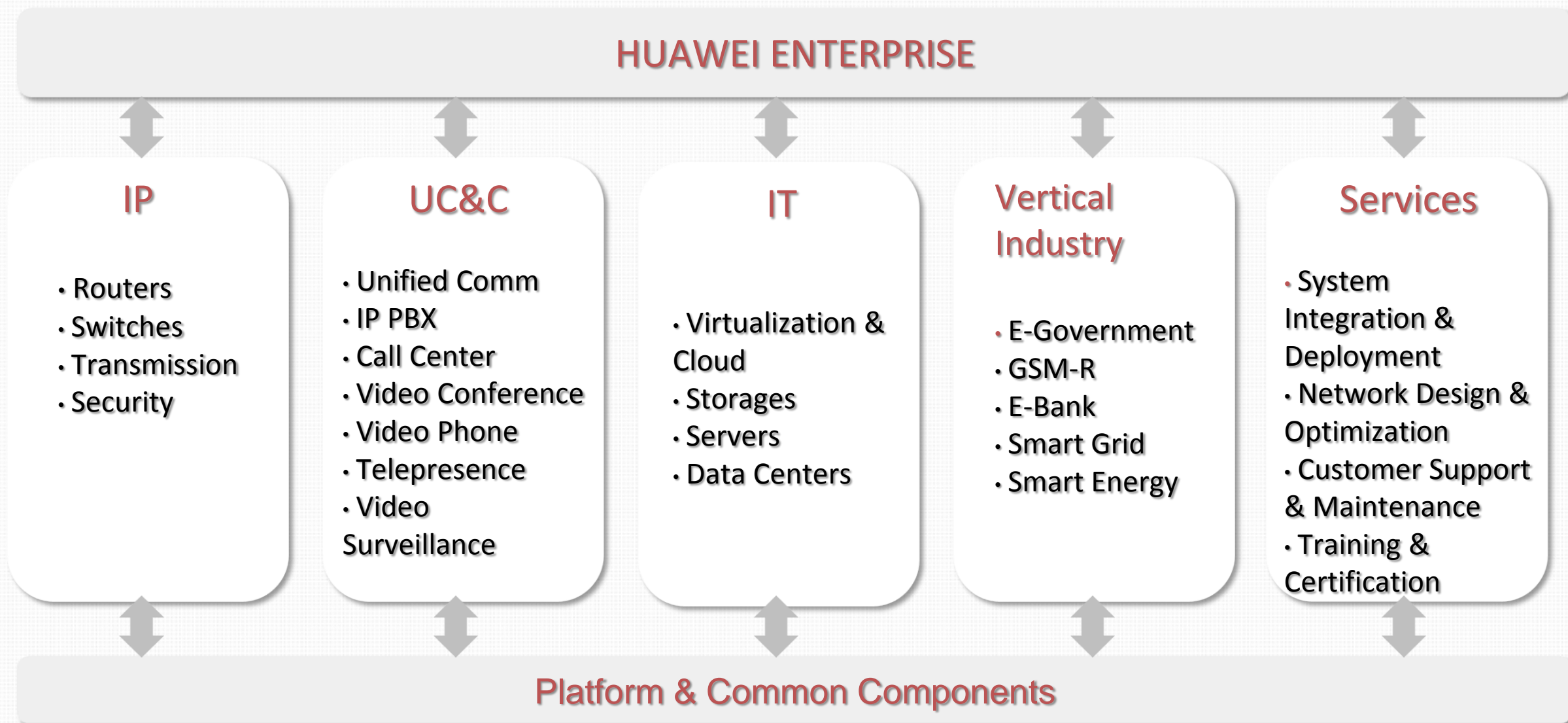


Supporting Platform








быстро растущий объем продаж




ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ HUAWEI ENTERPRISE




СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ HUAWEI ENTERPRISE


- IP Network 
- Server & Storage 
- Cloud 
- Video Conference 
- Safe City Solution 
- DataCenter Solution 
- Agile Campus Solution 


