

Huawei Russia Partner Handbook

Справочное руководство для партнеров
подразделения корпоративных решений Huawei

2018



Содержание

О документе	2
Общие сведения о российской экосистеме партнеров	3
Партнерская программа	4
Программа для Партнеров-интеграторов	4
Структура российского канала продаж Huawei	4
Регистрация в качестве Партнера-интегратора Huawei	5
Сертификация партнеров.....	5
Сертификация партнеров по определенной специализации	7
Программа скидок на демонстрационные образцы.....	8
Программа мотивации российских партнеров VAP в 2018 году.....	10
Программа мотивации российских партнеров уровней Gold и Silver в 2018 году	12
Рассмотрение жалоб Партнеров-интеграторов	14
Управление нарушениями Партнера-интегратора.....	15
Программа партнерства по совместным решениям	17
Структура системы партнерства по совместным решениям подразделения корпоративных решений Huawei	17
Регистрация партнера по решениям Huawei.....	18
Программа для Сервисных партнеров	19
Квалификационные требования к Сервисным партнерам.....	20
Преимущества для CSP	21
Как подать заявку?	22
Сертификация Сервисных партнеров.....	23
Поддержка продаж.....	24
Продажи и заказы.....	24
Размещение заказа на поставку (PO)	24
Обслуживание и обучение	25
Гарантийное обслуживание	25
Услуги поддержки клиентов	27
Система сертификации Huawei	28
Система обучения Huawei.....	28
Сертификационный экзамен и заявление на получение сертификата.....	30
Маркетинговая поддержка	31
Правила использования логотипов партнерства	31
Маркетинговые фонды	31
Онлайн-инструменты.....	32
Личный кабинет.....	33
Веб-сайт для партнеров.....	35
Общая информация о веб-сайте партнеров.....	35
Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT.....	35

О документе

Справочное руководство для партнеров российского подразделения корпоративных решений Huawei 2018 создано с целью информирования партнеров по вопросам работы различных программ и инструментов, а также предоставления сведений о ресурсах.

Снабженное ссылками на необходимые веб-сайты, данное руководство сэкономит время на поиск информации и новостей, которые помогут успешно вести деятельность в рамках экосистемы партнеров Huawei.

Общие сведения о российской экосистеме партнеров

Следуя стратегии развития интегрированной экосистемы партнеров, в целях укрепления бизнеса, компания Huawei стремится к открытым, честным и справедливым деловым отношениям с партнерами. Предлагая взаимовыгодные условия, Huawei готова сотрудничать в деле совместного строительства устойчивой экосистемы и достижения выигрышных во всех отношениях результатов. В российскую экосистему партнеров Huawei включены три типа партнеров: Партнеры-интеграторы, Партнеры по совместным решениям и Сервисные партнеры.

Enjoy Growth. Win Together



- Партнерами по продажам являются партнеры, которые продвигают на рынок продукты, решения и услуги компании Huawei, а также выступают посредниками в их продаже. Партнеры по продажам также называются Партнерами-интеграторами.
- Партнерами по совместным решениям являются партнеры, которые разрабатывают решения вместе с компанией Huawei
- Сервисными партнерами являются партнеры, которые проходят сертификацию, подтверждающую их квалификацию Партнера-интегратора в домене корпоративных решений Huawei. Данный сертификат не только демонстрирует профессиональное качество обслуживания, но также служит основой для получения премий и регулирования деятельности Сервисного партнера. Сервисные партнеры также называются Сертифицированными сервисными партнерами.

Регистрация в качестве Партнера-интегратора Huawei

Найти информацию и сведения о системах Huawei можно на веб-сайте в разделе, посвященном Партнерам-интеграторам Huawei. Зарегистрироваться в системе можно онлайн. Получив подтверждение регистрации, Партнеры-интеграторы могут начать сотрудничество с Huawei и в дальнейшем получить доступ к другим ресурсам.

Кроме того, зарегистрированным Партнерам-интеграторам предоставляются права доступа для подачи заявления на получение статуса «авторизованный партнер» и размещения онлайн-заказов через интерактивную платформу **eChannel**.

Чтобы стать зарегистрированным Партнером-интегратором Huawei, необходимо официально получить соответствующие полномочия и пройти процедуру «Проверка соответствия торговой политике Huawei».

Процесс регистрации Партнера-интегратора:

1. Зарегистрируйте учетную запись, введя свои данные на веб-сайте Huawei.
2. Войдя в учетную запись, внесите необходимую информацию и отправьте заявку на регистрацию.
3. После утверждения заявки на указанный при регистрации email адрес придет автоматическое уведомление с подтверждением регистрации компании в системе.

 Пошаговая инструкция по регистрации приведена на веб-странице:

<http://e.huawei.com/go/registrationitguide>

Сертификация партнеров

Заявку на получение статуса «авторизованный партнер» Huawei могут подавать зарегистрированные Партнеры-интеграторы. После успешного завершения процесса авторизации партнер получает дополнительные преимущества и выгоды. По требованиям ежегодной Партнерской Программы Huawei Enterprise BG, партнеры статуса «авторизованный партнер» и выше должны сертифицировать специалистов для сохранения статуса.

Требования к сертификации

Партнеры CFT	Базовый объем продаж (млн долл. США)	Специализация и сертификаты	Сервисная сертификация
VAP	6	1 специализация (в любой продуктовой линейке) + 1x HCIE (любое направление) + 3x HCS-Pre-sales IP (HCPA) + 3x HCS-Pre-sales IT (HCPA) + 2 x HCS-Pre-sales (HCPA) (любое направление)	CSP 4* (любая линейка продуктов)
Gold	2	1 специализация (в любой продуктовой линейке) + 1x HCS- Pre-sales IP (HCPA) + 1x HCS-Pre-sales IT (HCPA) + 2 x HCS-Pre-sales (HCPA) (любое направление)	CSP 3* (любая линейка продуктов)
Silver	1	1x HCS-Pre-sales IP 1x HCS-Pre-sales IT	1 x HCNA
Authorized	Размещение заказа на поставку	1x HCS-Pre-sales (любое направление)	--

- Годовой объем продаж оборудования должен быть не меньше базового.
- Один специалист может получить весь набор сертификатов для специализации (1x HCS- Pre-sales+ 1x HCS-Sales +1 HCNA) по выбранному направлению. Однако, данные сертификаты будут учитываться только в рамках специализации.
- Для региональных партнеров: базовый уровень объема продаж для региональных партнеров статуса Gold составляет 1 млн USD, статуса Silver — 400 тысяч USD. Требования по сертификации для региональных партнеров соответствуют требованиям, предъявляемым к федеральным партнерам со статусами Gold и Silver.

Процедура сертификации Партнера-интегратора:

1. Для подачи заявки на получение статуса «авторизованный партнер» администратору учетной записи зарегистрированной компании необходимо войти в профиль на портале eChannel.
2. Зарегистрированный партнер подает заявку на получение статуса в системе, предоставив требуемую информацию и загрузив необходимые документы.
3. В процессе оформления заявки партнер подписывает с Huawei электронное ICPA соглашение.
4. Партнер со статусом VAP ежегодно подписывает с Huawei дополнительное VAP соглашение.
5. После подтверждения заявки на зарегистрированный адрес электронной почты партнера приходит уведомление об успешном присвоении статуса «авторизованный партнер».

 Пошаговая инструкция по сертификации приведена на веб-странице:

<http://e.huawei.com/go/certificationitguide>

Сертификация партнеров по определенной специализации

Сертификаты Huawei по определенной специализации отражают квалификацию партнера по показателям продаж и обслуживания определенной линейки продуктов. Сертификаты демонстрируют дополнительные знания технологий, архитектуры и решений Huawei клиентам партнера.

