



Huawei Russia Partner Handbook

Справочное руководство для партнеров
подразделения корпоративных решений Huawei

2019



HUAWEI

Содержание

О документе	2
Общие сведения о российской экосистеме партнеров.....	3
Партнеры по продажам	5
Структура российского канала продаж	5
Регистрация в качестве партнера по продажам.....	5
Получение статуса «авторизованный партнер»	6
Требования к партнерам по продажам.....	7
Бонусные программы.....	7
Партнеры по совместным решениям	10
Структура системы партнерства по совместным решениям	10
Программа выбора партнеров Huawei для разработки решений.....	11
Процесс разработки совместного решения.....	12
Регистрация партнера по решениям.....	12
OpenLab.....	13
Сервисные партнеры.....	14
Квалификационные требования к сервисным партнерам.....	14
Преимущества для CSP	16
Сертификация сервисных партнеров	17
Партнеры по обучению	18
Информация для всех типов партнеров	19
Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei	19
Поддержка продаж	19
Демонстрационные образцы	19
Сервисное и гарантийное обслуживание	22
Маркетинговая поддержка	27
Правила использования логотипов партнерства	27
Маркетинговые фонды.....	27
Обучение и сертификация	29
Рассмотрение жалоб партнеров.....	32
Ответственность за нарушения	34
Онлайн-инструменты.....	38
Личный кабинет	39
Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT	41
Платформа совместных решений UniSTAR eDesigner	42
Сокращения и аббревиатуры.....	44

О документе

Справочное руководство для партнеров российского подразделения корпоративных решений Huawei создано с целью информирования партнеров по вопросам бизнес-программ 2019 года, а также предоставления сведений о пользовании ресурсами, различными системами и инструментами.

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.



Компания Huawei стремится построить мощную глобальную экосистему партнеров, которая станет опорой долгосрочного развития Huawei в домене корпоративных решений благодаря сотрудничеству с партнерами по всему миру. В центре внимания экосистемы партнеров Huawei находится четыре типа партнеров: партнеры по продажам, партнеры по совместным решениям, сервисные партнеры и партнеры по

обучению. Для каждого типа партнеров разработана соответствующая программа.

Партнеры по продажам, или партнеры-интеграторы, (reseller, channel partner) продвигают на рынок продукты, решения и услуги компании Huawei.

Партнеры по совместным решениям (solution partners) разрабатывают решения совместно с компанией Huawei.

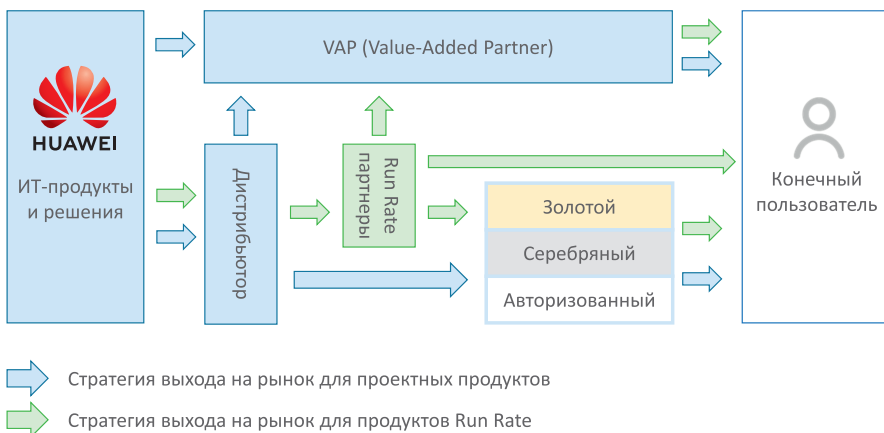
Сертифицированные сервисные партнеры (CSP, service partner) проходят сертификацию, подтверждающую их квалификацию партнера-интегратора в домене корпоративных решений Huawei, и демонстрируют профессиональное качество обслуживания.

Партнеры по обучению обеспечивают обмен знаниями и навыками, проведение обучающих курсов, совершенствование компетенций, а также другие услуги для развития бизнеса компании Huawei. Деятельность партнеров по обучению нацелена на повышение уровня квалификации соответствующих сотрудников в рамках производственной цепочки компании Huawei. На данном этапе фокус компании Huawei направлен на развитие двух типов партнеров по обучению - авторизованных партнеров по обучению (HALP) и ИКТ Академий Huawei.

Партнеры по продажам

Партнерская программа призвана информировать об основных правилах сотрудничества с Huawei, условиях поддержания и повышения партнерского статуса, возможностях развития компетенции партнеров.

Структура российского канала продаж



Партнеры, имеющие статус дистрибьютора или VAP, являются прямыми партнерами компании Huawei.

Статусные партнеры Huawei (CFT): VAP, золотой, серебряный и авторизованный партнер.