Госструктуры




Корпорации




Промышленность




Нефть и Газ



Энергетика



Транспорт



Финансы



Distributor

Value-Added Partner

Gold

Silver

Authorized

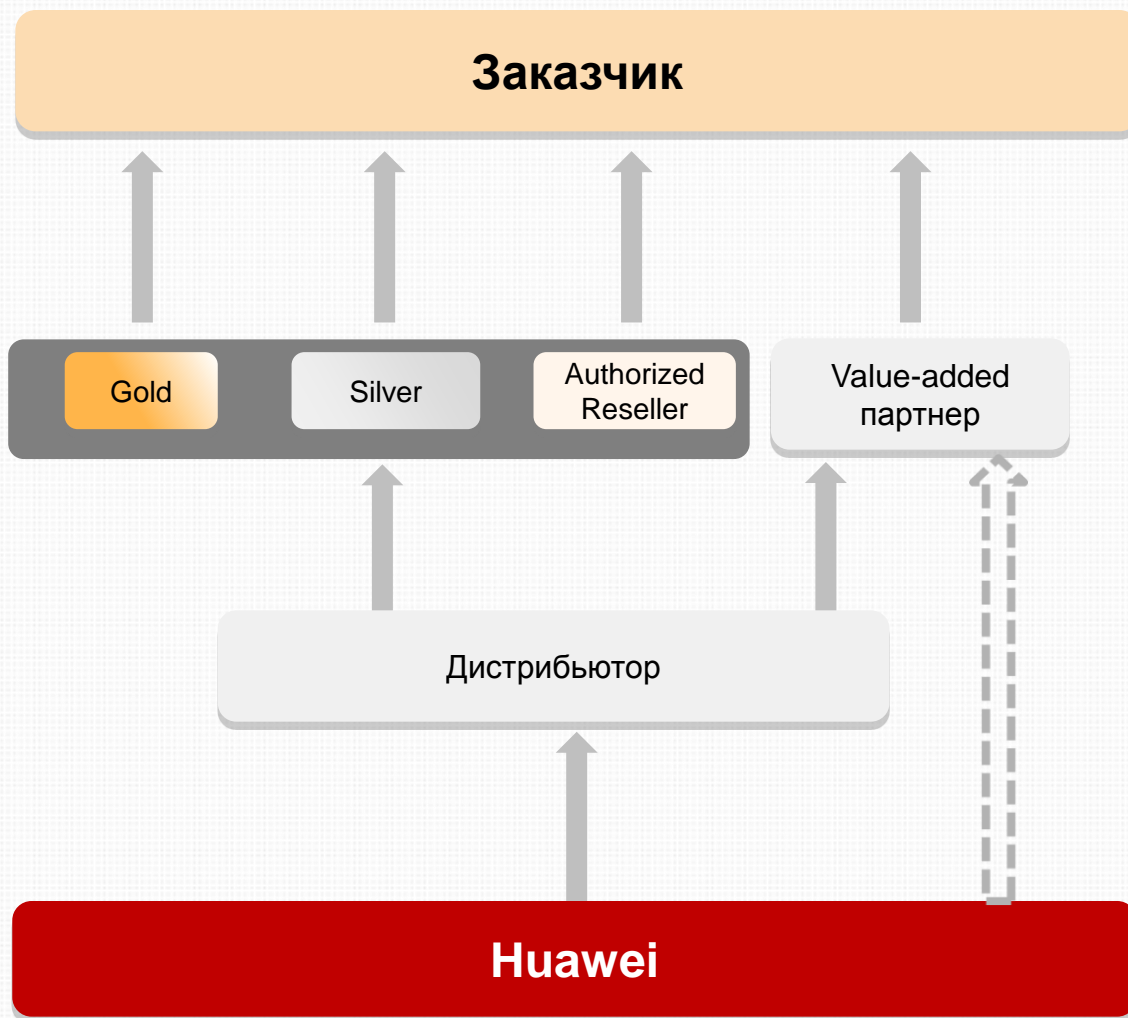
Registered

КОМАНДА CHANNEL DEPARTMENT HUAWEI ENTERPRISE RUSSIA

ФИО	Должность	E-mail
Лобанова Мария	Руководитель отдела по развитию коммерческих партнеров (Дистрибуторы + партнеры 2-го уровня)	lobanova.maria@huawei.com
Тони Yantuoyuan	Менеджер по работе с партнерами (Центральный ФО, Северо-Западный ФО)	yantuoyuan@huawei.com
Рим Вафин	Менеджер по работе с партнерами (Центральный ФО, Дальневосточный ФО, Сибирский ФО, Уральский ФО, Приволжский ФО)	vafin.rim@huawei.com
Ирина Ларионова	Менеджер по работе с партнерами (Центральный ФО, Южный ФО, Северо-Кавказский ФО, Крымский ФО)	larionova.irina@huawei.com
Константин Солопов	Менеджер по продукции UC&C	konstantin.solopov@huawei.com
Сергей Аксенов	Менеджер по продукции IP	aksenov.sergey@huawei.com
Михаил Шпак	Менеджер по продукции IP	shpak.mikhail@huawei.com
Денис Дубинин	Менеджер по продукции IT	dubinin.denis@huawei.com
Дмитрий Нечаев	Менеджер по продукции IT	nechaev.dmitry@huawei.com
Виктория Чистова	Менеджер по процессам и процедурам	victoria.chistova@huawei.com
Юлия Скрябина	Менеджер по партнерским маркетинговым активностям	skryabina.yulia@huawei.com
Алексей Маклаков	Прогнозы, отчеты, анализ рынка	maklakov.alexey@huawei.com

- Общая информация о компании HUAWEI
- Стратегия развития партнерского канала HUAWEI ENTERPRISE
- Программы и бюджеты

СТРУКТУРА ПАРТНЕРСКОГО КАНАЛА HUAWEI ENTERPRISE



Роль дистрибьютора

- Выполнение планов продаж HUAWEI ENTERPRISE
- Разветвленная сеть реселлеров, финансовые и логистические ресурсы по поддержанию склада
- Агрессивная региональная политика, региональное присутствие