Партнеры-интеграторы, имеющие сертификат по специализации, получают дополнительные вознаграждения за продажу и перепродажу соответствующих продуктов и услуг.

Требования к сертификации

В следующей таблице приведены требования по сертификации как для менеджеров по работе с корпоративными клиентами, так и для pre-sales специалистов и инженеров. Подробную информацию по каждой специализации или экзамену можно найти на соответствующих веб-страницах. Кандидатам на прохождение сертификации следует регулярно отслеживать обновления требований.

Линейка продуктов	Сертификаты по специализациям
IP Network	1xHCS-Pre-sales + 1xHCS-Sales + 1xHCNA
Bearer Network	1xHCS-Pre-sales + 1xHCS-Sales + 1xHCNA
IT	1xHCS-Pre-sales + 1xHCS-Sales + 1xHCNA
UC&C	1xHCS-Pre-sales + 1xHCS-Sales + 1xHCNA
Network Energy	1xHCS-Pre-sales + 1xHCS-Sales + 1xHCNA

Как получить сертификат по специализации?

Шаг 1. Специалисты компании-партнера проходят процесс экзаменации.

Шаг 2. В системе Huawei выполняется ассоциация профилей сотрудников, сдавших экзамен, с учетной записью зарегистрированной компании.

Шаг 3. Специалист отправляет заявку в системе на получение готового сертификата.

Шаг 4. Huawei рассматривает заявления и выдает сертификаты партнерам в электронном виде.

📖 Подробную информацию можно найти на веб-странице: <http://e.huawei.com/go/partnersc>

Программа скидок на демонстрационные образцы

С помощью Программы скидок для ДЕМО Huawei (Huawei Demo Program; HDP) партнеры, имеющие на это право, получают значительные скидки на аппаратное и программное обеспечение, используемое в своих лабораториях, демоцентрах и офисах продаж. Цель данной программы заключается в повышении компетентности в области технологий, продуктов и решений Huawei, расширении опыта и продвижение торговой марки Huawei.

Право на участие

Право на получение скидок по программе HDP получают все сертифицированные партнеры (Дистрибьюторы, VAR, Партнеры второго уровня, HALP, HAINA и Партнеры по совместным решениям).

Продукты, по которым можно получить данные скидки, включены в *Список корпоративных решений и продуктов российского подразделения Huawei*.

Поставка продуктов осуществляется на условиях FOB Гонконг.

Сроки и условия

1. Партнерам HALP/HAINA запрещается продавать демопродукты, а остальным партнерам разрешается их перепродажа только по прошествии одного года с даты поставки.
2. Все демопродукты предназначены только для внутреннего использования партнерами в следующих целях:
 - Оснащение офиса
 - Лаборатории
 - Демонстрация решений или опытная эксплуатация (Proof of Concept (PoC))
3. Внутреннее использование НЕ включает следующие виды деятельности:
 - Перепродажа, ремаркетинг или дистрибуция продуктов конечным пользователям или клиентам
 - Поддержка процесса предоставления управляемых услуг клиентам
 - Использование продуктов для создания сети провайдера интернет-услуг
 - Скидки по программе HDP не суммируются и не совмещаются с любыми другими скидками или стимулирующими средствами.

4. Демопродукты, не отвечающие требованиям качества, необходимо оформить согласно процедуре DOA (Dead on Arrival; Предпродажный брак) или Соглашению о получении разрешения на возврат материалов (Return Material Authorization; RMA).
5. Компания Huawei имеет право проводить проверки партнеров с целью подтверждения наличия и правильного использования оборудования и программного обеспечения, закупленного по данной программе. В случае продажи демопродуктов без получения разрешения Партнеры-интеграторы подвергаются штрафам согласно *Положениям о наложении штрафов за нарушение Партнерами-интеграторами правил подразделения корпоративных решений за пределами Китая*.
6. Компания Huawei оставляет за собой право изменения любого положения данной программы в любое время.

Процедура закупки демопродуктов

Дистрибьютор и VAR

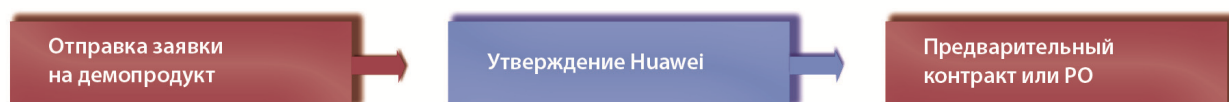


Рисунок 2. Процедура закупки демопродуктов

Партнеры второго уровня и другие партнеры

Заказы на поставку (Purchase Orders (PO)) демооборудования Партнеры второго уровня и Сервисные партнеры должны размещать через Дистрибьюторов. С Дистрибьюторами также обсуждаются такие затраты, как таможенные пошлины, фрахт и налоги.

Программа мотивации российских партнеров VAP в 2018 году

- **Область применения и срок действия**

1. Место применения: Россия
2. Партнеры, к которым применяется программа: VAP
3. Срок действия: с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г.

- **Условия получения поощрительных бонусов**

1. Уровень квалификации должен отвечать требованиям к сертификации партнеров VAP, применяемым в 2018 году.
2. Программа нацелена на увеличение показателей продаж путем мотивации партнеров VAP, определяющих планы продаж в коммерческих письмах.

*Huawei оставляет за собой право самостоятельно оценивать результаты выполнения сертификации для выплаты бонусов.

- **Правила подтверждения показателей продаж партнеров VAP**

1. Объем продаж VAP за период действия программы мотивации = \sum доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными непосредственно партнером VAP + \sum доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными партнером VAP через дистрибьюторов. Для расчета берутся данные из системы Huawei.
2. Объемы продаж партнеров VAP, на основании которых начисляются поощрительные бонусы, за период действия программы не включают заказы на поставку серверов по проектам.
3. В объемы продаж или расчет бонусов не включаются заказы на поставку демопродуктов и терминальных устройств (смартфоны, планшеты и др.).

- **Отправка предложения на скидку партнеру VAP**

1. Поощрительная скидка начисляется и предлагается партнерам через дистрибьюторов за полугодовой период.

2. Если отчет по объему продаж должен быть сводным, он рассчитывается на основе объемов продаж партнеров, чьи продажи суммируются.

Статус партнера	Тип продукта	Скидка по 100% предоплате	Скидка по объему продаж	JMF	MDF	Поддержка демопродуктов	Программа
VAP	Список продуктов, продаваемых российским подразделением корпоративных решений (не включая серверы и терминальные устройства)	1,50%	1,00%	0,50%	•	•	•

- **Скидка по 100% предоплате**

Партнер VAP имеет право на получение скидки, если при размещении заказа напрямую Huawei партнер делает 100% предоплату. Скидка предоставляется путем уменьшения общей суммы закупки, осуществляемой Дистрибьютором/VAP.

Чтобы получить право на скидку, Партнер-интегратор должен полностью предварительно оплатить поставку банковским переводом. Кроме того, для получения права на данную скидку у Партнера-интегратора не должно быть просроченных платежей.

- **Скидки по объему продаж**

Скидки по объему продаж предоставляются Партнерам-интеграторам с целью выполнения поставленных планов по объемам продаж.

- **Маркетинговая поддержка**

Маркетинговая поддержка со стороны компании Huawei включает использование маркетинговых фондов (Market Development Fund; MDF и Joint Marketing Fund; JMF)

- ▼ **JMF**

Маркетинговый фонд (Joint Marketing Fund; JMF) создан для поддержки проведения маркетинговых активностей в целях стимулирования роста продаж и укрепления бренда на рынке.