Регистрация в качестве партнера по продажам

Чтобы стать зарегистрированным партнером Huawei по продажам, необходимо соответствовать следующим требованиям:

1. Являться независимым юридическим лицом
2. Не принадлежать к категории ИП

Процесс регистрации состоит из нескольких этапов:

1. Регистрация личной учетной записи на партнерском портале e+Partner: <https://partner.huawei.com/>
2. Подача заявки на регистрацию компании
3. Подтверждение регистрации со стороны Huawei

После подтверждения регистрации партнеры по продажам могут начать сотрудничество с Huawei и в дальнейшем получить доступ к другим ресурсам.

Кроме того, зарегистрированным партнерам предоставляется возможность получения статуса «авторизованный партнер» (с подробной инструкцией можно ознакомиться далее).

Получение статуса «авторизованный партнер»

Претендовать на получение статуса «авторизованный партнер» Huawei могут зарегистрированные партнеры по продажам, уже разместившие минимум один заказ на поставку оборудования подразделения корпоративных решений Huawei.

Этапы авторизации:

1. Оформление документов и подписание соответствующих соглашений (список документов, необходимых для авторизации, можно уточнить у соответствующего менеджера по работе с партнерами)
2. Подача заявки на партнерском портале e+Partner: <https://partner.huawei.com/>
3. Подтверждение онлайн-заявки со стороны Huawei

После успешного завершения процесса авторизации партнер получает дополнительные преимущества и выгоды (более подробная информация представлена в разделе «Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei», стр. 19)

Требования к сертификации

Согласно условиям ежегодной партнерской программы российского подразделения корпоративных решений Huawei, авторизованные партнеры и партнеры более высоких статусов должны соответствовать описанным ниже требованиям.

Партнеры CFT	Минимальный объем продаж, USD	Сертификация pre-sales	Сервисная сертификация
VAP	8 млн.*	3 HCPA	CSP 3* (любая линейка оборудования)
Золотой	1,3 млн.*	2 HCPA	CSP 3* (любая линейка оборудования)
Серебряный	325 тыс.*	1 HCPA**	---
Авторизованный	Размещение заказа на поставку в течение года	---	---

* Объем продаж, в который включено серверное оборудование.

** В 2019 году наличие действующего сертификата HCSA(sales) приравнивается к наличию сертификата HCPA, что позволяет серебряным партнерам выполнить данное требование.

С более подробной информацией по сертификации можно ознакомиться в разделе «Обучение и сертификация» (стр. 29).

Бонусные программы

Бонусная программа российского подразделения корпоративных решений Huawei создана для установления доверительных и взаимовыгодных отношений с партнерами по продажам. Данная программа предполагает получение бонусов, средств из маркетингового фонда, а также меры стимулирования роста для партнеров Huawei, которые выполнили поставленные задачи в течение полугодия.

Статус партнера	Скидка по 100% предоплате	Бонус		Маркетинговая поддержка	
		Стандартный бонус	Бонус за квалификацию специалистов	JMF	MDF (включая DIF)
VAP	√	√		√	√
Золотой		√	√	√	√
Серебряный			√	√	√
Авторизованный					√

Срок действия программы: с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2019 г.

Условие получения поощрительных бонусов:

Уровень квалификации должен отвечать требованиям к сертификации партнеров, применяемым в 2019 году (с более подробной информацией можно ознакомиться на стр. 7).

Программа нацелена на увеличение показателей продаж путем мотивации партнеров статуса VAP, определяющих планы продаж в коммерческих письмах.

Правила подтверждения показателей продаж VAP, золотых и серебряных партнеров

1. Объем продаж VAP за период действия программы мотивации высчитывается по следующей формуле:

$\sum \text{доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными непосредственно партнером VAP} + \sum \text{доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными партнером VAP через дистрибьюторов.}$

Для расчета берутся данные из внутренней системы Huawei.

2. Объем продаж золотых и серебряных партнеров, на основании которого начисляются поощрительные скидки, за период действия программы высчитывается по следующей формуле:

$\sum \text{доход Huawei от продаж в соответствии с заказами на поставку, размещенными партнером Gold или Silver через дистрибьюторов} \times \text{средний показатель по DDP (средний DDP в 2019 г. = 1,3).}$

3. Объемы продаж VAP, золотых и серебряных партнеров, на основании которых начисляются поощрительные бонусы, за период действия программы не включают заказы на поставку серверов, демопродуктов и терминальных устройств (смартфонов, планшетов и др.).

Отправка предложения на скидку партнеру

1. Поощрительные бонусы начисляются партнерам через дистрибьюторов за полугодовой период.
2. Если отчет по объему продаж двух родственных компаний должен быть сводным, то после подтверждения со стороны Huawei их продажи суммируются и, исходя из этой суммы, вычисляются поощрительные бонусы.

Скидка по 100% предоплате

Партнер статуса VAP имеет право на получение скидки, если вносит 100% предоплату при размещении заказа напрямую в Huawei. Скидка предоставляется путем уменьшения общей суммы закупки, осуществляемой дистрибьютором или партнером статуса VAP.