- Опыт успешного маркетинга, брендинга, консультационной и технической поддержки реселлеров
- Запрещены прямые продажи конечным пользователям
- Реализация промо программ Huawei для партнеров второго уровня

Роль Value-Added партнера

- Выполнение планов продаж HUAWEI ENTERPRISE
- Инвестиции в совместное развитие бизнеса с HUAWEI, совместное планирование
- Крепкие позиции в вертикальных и/или технологических сегментах
- Узнаваемый национальный бренд и широкий круг ключевых заказчиков, развитие и поддержание взаимоотношений с лицами, принимающими решения, совместные маркетинговые мероприятия масштаба индустрии
- Ресурсы и опыт в системной интеграции и отраслевом консалтинге
- Предпродажная и послепродажная техническая поддержка и консультации заказчиков
- Закупка у дистрибьютора, закупка на FOB Hong Kong, Huawei возможна

Роль Gold, Silver, Authorized партнера

- Выполнение планов продаж HUAWEI ENTERPRISE
- Крепкие позиции в разных сегментах рынка или у отдельных заказчиков, построение и поддержание продуктивных взаимоотношений с ними
- Обеспечение предпродажной и послепродажной технической поддержки, системная интеграция
- Совместные маркетинговые мероприятия для отдельных групп заказчиков
- Закупка у дистрибьютора

ПРИОРИТЕТЫ 2015

HUAWEI

- Совместное с партнерами планирование и развитие бизнеса
- создать единую экосистему для успешного делового партнерства

Distributor

- наличие продуктов на складе
- создание единой экосистемы для успешного развития с Huawei

VAP

- Совместное планирование бизнеса с HUAWEI
- наличие активной базы крупных заказчиков
- наличие команды, сфокусированной на развитие продаж Huawei

Gold

- совместное планирование бизнеса с HUAWEI
- наличие активной базы крупных заказчиков

Silver

- совместное планирование бизнеса с HUAWEI
- присутствие и знание разных сегментов рынка