▼ **MDF**

Маркетинговый фонд (Market Development Fund; MDF) создан для поддержки проведения маркетинговых активностей канала продаж и оказания партнерам помощи в выполнении планов продаж и достижении маркетинговых целей.

- **Поддержка скидок на демопродукты**

С помощью программы скидок на предназначенное для демонстрационных целей аппаратное и программное обеспечение Huawei партнеры, имеющие на это право, получают возможность оснащения и оформления своих лабораторий и демоцентров и повышения своих возможностей осуществления продаж и обслуживания.

Программа мотивации российских партнеров уровней Gold и Silver в 2018 году

- **Область применения и срок действия**

1. Место применения: Россия
2. Партнеры, к которым применяется программа: Партнеры уровней Gold и Silver
3. Срок действия: с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г.

- **Условия получения поощрительных скидок**

1. Уровень квалификации должен отвечать требованиям к сертификации партнеров уровней Gold и Silver, применяемым в 2018 году.
2. Партнер должен подать заявку на участие в программе мотивации, отправив ее соответствующему менеджеру канала продаж по электронной почте, и дождаться ее подтверждения по электронной почте.

*Huawei оставляет за собой право самостоятельно оценивать результаты выполнения сертификации для выплаты бонусов.

- **Правила подтверждения показателей продаж партнеров уровней Gold и Silver**

1. Объемы продаж партнеров уровней Gold и Silver подтверждаются в момент получения компанией Huawei доходов от данных продаж. Расчет объемов продаж осуществляется по формуле:
2. Объемы продаж, на основании которых начисляются поощрительные скидки, за период действия программы = \sum доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными партнером Gold или Silver через дистрибьюторов \times средний коэффициент по DDP (приблизительно равен 1,3).
3. В объемы продаж не включаются заказы на поставку демопродуктов и терминальных устройств.

Примечания

- Если партнер уровня Gold или Silver напрямую размещает заказы Huawei, данные заказы учитываются только в расчете объема продаж, но не учитываются в расчете бонуса.
- Согласно программам мотивации, скидки не суммируются, а размер скидки рассчитывается на основе объемов продаж соответствующих партнеров.

Федеральные партнеры Gold	X = ежегодный объем продаж продуктов и услуг Huawei	Размер скидки (долл. США)
За рамками программы	$3 \text{ млн} \leq X < 4,5 \text{ млн}$	30 000
	$4,5 \text{ млн} \leq X$	50 000
Федеральные партнеры Silver	X = ежегодный объем продаж продуктов и услуг Huawei	Размер скидки (долл. США)
В рамках программы согласно статусу	$1 \text{ млн} \leq X$	15 000

Объемы продаж и размеры скидок, указанные в программе мотивации для региональных партнеров Gold и Silver, делятся соответственно на два.

Региональные партнеры Gold	X = ежегодный объем продаж продуктов и услуг Huawei	Размер скидки (долл. США)
За рамками программы	$1,5 \text{ млн} \leq X < 2,25 \text{ млн}$	15 000
	$2,25 \text{ млн} \leq X$	25 000
Региональные партнеры Silver	X = ежегодный объем продаж продуктов и услуг Huawei	Размер скидки (долл. США)
В рамках программы согласно статусу	$400 \text{ тыс.} \leq X$	6 000

• Расчет скидки для партнеров Gold и Silver

Поощрительный бонус начисляется и предлагается партнерам через дистрибьюторов за годовой период.

Рассмотрение жалоб Партнеров-интеграторов

Для создания здоровой и организованной партнерской экосистемы, обеспечивающей справедливые условия конкуренции для всех Партнеров-интеграторов и гарантирующей получение разумной коммерческой прибыли, Huawei предоставляет специальную систему подачи жалоб.

Содержание жалобы

К жалобам Партнеров-интеграторов относятся любые нетехнические вопросы, связанные с каналом продаж, включая экономические проблемы, фальсифицированные продукты, несанкционированные продажи, конфликты между каналами продаж и другие жалобы.

Если в процессе сотрудничества между Партнером и Huawei какой-либо менеджер канала продаж Huawei уличен в коррупции или взяточничестве (вымогательство взяток или приобретение акций или должности в компании Партнера-интегратора), Партнер-интегратор должен сообщить об этом Huawei и оказать содействие в проведении расследования для защиты законных интересов Партнера-интегратора.

Кроме того, если в процессе сотрудничества с партнером менеджер канала продаж Huawei не выполняет свои обязанности и это серьезно влияет на ход нормальной предпринимательской деятельности Партнера-интегратора, Партнер-интегратор должен сообщить о такой ситуации в компанию Huawei.

Способы подачи жалоб

Жалобы следует направлять в Huawei Enterprise BG одним из следующих способов:

✉ По электронной почте: ruebgcomplain@huawei.com

Обработка жалоб

При подаче жалоб необходимо учитывать следующие рекомендации:

- Жалобы с указанием настоящих имен поощряются, поскольку они предоставляют более подробную и точную информацию для проверки и расследования конкретного случая.
- Для оперативного рассмотрения вопроса просьба представлять четкие, подробные факты. Укажите информацию о себе и представьте соответствующие доказательства, например, контракты, документы, электронные письма и штрих-коды продуктов.

Huawei отправит вам результаты расследования в максимально короткие сроки.

Соблюдение конфиденциальности

Huawei обещает, что организации, лица, сообщающие о нарушениях, а также передаваемая информация являются строго конфиденциальными.

Управление нарушениями Партнера-интегратора

Уровни нарушений Партнера-интегратора

Управление нарушениями Партнеров осуществляется в зависимости от степени серьезности нарушений. Выделяют два уровня нарушений: уровень 1 и уровень 2; при этом уровень 1 является более серьезным. Партнеры будут включены в список А или В, в зависимости от уровня и количества нарушений Партнера.

Управление списком А и списком В

В отношении Партнеров-интеграторов, которые нарушают правила Huawei, вводятся определенные ограничения, которые зависят от уровня серьезности таких нарушений. Период ограничения начинается с даты внесения партнеров в список А или список В. Списки А и В представляют собой различные уровни ограничений, которые, в свою очередь, распространяются и на сотрудничество.

1. Список А

Партнеры-интеграторы, которые совершают одно нарушение уровня 1 или три нарушения уровня 2 в течение календарного года, будут добавлены в список А. После отправки уведомления о наказании в отношении последнего по времени нарушения, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в список А.

Ограничения для Партнеров-интеграторов, включенных в список А

- Приостановление подачи новых заявок на применение специальных цен на срок действия ограничения
- Приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF, JMF) на срок действия ограничения
- Приостановление размещения новых заказов на поставку (PO) на срок действия ограничения.
- Период ограничения составляет не менее 90 дней.

Huawei оставляет за собой право прекратить действие договора с Партнером-интегратором, аннулировать партнерский статус и прекратить сотрудничество с Партнером-интегратором.

2. Список В

Партнеры-интеграторы, которые совершают два нарушения уровня 2 в течение календарного года, будут добавлены в список В. После отправки уведомления о наказании в отношении последнего по времени нарушения, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в список В.

Ограничения для Партнеров-интеграторов, включенных в список В

- Приостановление подачи новых заявок на применение специальных цен на срок действия ограничения
- Приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF, JMF) на срок действия ограничения

Период ограничения составляет не менее 90 дней.

Программа партнерства по совместным решениям

Подразделение корпоративных решений Huawei (EBG) стремится к созданию открытой экосистемы взаимовыгодного сотрудничества, чтобы предложить своим клиентам оптимальный выбор. Для подразделения корпоративных решений Huawei (EBG) Партнеры по совместным решениям являются основными участниками данной экосистемы, а также важнейшими элементами бизнес-ориентированной ИКТ-инфраструктуры (Business-Driven ICT Infrastructure, BDII) Huawei.