Чтобы получить право на скидку, необходимо полностью предварительно оплатить поставку банковским переводом. Кроме того, для получения права на данную скидку у партнера не должно быть просроченных платежей.

Скидки по объему продаж

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

Маркетинговая поддержка

Маркетинговая поддержка со стороны компании Huawei включает использование маркетинговых фондов (MDF и JMF). С более подробной информацией по использованию средств из фондов можно ознакомиться на стр. 27.

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 лабораторий и демоцентров и повышения своих возможностей осуществления продаж и обслуживания.

Партнеры по совместным решениям

Российское подразделение корпоративных решений Huawei стремится к созданию открытой экосистемы взаимовыгодного сотрудничества, чтобы предложить своим клиентам оптимальный выбор. Партнеры по совместным решениям являются одним из элементов ИКТ-инфраструктуры для бизнес-объектов (Business-Driven ICT Infrastructure, BDII) Huawei.

BDII - один из руководящих и стратегических принципов долгосрочной работы подразделения корпоративных решений. 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 партнеров по совместным решениям при создании инновационных и ценных бизнес-решений для клиентов в различных отраслях, 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

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.

Партнеры могут переходить с уровня на уровень в любое время. Выполнив требования определенного уровня, могут подать заявку в Huawei для перехода на следующий.

Программа выбора партнеров Huawei для разработки решений



Топ-брендинг, лидирующее решение ≥ 1

Возможность копирования и конкурентоспособность, массовые продажи $\geq 1-3$ успешных примеров реализации

Проверенное решение
(в проектах или лабораториях)

Процесс разработки совместного решения



Регистрация партнера по решениям

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 e+Partner.

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.

Более подробную информацию можно найти на ресурсе: <http://e.huawei.com/en/partner/solution-zone/become-solution-partner>

OpenLab

OpenLab используется для реализации цифровой трансформации путем внедрения совместных инноваций с партнерами и заказчиками, призвана объединить усилия компании, ее партнеров и заказчиков с целью разработки инновационных продуктов, решений и приложений для государственных и коммерческих предприятий в рамках бизнес-ориентированной стратегии ИКТ-инфраструктуры (Business Driven ICT Infrastructure; BDII).

Основной принцип работы OpenLab: «Платформа + Экосистема»



Адрес OpenLab в России: город Москва, ул. Крылатская, 17, 4.

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

Сервисные партнеры

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

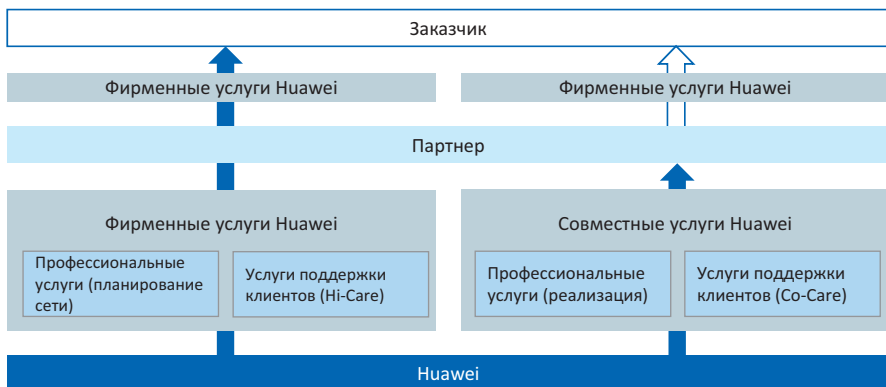
Программа сервисного партнерства Huawei (далее — HSPP) представляет собой структуру совместной деятельности между Huawei и ее сервисными партнерами и включает целый ряд ресурсов для удовлетворения потребностей различных сервисных партнеров Huawei. В данный момент HSPP в основном предназначена для партнеров Huawei по продажам, 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 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.

С более подробной информацией по сервисному и гарантийному обслуживанию можно ознакомиться на стр. 22.

Преимущества для CSP



Партнеры могут подать заявку на сертификацию CSP через платформу e+Partner: <http://partner.huawei.com>

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)	HCIA	1	3	3
		HCIP	1	2	4
		HCIE		1	2
	Корпоративная сеть (Передача, доступ)	HCIA	1	3	3
		HCIP	1	2	4
		HCIE			

Требования к сертификации CSP			3 звезды	4 звезды	5 звезд
3. Требования к навыкам послепродажного обслуживания в каждой категории	(СХД, серверы, облачные вычисления)	HCIP	1	2	4
		HCIE		1	2
	Корпоративные облачные коммуникации	HCIA	1	3	3
		HCIP	1	2	4
	(UC, CC, VC и IVS)	HCIE		1	2
		HCIA	1	3	3
	Сетевая энергетика (IDC Energy)	HCIP	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

Партнеры по обучению

Компания Huawei разработала множество стратегий обучения, чтобы помочь партнерам-интеграторам расширить свои возможности.