Authorized

- наличие активной базы заказчиков из разных сегментов рынка

ТРЕБОВАНИЯ ПО ОБЪЕМАМ ЗАКУПОК ДЛЯ КАЖДОГО СТАТУСА ПАРТНЕРА

2015	VAP	Gold	Silver	Authorized	Registered
Минимальная планка для сохранения статуса, \$	H1 (янв-июнь) 200 000 H2 (июль-дек) 300 000	H1 (янв-июнь) 200 000 H2 (июль-дек) 300 000	H1 (янв-июнь) 75 000 H2 (июль-дек) 175 000	H1 (янв-июнь) 10 000 H2 (июль-дек) 15 000	нет
Ожидаемый объем закупок , \$ *	H1 (янв-июнь) 800 000 H2 (июль-дек) 1 200 000	H1 (янв-июнь) 300 000 H2 (июль-дек) 450 000	H1 (янв-июнь) 120 000 H2 (июль-дек) 180 000	H1 (янв-июнь) 20 000 H2 (июль-дек) 30 000	нет
% выполнения ожидаемого объема закупок с которого начинается начисление бонусов	60%	60%	60%	60%	нет
Бонус , %	2%	4%	3%	2%	нет
База для начисления бонуса **	все закупки	все закупки за исключением продаж NA заказчикам	все закупки за исключением продаж NA заказчикам	все закупки за исключением продаж NA заказчикам	нет

Бонусы будут выплачиваться 2 раза в год по результатам полугодия .

Статус партнера пересматривается в сторону ухудшения по результатам года, в сторону улучшения по результатам полугодия.

* Закупки - это продажи со склада дистрибутора по ценам дистрибутора

** Все продажи учитываются при подсчете общего результата закупок , бонус начисляется на продукты, список которых будет сообщен отдельно, из базы для начисления бонуса исключаются продажи Ключевым Заказчикам Huawei Enterprise (Named Accounts, NA). Список будет выслан отдельно.

VAP партнерам начисление бонуса осуществляется на все продажи, включая NA .

ПАКЕТ ПОДДЕРЖКИ ОТ HUAWEI ПО КАЖДОМУ СТАТУСУ ПАРТНЕРА

Поддержка от HUAWEI	VAP	Gold	Silver	Authorized	Registered
Получение бонуса за выполнение ожидаемого объема закупок (выплата бонуса 2 раза в год)	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Предпродажная поддержка, защита сделки, stock price protection	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Участие в бонусных программах по развитию продаж со складов дистрибуторов	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Персональный менеджер от HUAWEI	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Маркетинговая поддержка	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Доступ к маркетинговым материалам	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Мероприятия для заказчиков	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Мероприятия для партнеров	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Мероприятия по представлению новых продуктов	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Обучение	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Демо программа	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Информационная рассылка от HUAWEI	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ
Размещение в разделе «Где купить»	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ

ТРЕБОВАНИЯ ПО СЕРТИФИКАЦИИ ПО КАЖДОМУ СТАТУСУ ПАРТНЕРА

СЕРТИФИКАЦИЯ	Дистрибутор	VAP	GOLD	SILVER	Authorized
Pre-Sales :	3	5	3	2	1
IT (HCS-Pre-Sales-Storage, HCS-Pre-Sales-Server)	на выбор дистрибутора	2	на выбор партнера	на выбор партнера	на выбор партнера
IP (HCS-Pre-Sales-IP Networks)		2			
UC&C (HCS-Pre-TP&VC)		1			
Инженерный уровень "ASSOCIATE"	2	3	2	1	нет
IT (HCNA-Storage)	на выбор дистрибутора	1	на выбор партнера	на выбор партнера	
IP (HCNA-R&S)		1			
UC&C (HCNA-VC)		1			
Инженерный уровень "PROFESSIONAL"	2	2	1	нет	нет
IT (HCNP-CUSN-Storage)	на выбор дистрибутора	1	на выбор партнера		
IP (HCNP-R&S)		1			
UC&C (HCNP-VC)					

- Общая информация о компании HUAWEI
- Стратегия развития партнерского канала HUAWEI ENTERPRISE
- Программы и бюджеты

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ HUAWEI ENTERPRISE

- маркетинговые материалы
- технические документы
- функциональные листы
- сравнение с конкурентами
- white papers по технологиям

Вы найдете на сайте :

<http://enterprise.huawei.com/en/partner>



DC Switches:

1,800+ units
CE series switches



Data Center:

400+ DC
(**120** Cloud DC)



Storage:

18% growth
No.1 Ranking

Source: TBR



Enterprise Routers:

12.5% market share
No. 2 Ranking

Source: Gartner



LAN Switch:

1.35M units
shipped
No.3 Ranking

Source: Dell'Oro



WLAN, Switch, UC, CC:

placed in the
challengers quadrant

Source: Gartner



LTE:

61 industry LTE networks
No.1 Ranking



GSM-R:

26,500 km
Coverage



UC, Videoconferencing

named
Major Player

Source: IDC

БЮДЖЕТЫ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКОГО КАНАЛА

БЮДЖЕТ	НАЗНАЧЕНИЕ БЮДЖЕТА	Дистрибутор	VAP	GOLD	SILVER	AUTHORIZED	REGISTERED
MBO	Управление по целям . Стандартизация работы с партнерами 1 уровня	да	да	нет	нет	нет	нет
JMF	Совместный маркетинговый фонд (целевое использование - закупка демо оборудования)	да	да	нет	нет	нет	нет
DEMO	Программа , предусматривающая скидки при размещении демо заказа	да	да	да	да	да	нет
PDF	Развитие совместного бизнеса партнера с Huawei	да	да	да	да	да	нет
FH	Фокусное развитие продаж	нет	да	нет	нет	нет	нет
TF	Бюджет на проведение сертификационных тренингов для партнеров	да	да	да	да	да	нет

МВО – УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ (Management by Objective)

ЦЕЛЬ – стандартизация работы с партнерами первого уровня. Ставятся цели и при их достижении партнер получает бонусное вознаграждение. Например, для дистрибутора целями МВО могут быть – наличие склада, подача отчетности, для VAP партнеров другие цели, индивидуальные, согласованные с каждым партнером отдельно;

ПАРТНЕРЫ – дистрибуторы и VAP партнеры;

ЛОГИСТИКА – каждый партнер первого уровня получает МВО таблицу с целями и условиями выплаты бонуса. При условии выполнения партнером МВО целей, партнер получает бонус. База и периодичность выплаты МВО бонуса совпадает с базой расчета бонуса за достижение ожидаемого объема закупок (слайд 14)

Партнер вправе потратить полученный бонус по его усмотрению.

JMF – СОВМЕСТНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ БЮДЖЕТ (Joint Marketing Fund)

ЦЕЛЬ – маркетинговый фонд, направленный на развитие партнеров и продаж ;

ПАРТНЕРЫ – дистрибуторы и VAR партнеры;

ЛОГИСТИКА – база и периодичность выплаты JMF бонуса совпадает с базой расчета бонуса за достижение ожидаемого объема закупок (слайд 14);

Партнер вправе потратить полученный бюджет в первую очередь на закупку демо оборудования, а также на семинары и рекламу.

PDF – ФОНД НА РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРОВ (Partner Development Fund)

ЦЕЛЬ – маркетинговый фонд, направленный на активности, развивающие продажи HUAWEI в портфеле партнера;

ПАРТНЕРЫ – дистрибуторы, VAR партнеры, через дистрибуторов Gold, Silver, Authorized;

АКТИВНОСТИ – мероприятия, конференции, семинары, incentive поездки , реклама, e-news, mailing, телемаркетинг;

ЛОГИСТИКА – партнер утверждает маркетинговый план у HUAWEI, после утверждения проводит активности, затем отчет высылает в HUAWEI, HUAWEI компенсирует затраты на утвержденные активности.

FN – РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ (Funded Head)

ЦЕЛЬ – фонд, направленный на развитие продаж HUAWEI в ключевых вертикалях рынка;

ПАРТНЕРЫ – для ключевых партнеров, HUAWEI предлагает на индивидуальной основе ;

ЛОГИСТИКА – HUAWEI частично (50%) компенсирует затраты партнера по фонду заработной платы для определенных сотрудников, развивающих продажи HUAWEI в заранее утвержденных вертикалях рынка .