BDII является одним из руководящих и стратегических принципов долгосрочной работы EBG. Уделяя особое внимание продуктам и решениям ИКТ-инфраструктуры, Huawei предоставляет партнерам по совместным решениям доступ к своим знаниям и опыту в сфере технологий. Благодаря техническим специалистам и ресурсам лабораторий, размещенным по всему миру, Huawei удастся поддерживать своих Партнеров по совместным решениям при создании инновационных и ценных бизнес-решений для клиентов в различных отраслях. Huawei будет и далее поддерживать Партнеров по совместным решениям в деле разработки передовых бизнес-решений с использованием стратегии «выхода продукта на рынок» (Go-To-Market) для достижения успеха в бизнесе при одновременном создании ценности для клиентов.

Структура системы партнерства по совместным решениям подразделения корпоративных решений Huawei

Типы Партнеров по совместным решениям

Программа Партнерства по совместным решениям подразделения корпоративных решений Huawei в основном предназначена для независимых поставщиков программного обеспечения (ISV) и независимых поставщиков оборудования (IHV). Huawei продолжит совершенствовать данную Программу, чтобы включить в нее другие типы Партнеров по совместным решениям.

Уровни Партнеров по совместным решениям

Партнеры по совместным решениям могут переходить с уровня на уровень в любое время. Выполнив требования определенного уровня, Партнеры могут подать заявку в Huawei для перехода на следующий уровень. После одобрения Huawei Партнеры по совместным решениям могут воспользоваться соответствующими преимуществами данного уровня. Три уровня Партнеров по совместным решениям: Certified, Preferred и Advanced.

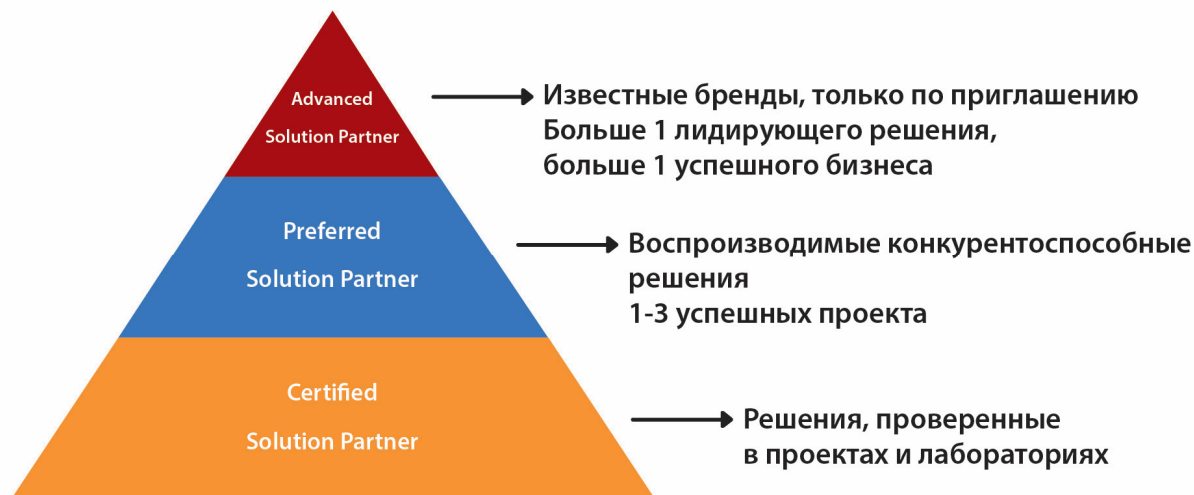


Рисунок 3. Структура системы партнеров по совместным решениям подразделения

Для получения дополнительной информации свяжитесь с соответствующим менеджером канала продаж.

Регистрация партнера по решениям Huawei

Компания Huawei предоставляет партнерам по решениям доступ к различной информации и инструментам на веб-сайте. Пройдя процедуру онлайн-регистрации, партнеры по решениям могут вести бизнес с компанией Huawei и пользоваться дополнительными ресурсами.

Также зарегистрированным партнерам по решениям предоставляются права на прохождение сертификации по программе партнеров по продажам, а также возможность регистрации и онлайн-оформления заказов на интерактивной сетевой платформе **eChannel**.

Чтобы стать партнером по решениям Huawei, необходимо, зарегистрировавшись, получить соответствующие разрешения и пройти проверку на соответствие требованиям Huawei к торговой деятельности.

Процедура регистрации партнера по решениям

1. Получите аккаунт для онлайн-доступа, введя информацию о компании на веб-сайте Huawei.
2. Войдите по выданному аккаунту на онлайн-портал Huawei, заполните информацию, необходимую для регистрации партнеров по решениям, и отправьте заявку.
3. После утверждения заявки вы получите соответствующую информацию по электронной почте.

Для более подробной информации можно найти на ресурсе: <http://e.huawei.com/en/partner/solution-zone/become-solution-partner>

Программа для Сервисных партнеров

Подразделение корпоративных решений Huawei (EBG) стремится к созданию открытой экосистемы взаимовыгодного сотрудничества, которая позволит предлагать клиентам оптимальный выбор. Сервисные партнеры являются основными участниками экосистемы Huawei, а также важнейшими элементами ИКТ-инфраструктуры для бизнес-объектов (Business-Driven ICT Infrastructure, BDII) Huawei.

Программа сервисного партнерства Huawei (далее — HSPP) представляет собой структуру совместной деятельности между Huawei и ее Сервисными партнерами и включает целый ряд ресурсов для удовлетворения потребностей различных Сервисных партнеров Huawei. В данный момент HSPP в основном предназначена для Партнеров-интеграторов Huawei, которые стремятся развивать бизнес услуг или получить статус Сертифицированного сервисного партнера (далее — CSP). Huawei продолжит совершенствовать данную Программу, чтобы включить в нее другие типы Сервисных партнеров.

HSPP, как программа, ориентированная на увеличение стоимости бизнеса, включает показатели производительности, направленные на:

- Повышение рентабельности
- Равное вознаграждение партнеров за показатели эффективности
- Присвоение сертификации и предоставление соответствующих скидок
- Вознаграждение за показатели производительности путем уменьшения цены
- Измерение и награждение за объемы продаж

Квалификационные требования к Сервисным партнерам

Huawei предоставляет две модели услуг — фирменные (или Hi-Care) и совместные услуги обслуживания (или Co-Care).



Фирменные услуги обслуживания Huawei (Hi-Care): Все партнеры, зарегистрированные в Программе партнерства Huawei, имеют право перепродавать фирменные услуги Huawei (технические услуги, дополнительные услуги или услуги по обучению). По каждому предложению Партнеры обязаны соблюдать Общие условия перепродажи Huawei для каждой услуги, указанной в описаниях услуг.

Совместные услуги обслуживания (Co-Care): Совместные услуги позволяют партнерам предоставлять привлекательные и индивидуализированные предложения услуг. Повышайте дифференциацию своей продукции на рынке, открывайте новые возможности, повышайте лояльность клиентов и гарантируйте клиентам уверенность в своей продукции. Партнеры должны соответствовать определенным требованиям начального уровня и текущим квалификационным требованиям. Начальные квалификационные требования могут периодически изменяться, поскольку они основаны на требованиях к конкретным портфелям продуктов. Совместные услуги — это гораздо более высокий уровень обслуживания, который объединяет в себе результаты разработок Huawei. Существуют особые требования, которые определяют, какие партнеры имеют доступ к каким услугам. Целью является создание целостной методологии доступа к этим ограниченным портфелям.