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.

Список авторизованных центров обучения партнеров Huawei (HALP) в России:

HALP	Ссылка на веб-сайт	Тренинги pre-sales	Тренинги post-sales
Microtest	http://training-microtest.ru/	✓	✓
Tune IT	http://www.tune-it.ru/	✓	✓
Diona Master Lab	https://www.masterlab.ru/		✓

ИКТ Академия Huawei – это авторизованный проект сотрудничества Huawei и образовательных центров. Его целью является предоставление обучающимся доступа к новейшим технологиям и знаниям ИКТ, а также развитие их профессиональных навыков для удовлетворения требованиям Huawei. Образовательные центры могут подать заявку на то, чтобы стать ИКТ Академией Huawei.

Подробная информация по обучению в разделе «Обучение и сертификация» (стр. 29).

Информация для всех типов партнеров

Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei

Партнеры разных типов могут иметь определенные преимущества. С ними можно ознакомиться в таблице ниже.

Тип партнера	Наличие сертификата, подтверждающего партнерский статус	Маркетинговый фонд JMF	Маркетинговый фонд MDF	Посещение Open Lab (Москва)	Право на получение скидок на демонстрационное оборудование
VAP	√	√	√	√	√
Золотой	√	√	√	√	√
Серебряный	√	√	√	√	√
Авторизованный	√		√	√	√
Зарегистрированный				√	
Сервисный	√		√	√	
HALP	√		√	√	√
Партнер по совместным решениям	√		√	√	√

√ – партнер имеет возможность использования данной опции

Более подробная информация – по ссылке <https://partner.huawei.com>

Поддержка продаж

Демонстрационные образцы

С помощью программы скидок на демо-оборудование Huawei партнеры 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 продвижении торговой марки Huawei.

Право на получение скидок по получают все сертифицированные партнеры: дистрибьюторы, VAP, золотые, серебряные, авторизованные, партнеры по обучению и совместным решениям.

Сроки и условия

1. Партнерам по обучению запрещается продавать демопродукты, партнерам других типов разрешается перепродажа демо только по прошествии одного года с даты поставки.

2. Все демопродукты предназначены только для внутреннего использования партнерами в целях оснащения офиса, создания лаборатории, демонстрации решений или опытной эксплуатации (Proof of Concept (PoC).

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.

3. Скидки по программе не суммируются и не совмещаются с любыми другими скидками.

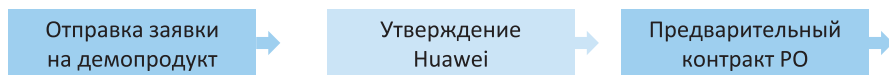
4. Демопродукты, не отвечающие требованиям качества, необходимо оформить согласно процедуре DOA (Dead on Arrival; Предпродажный брак) или соглашению о получении разрешения на возврат материалов (Return Material Authorization; RMA).

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 подвергаются штрафам согласно положениям о наложении штрафов за нарушение партнерами 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

Дистрибьюторы и VAP



Партнеры CFT и сервисные партнеры

Заказы на поставку демооборудования партнеры-интеграторы и сервисные партнеры должны размещать через дистрибьюторов, предварительно обсудив такие затраты, как таможенные пошлины, фрахт и налоги.

Бюджет на закупку демо

Максимальная сумма заказа на демо в год, USD (FOB)					
Дистрибьютор	VAP	Золотой/ HALP/ ИКТ Академия	Серебряный	Авторизованный	Минимальная сумма заказа
150 000	100 000	80 000	40 000	20 000	500

Сервисное и гарантийное обслуживание

Получение разрешения на обслуживание:

Категория	Код авторизации услуги	Характеристики услуг	Объект, имеющий разрешение
Продукт с ограниченным обслуживанием	A	Продукт высшего класса, услуги не предоставляются сертифицированным сервисным партнером	Услуги предоставляются Huawei
	B	Продукт средней ценовой категории, услуги предоставляются сертифицированным сервисным партнером	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.

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	★	

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				•

Категория продуктов		Тип гарантии	Гарантийный срок		
			90 дней	1 год	3 года
	высокой плотности серии X, KUNLUN servers				
Сетевая энергетика	Системы электропитания для телекоммуникационного оборудования			•	
	Устройства в составе ЦОДов (ИБП, IDS1000/2000)			•	
	UPS2000				•
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:

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 9x5NBD-s	Стандартное в режиме 9x5NBD	Расширенное в режиме 9x5x4	Премиум в режиме 24x7x4	Стандартное на объекте в режиме 9x5NBD	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.

Маркетинговая поддержка

Правила использования логотипов партнерства

Партнерские компании, имеющие определенный статус, могут использовать логотипы, указанные в их партнерском или программном соглашении, чтобы показать уровень партнерства с Huawei.