TF – ТРЕНИНГИ и СЕРТИФИКАЦИЯ (Training Fund)

ЦЕЛЬ – фонд, направленный на развитие технической экспертизы партнеров HUAWEI ENTERPRISE;

ПАРТНЕРЫ – все, кроме Registered;

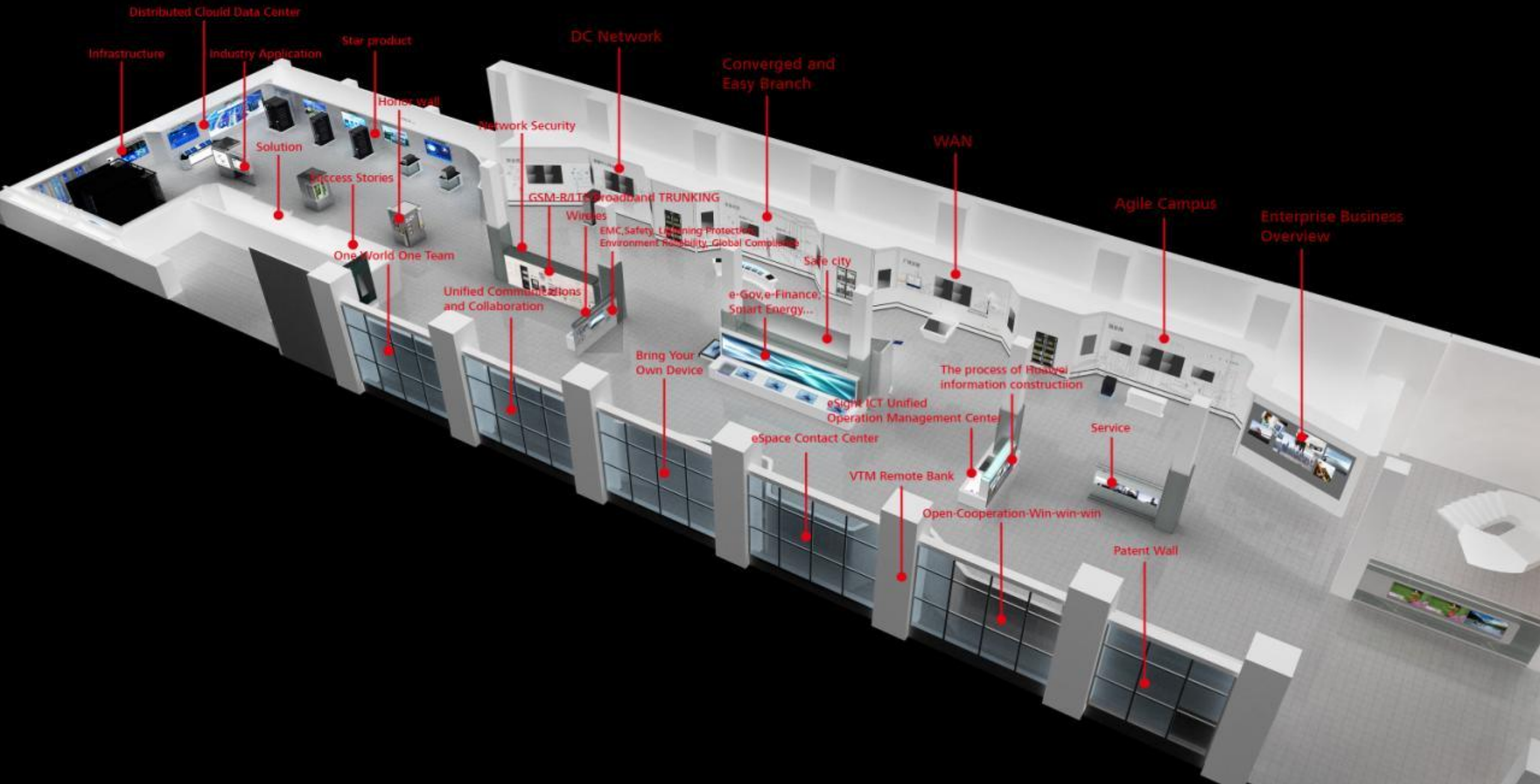
ЛОГИСТИКА – HUAWEI компенсирует затраты партнеров по прохождению тренингов, включенных в обязательный список требований по сертификации по каждому статусу партнерства HUAWEI. Процесс регистрации и компенсации затрат изложен во второй части HUAWEI ENTERPRISE PARTNER HANDBOOK – ОБУЧЕНИЕ.