Преимущества для CSP



1. Получение разрешения на обслуживание

Категория	Код авторизация услуги	Характеристики услуг	Объект, имеющий разрешение
Продукт с ограниченным обслуживанием	A	Продукт высшего класса Услуги не предоставляются Сертифицированным сервисным партнером (CSP)	Услуги предоставляются Huawei
	B	Продукт средней ценовой категории Услуги предоставляются Сертифицированным сервисным партнером (CSP)	Услуги предоставляются CSP
Продукт с неограниченным обслуживанием	C	Продукт нижнего ценового сегмента Услуги предоставляются партнерами-интеграторами, не имеющими статус Сертифицированного сервисного партнера	Продукт нижнего ценового сегмента, соответствующие услуги могут предоставляться партнером-интегратором, независимо от того, является ли партнер Сертифицированным сервисным партнером
	D	Терминальный продукт Услуги предоставляются партнерами-интеграторами, не имеющими статус Сертифицированного сервисного партнера	Стратегия предоставления аналогичная стратегии предоставления для категории C, но такие продукты являются терминальными устройствами и продаются вместе с основными устройствами категории A или B.

2. Интерфейс услуги Co-Care

Co-Care — это решение сервисного обслуживания, предоставляемое Huawei и партнерами, имеющими сертификацию CSP. Партнеры имеют возможность повысить ценность услуг Co-Care и получать больше коммерческих преимуществ посредством их продажи. Данное решение, помимо предоставления гарантийных услуг, позволяет Huawei удовлетворять требования партнеров в удаленном устранении проблем или замены оборудования в течение короткого времени. Решение помогает партнерам поддерживать более эффективную и стабильную сетевую среду.

Категория	Содержание услуги	Сервисный партнер	Huawei
Услуги реализации	Продажи услуг	★	
	Обслуживание на объекте	★	
	Удаленная техническая поддержка (L1)	★	
	Удаленная техническая поддержка (L2, L3)		★
	Запасные части DOA (Предпродажный брак)		★
Услуги техобслуживания (Co-Care)	Продажи услуг	★	
	Техническая поддержка веб-приложений и приложений		★
	Удаленная техническая поддержка (L1)	★	
	Удаленная техническая поддержка (L2, L3)		★
	Запасные части		★
	Устранение проблем на объекте	★	
	Удовлетворенность заказчика	★	

Как подать заявку?

Партнеры могут подать заявку на сертификацию CSP через платформу eChannel:

<http://echannel.huawei.com>

The screenshot shows the Huawei eChannel website interface. At the top, there is a navigation bar with the Huawei logo and links for 'SignOff', 'Site Map', '中文', 'Switch to old versions', and 'Help Center'. Below the navigation bar, there is a breadcrumb trail: 'Certification and Capabilities > My Certification > Apply Certification'. The main content area features a 'Certification Type' dropdown menu with 'Certified Service Partner' selected. Below this, there is a section titled 'Certified Service Partner' with an 'Apply' button. At the bottom, there are three numbered points describing the certification: 1. Establishes the rules for governing 'service' relationship between Huawei partners and Huawei. 2. Allows Huawei and its partners to jointly provide consistent support experience and improve customer satisfaction. 3. Provides access to 'partner enablement' enabling partners to improve service capabilities and be more profitable.

Сертификация Сервисных партнеров

Huawei выдает сертификат Сертифицированного сервисного партнера, CSP, по основным категориям продуктов. Требования к сертификации зависят от категории продукта.

Требования к сертификации CSP		3 звезды	4 звезды	5 звезд	
1. Базовые требования	Регистрация в качестве партнера Huawei.	•	•	•	
	Соблюдение правил партнерской политики Huawei, отсутствие серьезных нарушений.	•	•	•	
2. Требования к персоналу продаж сервисных решений	Персонал по продажам услуг, прошедший сертификацию HCS Pre-sales Service Solution.		1	1	
3. Требования к навыкам послепродажного обслуживания в каждой категории	Корпоративная сеть (R&S, WLAN, Безопасность)	HCNA	1	3	3/1Wlan
		HCNP	1	2	4
		HCIE		1	2
	Корпоративная сеть (Передача, доступ)	HCNA	1	3	3
		HCNP	1	2	4
		HCIE			
	ИТ (СХД, серверы, облачные вычисления)	HCNA	1	3	3
		HCNP	1	2	4
		HCIE		1	2
	Корпоративные облачные коммуникации (UC, CC, VC и IVS)	HCNA	1	3	3
		HCNP	1	2	4
		HCIE		1	2
	Сетевая энергетика (IDC Energy)	HCNA	1	3	3
		HCNP	1	2	4
HCIE					
Сетевая энергетика (ИБП)	HCS-Field	1	2	4	
4. Платформа услуг	Организация технического обслуживания	•	•	•	
	Центр технической поддержки	8 x 5	24 x 7	24 x 7	
	Система управления проблемами клиента		•	•	
	Корпоративная учетная запись для получения сервисных заявок Huawei, передачи материалов и документов	•	•	•	
	Лабораторная среда послепродажного обслуживания			•	
	Специалист по кибербезопасности (прошедший обучение и сдавший экзамен по кибербезопасности Huawei)*		1	1	
5. Исследование на месте установки	Отчет по исследованию на месте установки при первой сертификации		○	> = 80 баллов	

Поддержка продаж

Продажи и заказы

Размещение заказа на поставку (PO)

Следующие правила определяют порядок размещения заказа на поставку (PO):

Если Партнер уже подписал Дистрибьюторское соглашение с Huawei, у Партнера есть два варианта размещения Заказа на поставку;

1. Онлайн-заказ: Разместить Заказ в системе eChannel
2. Офлайн-заказ: Разместить заказ традиционным способом, т.е. распечатать и подписать бумажный вариант Заказа на поставку


Онлайн-заказ

Партнер может разместить Заказ на поставку (PO) в системе Huawei eChannel напрямую и проверить статус заказа (статус отправки и т. д.) в Интернете. Чтобы воспользоваться услугами системы онлайн-заказов, необходимо подписать соглашение о размещении онлайн-заказов с Huawei, а Huawei организует для вас обучение по данной системе как для партнера.

Для размещения онлайн-заказа выполните следующие действия:

1. Войдите в систему eChannel, используя идентификатор и пароль партнера Huawei Uniportal.
2. Создайте заказ, выбрав конфигурацию, и заполните информацию о выставлении счетов и отправке.
3. Отправьте заказ в системе.

После отправки заказа Партнером-интегратором Huawei получает и рассматривает заказ, а затем отправляет уведомление о получении заказа партнеру через систему. Во время обработки заказа Партнер-интегратор может просматривать статус заказа в системе eChannel.

 Пошаговая инструкция приведена на веб-странице: <http://e.huawei.com/go/poitguide>

Офлайн-заказ

Сначала партнер должен согласовать офлайн-заказ с менеджером по продукту Huawei/менеджером по работе с корпоративными клиентами, подготовить заказ в соответствии с шаблоном Заказа на поставку (без подписи) и отправить его в Huawei. После этого Huawei начнет процесс проверки Заказа, после рассмотрения и одобрения Huawei ставит соответствующий водяной знак для подписания обеими сторонами. Если нужно проверить статус офлайн-заказа, партнер может связаться со специалистом Huawei, ответственным за Заказы на поставку.