Требования к использованию логотипа:

- Только компании, сертифицированные Huawei, могут использовать логотипы партнеров Huawei по продажам.
- Партнеры по продажам 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 MDF (Market Development Fund) создан для поддержки проведения маркетинговых активностей канала продаж и оказания партнерам помощи в выполнении планов продаж и достижении маркетинговых целей.

В следующей таблице приведено описание 5 категорий маркетинговых активностей в рамках фонда MDF:

Категория MDF	Описание
Фонд поддержки и развития партнеров (PDF)	Предназначен для поддержки маркетинговых мероприятий партнеров, действующих с целью продвижения Huawei на рынке (семинары, вебинары, бизнес-завтраки и т.п.)
Фонд поощрений за продажи (SPIF)	Мотивационные программы, направленные на поощрение продаж продуктов и решений Huawei партнерами.
Фонд развития продаж (FH)	Выделение маркетинговых средств на представителя партнера, который нацелен на продажу только продукции Huawei.
Фонд развития возможностей (CDF)	Поощрения личностных достижений представителей партнеров в области продаж и продвижения продукции Huawei.
ДЕМО-Фонд (DIF)	Программы, предназначенные для компенсации средств на закупку ДЕМО-оборудования партнером.

Данные маркетинговые активности проводятся при наличии официального подтверждения со стороны Huawei.

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

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

JMF поддерживает следующие типы мероприятий:

Категория	Описание
Маркетинговые мероприятия и тренинги	Семинары, тренинги, мероприятия по набору персонала, экспозиции и выставки, строительство выставочных залов, мероприятия по стимулированию продаж (например, посещение компанией демонстрационных выставочных залов Huawei, демо-площадок, построенных партнером при согласовании с Huawei; визит компании Huawei в Китай, участие в мероприятиях Huawei или других мероприятиях, направленных на укрепление бренда Huawei на рынке; повышение продаж продуктов и решений компании Huawei партнерами. Сотрудники компании/ партнеры/клиенты могут быть также приглашены для участия в данных мероприятиях.
Интернет-кампания и реклама	Продвижение в Интернете и реклама для поддержки ко-маркетинговых активностей, включая рекламу различных типов (печатная, ТВ и радио реклама, реклама в Интернете, СМИ, баннерная реклама, всплывающие окна, поиск по ключевым словам и ранжирование в поисковых системах, телемаркетинг и интернет-трансляции и т.п.)

Условия:

- Компания должна иметь партнерский статус во время всего периода использования маркетингового фонда JMF.
- Срок использования JMF бонуса - год с момента получения соответствующего официального сообщения от компании Huawei.
- Мероприятия должны проводиться согласно установленным требованиям. После завершения активности необходимо предоставить соответствующий отчет.
- Компенсация затрат JMF производится через выбранного дистрибьютора за счет выпуска кредит-ноты.

Подробная информация представлена по ссылке

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

Пошаговая инструкция приведена по ссылке

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

Обучение и сертификация

В соответствии с требованиями к продажам и обслуживанию, система сертификации Huawei включает профессиональную сертификацию (Post-sales) и сертификацию специалистов определенных профилей (Pre-sales и Sales). Наличие сертификатов Huawei дает возможность специалистам компаний-партнеров официально продемонстрировать свои профессиональные знания, навыки и компетенции относительно различных линеек оборудования подразделения корпоративных решений Huawei, а также получить конкурентное преимущество в развитии взаимоотношений с клиентами при продаже продуктов и решений.

Сертификация специалистов

Сертификация специалистов уровня Sales (HCSA) и Pre-sales (HCPA) предназначена для тех, кто стремится продемонстрировать базовые знания линеек оборудования Huawei, предпродажную подготовку, а также навыки продаж. Данный вид сертификации также является обязательным для сохранения статуса партнера по продажам (см. требования к партнерам по продажам на стр. 7).

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

Профессиональная сертификация

Компания Huawei представляет три уровня профессиональной сертификации (Post-sales):

- Начинаящий сертифицированный специалист (Associate) - HCIA
- Сертифицированный специалист продвинутого уровня (Professional) – HCIP
- Сертифицированный эксперт (Expert) – HCIE

Данный вид сертификации также является обязательным для получения и сохранения статуса сервисного партнера (см. требования к сервисным партнерам на стр. 14).

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

Система обучения Huawei

Специалисты компании-партнера могут выбрать любой удобный для них метод обучения как для расширения знаний и компетенций, так и для успешной сертификации по продукции Huawei.