ДЕМО ПРОГРАММА 2015 ГОД

Уровень демо скидки	Демо скидка от GPL	Категории продуктов
A	90%	CE, UC
B	85%	Switches, Routers, WLAN, UPS, IDS
C	75%	CC, TP, VC NGFW
D	60%	Storage, Server, Cloud
E	20%	Outsourcing

Максимальная сумма демо заказа в год, \$					
Дистрибутор	VAP	Gold	Silver	Authorized	Минимальная сумма 1 демо заказа
150 000	100 000	80 000	40 000	10 000	500

ДЕМО ЦЕНТР В ЦЕНТРАЛЬНОМ ОФИСЕ HUAWEI В КИТАЕ



ДЕМО ЦЕНТР В МОСКВЕ



ОПИСАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ GREENWOOD EXHIBITION CENTER

Демо-рум Huawei (Exhibition Center) ориентирован на проведение демонстраций, встреч и презентаций для Заказчиков. На экспозиции представлено следующее оборудование:

Datacom	Кампусная сеть	S7706, S9706, S12708
	Сеть ЦОД	CE12804, CE7850-32Q-EI
	Маршрутизаторы серии NE	NE40E-X3
	Сетевая безопасность	USG9520
	Оптические сети	OSN1800II
	В Q1-2015 экспозиция будет расширена коммутаторами S2750-28TP-EI-AC, S5700-28C-EI, S5710-28C-EI, CE5850-48T4S2Q-EI, CE6850-48S4Q-EI; маршрутизаторами: AR161FGL, AR1220, AR2220, AR531-2C-H и продуктами WLAN: AP6010DN-AGN, AP6510DN-AGN, AC6005.	
VC (ВКС)	Управление	SMC2.0
	Коммутация	MCU9660
	Дополнительные сервисы	RSE6500
	Терминальное оборудование	RP-200-55, TE30, TE50
IT	Серверы	Blade E9000 & Rack 2 -4 CPU
	СХД	S5500T v1, VIS6600T
	ИБП	UPS5000

ОПИСАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ GREENWOOD EXHIBITION CENTER

На экспозиции в 2015 году будут представлены последние решения Huawei:

Datacom	Agile Network (SDN)	Agile Controller, Wired&Wireless Convergence, SVF, FreeMobility, United Security, iPCA
	Data Center Networking	EVN, TRILL, Cloud Fabric, SVF, VS, nCenter
IT	Виртуализация	VDI, Server Virtualization on FusionCube
	Катастрофоустойчивость	Active –Active on VIS

ОПИСАНИЕ ТЕСТОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ HUAWEI ENTERPRISE


1) Тестовая лаборатория в Greenwood

Доступное оборудование:

Datacom	Коммутаторы	S5700/S6700/S12700-серий
	Коммутаторы ЦОД	CE5800/CE6800/CE12800-серий
	В Q1-2015 экспозиция будет расширена коммутаторами S5700, CE5800, CE6800; маршрутизаторами: AR1220F, AR2220	
VC (ВКС)	Управление	SMC2.0
	Коммутация	MCU9660
	Дополнительные сервисы	RSE6500
	Терминальное оборудование	RP-200-55, TE30, TE50

2) Демо-фонд Huawei (со склада в Москве)

Доступное оборудование:

Datacom	Коммутаторы	S2700/S5700/S6700-серий
	Маршрутизаторы	AR1220/AR2220/AR3260; NE40E
	Продукты WLAN	AP5010/AP6010/AP7110; AP6510/AP6610 AC6005/6605
	Программное обеспечение	NMS eSight, Agile Controller
IT	Серверы	 Microsoft Office Excel Worksheet
	СХД	
	ALL FLASH СХД	
	SAP HANA Appliance	

ОПИСАНИЕ ТЕСТОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ HUAWEI ENTERPRISE

VC (ВКС)	Управление	SMC2.0
	Коммутация	MCU9660, MCU9630
	Дополнительные сервисы ВКС	RSE6500
	Терминальное оборудование	RP100-55S, TE60, TE50, TE40, TE30

3) Демо-фонд дистрибьюторов (со складов в Москве и МО)

Состав и наличие оборудование необходимо уточнять непосредственно у дистрибьюторов

4) Демо-оборудование из Китая на заказ

Для проведения крупных on-site тестирований для важных заказчиков (по согласованию с Huawei)

БЛАГОДАРИМ ЗА ПАРТНЕРСТВО

www.enterprise.huawei.com