Обслуживание и обучение

Гарантийное обслуживание

Категория	Услуга	Тип гарантии			
		RFR	Корпоративные ЦОДы (базовая)	IT Premier	ПО
Удаленная техническая поддержка	Центр техподдержки в режиме 7x24		•	•	
	Самостоятельная техподдержка онлайн	•	•	•	•
Поддержка ПО	Загрузка обновлений ПО	•	•	•	
Аппаратная поддержка	Возврат для ремонта 9x5x30BD-S	•			
	9x5xNBD-S		•		
	24x7x4			•	
Поддержка на объекте	Замена оборудования на объекте			•	
	Устранение неисправностей на объекте			•	

Категория продуктов		Тип гарантии	Гарантийный срок		
			90 дней	1 год	3 года
ИТ	Серия OceanStor 18000	IT Premier			•
	Система хранения данных OceanStor: унифицированная серии «Т» V2, конвергентная серии V3, серия N, серия VTL, серия VIS, UDS, серия HDP, серия SNS	Основная поддержка корпоративного ЦОД			•
	Блейд-серверы серии E				•
	OceanStor 2600/2800 V3, S2200T/S2600T				•
	Стоечные серверы RH, T3500 G3, серверы высокой плотности серии X, KUNLUN servers				•
Сетевая энергетика	Системы электропитания для телекоммуникационного оборудования			•	
	Устройства в составе ЦОДов (ИБП, IDS1000/2000)		•		
	UPS2000			•	

Категория продуктов		Тип гарантии	Гарантийный срок			
			90 дней	1 год	3 года	
UC&C	Системы унифицированных коммуникаций, контактные центры	RFR (возврат для ремонта)		•		
	Системы видеонаблюдения			•		
	Системы телеприсутствия и видеоконференцсвязи			•		
	Корпоративная базовая сеть			•		
Корпоративная сеть	Коммутаторы, маршрутизаторы, WLAN, устройства защиты			•		
	Транспортная сеть, сеть доступа, маршрутизаторы NE			•		
Корпоративная беспроводная сеть	eLTE			•		
	GSM-R			•		
ПО	Прикладное ПО и лицензии		Ограниченная гарантия на ПО	•		

Примечание:

- 1. Действие базовой гарантии начинается на 90-й день с даты отгрузки продукции компанией Huawei или с даты получения компанией Huawei запроса на обслуживание данного продукта, в зависимости от того, что наступит раньше.*

Услуги поддержки клиентов

Услуги Hi-Care

Уровень обслуживания	Базовое в режиме 9x5xNBD-s	Стандартное в режиме 9x5xNBD	Расширенное в режиме 9x5x4	Премиум в режиме 24x7x4	Стандартное на объекте в режиме 9x5xNBD	Расширенное на объекте в режиме 9x5x4	Премиум на объекте в режиме 24x7x4
Центр поддержки клиентов	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Техническая поддержка	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Сопровождение ПО	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Онлайн-поддержка/ веб-доступ	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Логистические услуги по предоставлению запчастей	Отправка на следующий рабочий день	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов
Услуги по установке запчастей	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да

Услуги Co-Care

Уровень обслуживания	Базовое	Стандартное	Расширенное	Премиум
	в режиме 9x5xNBD/s	в режиме 9x5xNBD	в режиме 9x5x4	в режиме 24x7x4
Центр поддержки клиентов	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Техническая поддержка	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Сопровождение ПО	Да	Да	Да	Да
Онлайн-поддержка/ веб-доступ	Да	Да	Да	Да
Логистические услуги по предоставлению запчастей	Отправка на следующий рабочий день	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов
Услуги по установке запчастей	Нет	Нет	Нет	Нет

Примечание: Уровень SLA, указанный в этом документе, используется исключительно в справочных целях. Работы, предоставляемые в ходе обслуживания, и время на предоставление обслуживания могут отличаться для разных стран. Для получения более подробной информации обратитесь в местное представительство компании Huawei.

Система сертификации Huawei

Система сертификации Huawei включает профессиональную сертификацию и сертификацию специалистов определенных профилей в соответствии с требованиями партнеров к продажам и обслуживанию.

Профессиональная сертификация

Компания Huawei предоставляет три уровня профессиональной сертификации: начинающий специалист (Associate), специалист (Professional) и эксперт (Expert). Профессиональная сертификация охватывает такие направления, как IP-технологии, информационные технологии (ИТ), облачные технологии и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), чтобы дать инженерам возможность продемонстрировать свои профессиональные знания и навыки.

📄 Ссылка на веб-сайт: <http://e.huawei.com/go/careercertification>

Сертификация специалистов

Сертификация специалистов предназначена для тех, кто хочет продемонстрировать определенные технические навыки. Она также является обязательной для Партнеров-интеграторов для сохранения статуса. Полученные сертификаты позволят сотрудникам Партнера-интегратора получить конкурентное преимущество в развитии взаимоотношений с клиентами, при продаже продуктов и технологий, а также при обслуживании клиентов. Сертификация предназначена для pre-sales и sales специалистов.

📄 Ссылка на веб-сайт: <http://e.huawei.com/go/specialistcertification>

Система обучения Huawei

Компания Huawei разработала множество стратегий обучения, чтобы помочь Партнерам-интеграторам расширить свои возможности. Специалисты Партнера-интегратора могут выбрать любой удобный для них метод обучения

Обучение HALP

Авторизованный центр обучения партнеров Huawei (HALP) — это организация профессионального обучения, уполномоченная предоставлять учебные программы по сертификации под руководством и управлением Huawei. Более 100 центров HALP действуют в более чем 70 странах. Все сотрудники HALP являются высококвалифицированными преподавателями-тренерами, сертифицированными Huawei. В местном HALP специалисты Партнера-интегратора могут узнать о продуктах и

технологиях Huawei, а также получить практический опыт. На базе авторизованных центров обучения партнеры могут пройти платные инженерные курсы уровня post-sales по различным направлениям, а также бесплатные курсы уровня pre-sales. Для регистрации на обучение партнеры также могут обратиться к локальному менеджеру Huawei по работе с партнерами.

📖 Для поиска ближайшего HALP и ознакомления с расписанием занятий воспользуйтесь следующими ссылками:

1. Microtest: <http://training-microtest.ru/>
2. Tune IT: <http://www.tune-it.ru/>
3. Diona Master Lab: <https://www.masterlab.ru/>
4. Academy IT: <https://www.academy.it.ru/>

Система дистанционного обучения eLearning

Платформа eLearning компании Huawei предоставляет различные ресурсы для обучения, включая онлайн-курсы, виртуальные классы и электронные лаборатории, работающие в режиме реального времени. С помощью данной платформы, предоставляющей интерактивные услуги, специалисты Партнера-интегратора смогут самостоятельно пройти необходимое обучение в любое время и в любом месте.

📖 Для перехода на платформу eLearning воспользуйтесь ссылкой <http://e.huawei.com/go/elearning>

Учебные курсы непосредственно в Huawei

Помимо обучения в HALP и дистанционного обучения через платформу, компания Huawei предлагает пройти учебные курсы под руководством опытных преподавателей по продуктам, технологиям, процессам, стандартам и управлению проектами. Чтобы принять участие в таких курсах, Партнеры-интеграторы могут связаться с локальным менеджером Huawei по работе с партнерами.

eSDK

eSDK предоставляет партнерам различные курсы обучения, независимо от наличия у них доступа к сети Интернет, которые позволяют:

1. Лучше узнать продукты и решения Huawei в области ИКТ для разработки более функциональных отраслевых приложений.
2. Повысить эффективность разработки и поставки совместных решений.

📖 Для перехода на платформу eSDK воспользуйтесь ссылкой <http://devcenter.huawei.com>

Сертификационный экзамен и заявление на получение сертификата

Для получения сертификата Huawei технические специалисты Партнера-интегратора должны сдать сертификационный экзамен. Подготовку письменных экзаменов HCPA (HCS-Pre-sales), HCNA, HCNP и HCIE взяла на себя компания Prometric, предоставляющая услуги разработки тестов и автоматизированного тестирования. Экзаменуемые должны заранее выбрать дату и место проведения тестирования, а также оплатить экзамен или использовать соответствующий ваучер.