Обучение HALP

В местном авторизованном центре обучения партнеров Huawei (HALP) (см. стр. 18) специалисты могут получить как качественные знания о продуктах и технологиях Huawei, так и практический опыт. В центрах HALP партнеры могут пройти платные инженерные курсы уровня post-sales по различным направлениям, а также бесплатные курсы уровня pre-sales. Для регистрации на обучение Pre-sales партнерам следует обратиться к локальному менеджеру Huawei по работе с партнерами. Ознакомиться с актуальным расписанием курсов Post-sales можно по ссылке: <http://reg.rtc.huawei.ru/halp2/full-timetable>

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 партнерской компании 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 тренингах, партнеры могут связаться с локальным менеджером Huawei по работе с партнерами.

eSDK

Платформа eSDK предоставляет партнерам различные курсы обучения, независимо от наличия у них доступа к сети Интернет. Данные курсы 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 получение сертификата.

Для получения сертификата Huawei технические специалисты партнера должны сдать сертификационный экзамен. Проведение экзаменации HCRA, HCIA, HCIP и HCIE взяла на себя компания Pearson VUE, предоставляющая услуги разработки тестов и организации автоматизированного тестирования. Экзаменуемые заранее выбирают дату и место тестирования, а также оплачивают экзамен или используют соответствующий ваучер.

Зарегистрироваться на тестирование специалисты Партнера-интегратора могут одним из следующих способов:

1. На веб-сайте компании Pearson VUE:

<https://home.pearsonvue.com/test-taker.aspx>

2. В местном центре тестирования, авторизованном компанией Pearson VUE.

Информацию о ближайших центрах тестирования можно найти на официальном сайте Pearson VUE: <https://home.pearsonvue.com/huawei>
Кандидат на сдачу экзамена регистрирует личную учетную запись на партнерском портале e+Partner (<https://partner.huawei.com/>) и ассоциирует свой аккаунт с профилем компании.

После успешной сдачи экзамена кандидаты могут подать заявку на получение сертификата на веб-сайте Huawei Enterprise по ссылке:

<http://support.huawei.com/learning/FAQ/en/help.jsp#nodeid=node-02-07>

Следует указать email адрес, использованный при регистрации на экзамен.

Далее сертификат необходимо скачать и ассоциировать с профилем компании: <https://uniportal.huawei.com/uniportal/?redirect=http%25253A%25252F%25252Fsupport.huawei.com%25252Fenterprise%25252FNavigationMySpace.action%25253Fnodeid%25253Dnode-06-04>

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 регистрирует личную учетную запись на партнерском портале e+Partner (<https://partner.huawei.com/>) и ассоциирует ее с профилем компании.

Зарегистрироваться на тестирование Sales специалист может самостоятельно (минимум за две недели до сдачи экзамена) по ссылке:

http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=_60&lang=en

После успешной сдачи экзамена специалист получает ссылку на скачивание сертификата.

Рассмотрение жалоб партнеров

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

Содержание жалобы

К жалобам партнеров относятся любые нетехнические вопросы, связанные с каналом продаж, включая экономические проблемы,

проблемы фальсифицированных продуктов, несанкционированных продаж, конфликтов 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 партнерской компании), партнер должен сообщить об этом Huawei и оказать содействие в проведении расследования для защиты своих законных интересов.

Кроме того, если в процессе сотрудничества с партнером менеджер канала продаж Huawei не выполняет свои обязанности, что серьезно влияет на ход нормальной предпринимательской деятельности партнера, необходимо сообщить об этом в компанию Huawei.

Способы подачи жалоб

Жалобы следует направлять 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.

Ответственность за нарушения

Ответственность партнеров определяется в зависимости от уровня нарушений. Выделяют три уровня нарушений: уровень 1, уровень 2 и уровень 3, при этом уровень 1 является наиболее серьезным. Партнеры будут включены в список А или В в зависимости от уровня и количества нарушений партнера.

Действие настоящего документа распространяется на всех партнеров подразделения корпоративных решений ООО «Техкомпания Хуавэй».

Компания Huawei применяет в отношении партнера санкции, подробно описанные далее, в зависимости от уровня совершенного партнером нарушения.

Нарушения уровня 1

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 1.

- Нарушение любого из применимых законов и положений об экспортном контроле, а также политики экспортного контроля компании Huawei.
- Нарушение любого из применимых законов и положений (антикоррупционное законодательство), при этом такое нарушение приводит к убыткам или негативным последствиям для компании Huawei.
- Нарушение требований местного законодательства по защите и использованию конфиденциальной информации и (или) требований по защите и использованию персональных данных, кибербезопасности, которое может привести к тяжелому кризису, существенным претензиям, большим потерям или серьезным рискам для компании Huawei.
- Подкуп сотрудника Huawei или его родственников (или других выгодоприобретателей), включая предложение любого вознаграждения, взяток, опционов на акции и иных форм незаконной материальной заинтересованности.
- Подделка печатей Huawei, авторизационных писем, квалификационных или других сертификатов.
- Подделывать или перерабатывать устройства Huawei или фальсифицировать программное обеспечение Huawei.

В случае совершения одного из перечисленных выше нарушений компания Huawei несет право внести партнера в Список А.

Дополнительные санкции в отношении партнера: аннулирование партнерского статуса и прекращение совместной деятельности, лишение партнера всех действующих преимуществ. Кроме того, законодательством предусмотрена уголовная ответственность за коррупционные преступления и мошеннические действия.

Нарушения уровня 2

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 2.

I. Продажи
1.1 Осуществление прямых несанкционированных продаж, противоречащих политике компании Huawei.
1.2 Поставлять напрямую компаниям-партнерам, занесенным компанией Huawei в Список А.
1.3 Умышленно скрывать конфликт интересов и не сообщать о конфликтах в соответствии с Положением о конфликте интересов между компанией Huawei и партнерами, что наносит ущерб справедливому рыночному порядку.
1.4 Продавать поддельные или переработанные устройства Huawei или фальсифицированное программное обеспечение Huawei.
1.5 Нарушения политики конфиденциальности, требований по кибербезопасности, требований о защите и обработке персональных данных что привело к жалобам стороны конечных пользователей, а также к рискам и потерям для Huawei.
1.6 Приобретение продукции Huawei по несанкционированным каналам или нарушение рыночного порядка, вступая в разрушительную конкуренцию.
II. Коммерческая деятельность и поставка
2.1 Разглашение информации о ценах и коммерческих предложениях по проектам, утвержденных и предлагаемых компанией Huawei своим партнерам, а также другой коммерческой информации конкурентам компании.
2.2 Предоставление недостоверных данных (включая, подделку партнерских сертификатов, авторизационных писем, тендерной документации, договоров с конечным пользователем на поставку оборудования, фальсификацию информации о проекте, коммерческих предложениях, конфигурациях оборудования, информации о конечных пользователях и др.)
III. Доставка и Услуги
3.1 Приобретение услуг и запасных частей оборудования Huawei незаконными методами: изменение серийного номера устройства или договорной информации без разрешения от компании Huawei.

Санкции за перечисленные выше нарушения: все выгоды, полученные незаконным путем, должны быть возвращены. В случае серьезных нарушений компания Huawei имеет право внести партнера в Список В, а также понизить партнерский статус компании-партнера и лишить всех действующих преимуществ. При совершении партнером трех нарушений уровня 2 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения, компания Huawei несет право внести партнера в Список А.

Кроме того, законодательством предусмотрена уголовная ответственность за незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну; за подделку и изготовление поддельных документов.

Нарушения уровня 3

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 3.

I. Продажи
1.1 Осуществление косвенных несанкционированных продаж, противоречащих политике компании Huawei.
1.2 Распространение информации, которая может нарушить рыночный порядок (включая рекламные материалы, самостоятельно созданные партнером, или различные веб-сайты).
1.3 Ведение маркетинговой деятельности от имени компании Huawei, с указанием эксклюзивного права на данную деятельность или использованием фальсифицированной авторизации Huawei.
1.4 Нарушение Положения об оборудовании DEMO для корпоративного бизнеса и неправомерная перепродажа демонстрационных продуктов (в том числе перепродажа демонстрационных продуктов до окончания ограничительного периода).
II. Коммерческая деятельность и поставка
2.1 Нарушение правил использования JMF и MDF, включая, помимо прочего, ложные заявки для JMF и MDF, отправка повторных заявок на проведение одного и то же мероприятия, отправка повторных заявок в рамках одного и того же мероприятия для JMF и MDF, разделяя такие мероприятия на несколько частей.
2.2 Задолженность на сумму свыше 500 000 долларов США (сумма задолженности рассчитывается ежеквартально в соответствии с данными платежей на последний день каждого квартала).
2.3 Несение обязательств перед покупателями от имени компании Huawei относительно цен, технологий, поставки или услуг без разрешения компании Huawei.
III. Доставка и Услуги
3.1 Задержка поставки оборудования по вине партнера, которая влияет на реализацию поставки оборудования компанией Huawei и в целом несет негативные последствия, что приводит потерям или жалобам в адрес компании Huawei от партнеров канала более низкого уровня или от клиентов.
3.2 Несвоевременное уведомление или намеренное сокрытие информации о серьезных проблемах в предоставлении обслуживания или скрытых технических угрозах (согласно сервисным положениям Huawei), которые приводят к жалобам заказчиков.
3.3 Невыполнение условий сервисных контрактов или заказов клиентов, нарушение сервисных обязательств или установленных заказчиками SLA, условий тендера, что в конечном итоге приводит к жалобам заказчиков.
3.4 В результате работы партнеров канала поврежденные запасные части не возвращаются в течение 60 дней после прибытия новых запасных частей.
3.5 Предоставление услуг по техобслуживанию через неавторизованные сервисные организации, использование при оказании заказчиком услуг по замене оборудования запасных частей, полученных через неавторизованные каналы, и/или контрафактных запасных частей.
3.6 Партнер по продажам предоставляет услуги по установке, внедрению и обслуживанию продуктов класса А

Санкции за перечисленные выше нарушения: все выгоды, полученные незаконным путем, должны быть возвращены, выносятся предупреждение в адрес партнера. В случае серьезных нарушений, компания Huawei имеет право понизить партнерский статус компании-партнера и лишить его права на дальнейшее использование маркетингового фонда. При совершении партнером трех нарушений уровня 3 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения, компания Huawei несет право внести партнера в Список В.