Выбрать время и место тестирования специалисты Партнера-интегратора могут одним из следующих способов:

1. На веб-сайте компании Prometric: <https://www.prometric.com/en-us/Pages/home.aspx>
2. В местном центре тестирования, авторизованном компанией Prometric

Кроме того, кандидат на сдачу экзамена должен зарегистрировать личную учетную запись портале Huawei eChannel (<https://uniportal.huawei.com>) и ассоциировать свой аккаунт с профилем компании.

После успешной сдачи экзамена кандидаты могут подать заявку на получение сертификата на веб-сайте Huawei Enterprise (<http://support.huawei.com/learning/FAQ/en/help.jsp#nodeid=node-02-07>), указав email адрес, использованный при регистрации на экзамен. Далее сертификат необходимо скачать

<https://uniportal.huawei.com/uniportal/?redirect=http%25253A%25252F%25252Fsupport.huawei.com%25252Fenterprise%25252FNavigationMySpace.action%25253Fnodeid%25253Dnode-06-04>

и ассоциировать с профилем компании.

Практические занятия и собеседование на сертификат HCIE, а также экзамен HCSA (HCS-Sales) предоставляет компания Huawei. Расписание практических занятий и график собеседований HCIE уточняйте у соответствующего менеджера Huawei по работе с партнерами. Сертификация уровня HCSA (HCS-Sales) проводится онлайн на веб-сайте Huawei. Прежде чем начать процесс экзаменации, специалист должен зарегистрировать личную учетную запись на портале Huawei eChannel (<https://uniportal.huawei.com>) и ассоциировать ее с профилем компании. Далее необходимо подать заявку на активацию доступа к eLearning, запросив форму у соответствующего менеджера по работе с партнерами. После успешной сдачи экзамена специалист получает ссылку на скачивание сертификата.

Маркетинговая поддержка

Правила использования логотипов партнерства

Авторизованные Партнеры могут использовать специальные логотипы, чтобы показать уровень партнерства с Huawei. Компании, имеющие определенный статус, могут использовать логотипы, указанные в их партнерском или программном соглашении.

Требования к использованию логотипа

- Только компании, сертифицированные Huawei, могут использовать логотипы Партнеров-интеграторов Huawei.
- Партнеры-интеграторы не могут использовать логотипы в каких-либо других целях, не связанных с совместной деятельностью с Huawei, и не могут использовать логотипы, которые не соответствуют их сертифицированной квалификации.

📧 Для получения более подробной информации обратитесь к соответствующему менеджеру по работе с партнерами.

Маркетинговые фонды

- **Маркетинговый фонд (Joint Marketing Fund; JMF)** создан для поддержки проведения маркетинговых активностей в целях стимулирования роста продаж и укрепления бренда на рынке.
- **Маркетинговый фонд (Market Development Fund; MDF)** создан для поддержки проведения маркетинговых активностей канала продаж и оказания партнерам помощи в выполнении планов продаж и достижении маркетинговых целей.

Категории фонда MDF

В следующей таблице приведено описание 5 категорий активностей MDF:

Категории MDF	Определение
Фонд поддержки и развития партнеров (PDF)	PDF предназначен для поддержки маркетинговых активностей партнеров, действующих с целью продвижения Huawei на рынке
Фонд поощрений за продажи (SPIF)	SPIF является мотивационной программой, направленной на поощрение продаж продуктов и решений Huawei партнерами.
Фонд развития продаж (FH)	FH – выделение маркетинговых средств на представителя партнера, который нацелен на продажу только продукции Huawei
Фонд развития возможностей (CDF)	CDF — фонд, предназначенный для поощрения личностных достижений представителей партнеров в области продаж и продвижения продукции Huawei
ДЕМО-Фонд (DIF)	DIF — программа, предназначенная для компенсации средств на закупку ДЕМО-Оборудования партнером

MDF предназначен для поощрения совместной с Huawei маркетинговой деятельности партнеров.

Данные маркетинговые активности проводятся при наличии официального подтверждения Huawei.

☞ Для получения дополнительной информации свяжитесь с соответствующим менеджером по работе с партнерами.

Онлайн-инструменты

Личный кабинет

Партнеры-интеграторы могут получить права доступа к системе в разделе *My Huawei — My Privilege Management* личного кабинета. Предоставляются права доступа для следующих пользователей:

- Администратор учетной записи компании: Оформление заявки на получение статуса «авторизованный партнер», просмотр и подтверждение заявок от с других сотрудников компании на ассоциацию их учетных записей с профилем компании, запрос прав доступа к системе для других пользователей
- Первый пользователь, который зарегистрировал компанию на портале eChannel, автоматически получает в системе права доступа администратора. В любой момент, администратор учетной записи может быть изменен
- Сотрудники Партнера-интегратора: Просмотр и редактирование личной информации, а также подача заявки на ассоциацию с профилем компании.

Система Huawei для Партнеров

Система	Общая информация	Основные функции	Основные пользователи	Способы получения доступа	Необходимое время на получение доступа	Ссылка
eHuawei	Официальный сайт Huawei Enterprise BG (продукты, решения и порталы для Партнеров-интеграторов)	Материалы для предпродажного обслуживания (pre-sales)	Все партнеры	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании.	Через 30 минут после ассоциации	http://e.huawei.com/en/
eChannel	Портал для партнеров	Регистрация и сертификация партнеров	Все партнеры	Назначение ролей для работы на портале администратором, либо партнерским менеджером	5 минут после назначения роли	https://uniportal.huawei.com/uniportal/?redirect=http%3A%2F%2Fechannel.huawei.com%2Fnext%2F%23path%3Dguesthome
SCT	Интеллектуальный инструмент конфигурирования и расчета цен UniStar	Конфигурирование и расчет цен для продуктов	Все партнеры	Подача заявки партнерскому менеджеру	В течение 2 рабочих дней после подачи заявки	http://unistar.huawei.com/sct/login!loginChoose.action
eLearning	Система дистанционного обучения клиентов и партнеров через Интернет	Система дистанционного обучения	Все партнеры	Подача заявки администратору, либо партнерскому менеджеру	В течение 3 рабочих дней после подачи заявки	http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=_16&lang=en
Support-E	Официальный сайт Huawei Enterprise BG (сервисная поддержка, обучение и сертификация)	Поддержка, обучение и сертификация в режиме онлайн	Все партнеры	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	Через 30 минут после подтверждения ассоциации с профилем компании	http://www.huawei.com/minisite/Support-E_en/index.html
						http://support.huawei.com/enterprise/en/index.html

Для получения дополнительной информации обратитесь к соответствующему менеджеру по работе с партнерами

Веб-сайт для партнеров

Общая информация о веб-сайте партнеров

Веб-сайт партнеров является частью веб-сайта Huawei Enterprise.

Для получения подробной информации посетите веб-сайт <http://e.huawei.com/ru/>

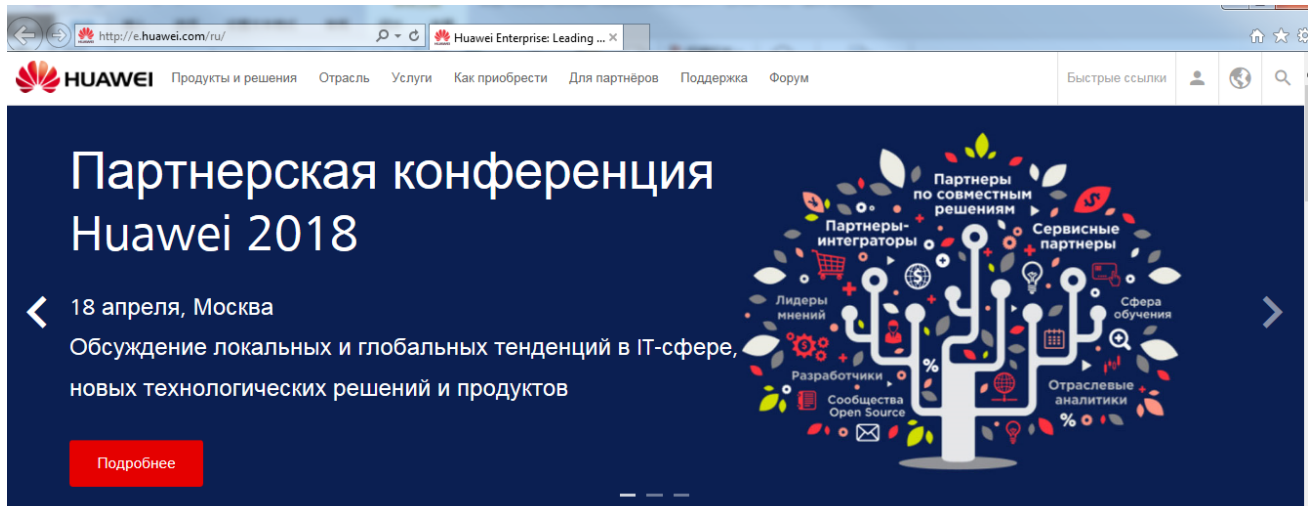


Рисунок 4. Веб-сайт партнеров Huawei

Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT

UniSTAR SCT — это простой в использовании инструмент конфигурирования и расчета цен через Интернет, обладающий интеллектуальными функциями.

SCT позволит Вам:

- Быстро получить информацию о продуктах Huawei, включая:
 - ▼ Рекламные продукты
 - ▼ Популярные продукты
 - ▼ Новинки
- Выполнить конфигурирование продуктов Huawei:
 - ▼ Помощь в конфигурировании
 - ▼ Автоматическая проверка конфигурации
 - ▼ Функция отправки конфигурации
- Без особых усилий создать BOQ:
 - ▼ Настройки определенных скидок
 - ▼ Автоматическая проверка цены

- Получить полезные данные:
 - ▼ Интеллектуальный выбор продуктов
 - ▼ Анализ преимуществ продуктов конкурентов
 - ▼ Сравнение продуктов Huawei

Ключевые операции

Подача заявки на получение прав использования SCT

В разделе Личный кабинет (страница 33) вы можете найти информацию по использованию SCT

Процесс расчета цен

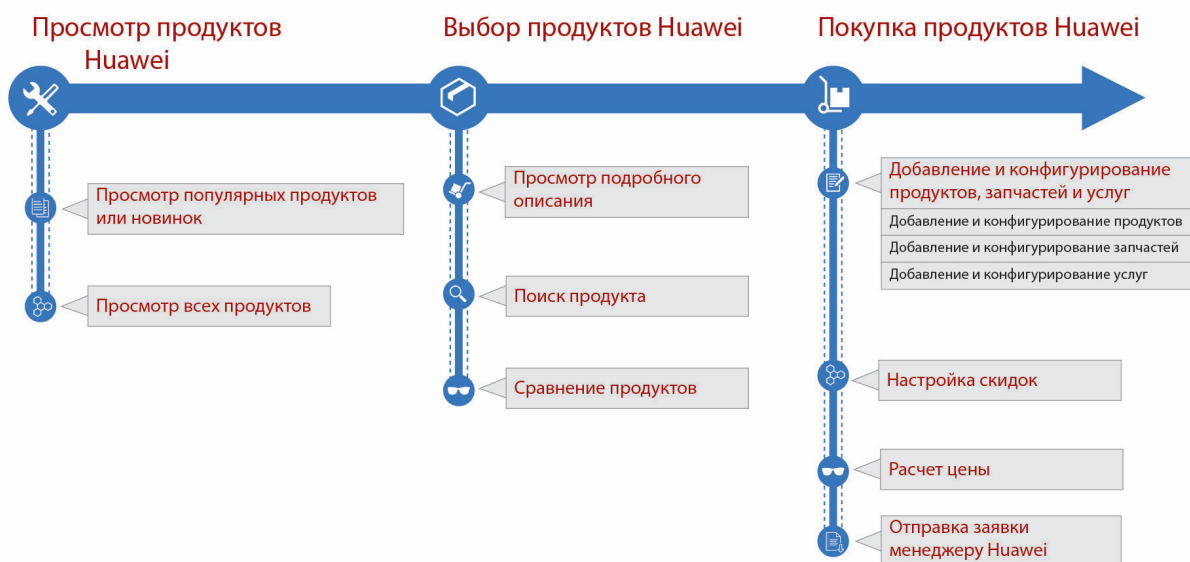


Рисунок 5. Процесс расчета цены с помощью SCT

Примечания: SCT предоставляет полный ассортимент продуктов Huawei, включая новинки, и позволяет выполнять быстрый и расширенный поиск по каталогам. С помощью этой функции можно быстро найти продукты, соответствующие определенным требованиям. Кроме того, SCT показывает подробное описание каждого продукта, что позволит подобрать правильные решен.

Для получения подробной информации посетите веб-сайт <http://e.huawei.com/go/sct>

Сокращения и аббревиатуры

	Значение
CFT	Client-Facing Tier; Партнерский статус
CSP	Certified Service Partner; Сертифицированный сервисный партнер
DDP	Delivery Duty Paid; Поставка со склада дистрибьютора в РФ
DOA	Dead on Arrival; Предпродажный брак
EBG	Enterprise Business Group; Департамент корпоративных решений
HALP	Huawei Authorized Learning Partner; Авторизованный центр обучения партнеров Huawei
HAINA	Huawei Authorized Information and Network Academy; Авторизованная академия информационных и сетевых технологий Huawei
HCIE	Huawei Certified Internetwork Expert; Сертифицированный Эксперт Huawei
HCNA	Huawei Certified Network Associate; Сертифицированный Специалист Huawei по сетевым технологиям
HCNP	Huawei Certified Network Professional; Сертифицированный Специалист Huawei по сетевым технологиям (профессиональный уровень)
HCPA	Huawei Certified Pre-sales Associate; Сертифицированный специалист уровня Pre-sales
HCSA	Huawei Certified Sales Associate Сертифицированный специалист уровня Sales
HDP	Huawei Demo Program; Программа скидок на приобретение демооборудования
ISV	Independent Software Vendor; Независимый разработчик программного обеспечения
JMF	Joint Market Fund; Маркетинговый фонд
MDF	Market Development Fund; Маркетинговый фонд
PDF	Partner Development Fund; Фонд поддержки и развития партнеров
PO	Purchase Order; Заказ на поставку
SCT	Smart Configuration Tool; Инструмент конфигурирования и расчета цен
SPIF	Sales Performance Incentive Fund; Фонд поощрений за продажи
TAC	Technical Assistance Center; Центр техподдержки
VAP	Value-Added Partner; Партнер статуса VAP

Copyright © Huawei Technologies Co., Ltd., 2018 г. Все права защищены.

Воспроизведение и передача данного документа или какой-либо его части в любой форме и любыми средствами без предварительного письменного разрешения компании Huawei Technologies Co., Ltd. запрещены.

Примечание

В случае противоречия между данным документом и любой местной политикой последняя имеет преимущество.