Управление списком А и списком В

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

Список А

Партнеры, совершившие одно нарушение уровня 1 или три нарушения уровня 2 в течение календарного года, будут добавлены в список А. После отправки уведомления о совершении нарушения в отношении последнего, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в соответствующий список.

Ограничения для партнеров, включенных в список А:

- приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF) на срок действия ограничения;
- приостановление размещения новых заказов на поставку (PO) на срок действия ограничения.

Период ограничения составляет не менее 180 дней. Huawei оставляет за собой право прекратить действие договора с партнером, аннулировать партнерский статус и прекратить сотрудничество.

Список А может быть размещен на официальном веб-сайте Huawei и доступен партнерам российского подразделения компании.

Список В

Партнеры, совершившие три нарушения уровня 3 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения будут добавлены в список В. После отправки уведомления о совершении нарушения в отношении последнего, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в список.

Ограничения для Партнеров, включенных в список В:

- приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF) на срок действия ограничения.
- отмена изменений в партнерском статусе компании.

Период ограничения составляет не менее 90 дней.

Онлайн-инструменты

Более детальная информация представлена в текущем разделе.

Система	Общая информация	Основные функции	Получение доступа	Ссылка
eHuawei	Официальный сайт подразделения корпоративных решений Huawei (продукты, решения и порталы для партнеров)	Маркетинг, материалы о продуктах и решениях Huawei	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	http://e.huawei.com/en/
Huawei Russia website	Официальный сайт российского подразделения корпоративных решений Huawei (продукты, решения и порталы для партнеров)	Маркетинг, материалы о продуктах и решениях Huawei, доступных в России	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	http://e.huawei.com/ru/
e+Partner	Портал для партнеров	Подача заявок на регистрацию в качестве партнера, заявок на авторизацию, управление учетной записью компании	Назначение ролей для работы на портале администратором учетной записи компании, либо партнерским менеджером	http://partner.huawei.com/ Детальная информация – стр. 39
UniStar SCT	Интеллектуальный инструмент конфигурирования и расчета цен UniStar	Конфигурирование и расчет цен для продуктов	Подача заявки партнерскому менеджеру	http://unistar.huawei.com/sct/login!loginChoose.action Детальная информация – стр. 41
eLearning	Система дистанционного обучения партнеров	Ознакомление с обучающими материалами, прохождение пробного тестирования	Подача заявки администратору, либо партнерскому менеджеру	http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavigation?navId=_16&lang=en
Support-E	Официальный сайт подразделения корпоративных решений Huawei (сервисная поддержка, обучение и сертификация)	Поддержка, обучение и сертификация в режиме онлайн	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	http://www.huawei.com/minisite/Support-E_en/index.html http://support.huawei.com/enterprise/en/index.html

Личный кабинет

Партнеры имеют возможность получить доступ к платформе e+Partner, которая предполагает две основные опции:

- Администратор учетной записи компании. Администратором по умолчанию становится сотрудник, подавший заявку на регистрацию компании в качестве партнера. Для изменения администратора учетной записи компании обращайтесь к локальному менеджеру по работе с партнерами.
- Отличительные функции: подача заявки на повышение партнерского статуса, подтверждение ассоциации учетных записей других сотрудников с профилем компании, расширение прав и доступа для других пользователей компании, подписание партнерских соглашений и др.

Другие пользователи, учетные записи которых ассоциированы с профилем компании.

Функции и возможности пользователя платформы e+Partner

Функции	Уровень партнерства	Описание
License Administrator	Все партнеры	Администратор учётной записи имеет доступ к скачиванию программного обеспечения Huawei
Commerce Manager	VAP, Золотой, серебряный и авторизованный партнеры	Доступ к поиску заказов, маркетинговому фонду JMF (для имеющих данную опцию), а также размещению жалоб
Account Manager	Партнеры по продажам	Доступ к торговой платформе, заказам, а также обладает доступом к разделу “ My capabilities”
Marketing Activity Applicant	Все партнеры	Доступ к торговой платформе, а также маркетинговому фонду JMF (для имеющих данную опцию)
Finance	Все партнеры	Доступ к поиску квот и заказов/платежам/счет-фактурам
Partner-Sales Person Performance Manager	Китайский дистрибьютор	Для дистрибьюторов в Китае
Partner-Demo Administrator	Дистрибьютор, VAP	Возможность поиска подробной информации заказов демонстрационного оборудования

Функции	Уровень партнерства	Описание
Service Manager / Service Engineer	Дистрибьютор, партнеры по продажам, сервисные партнеры	Доступ к торговой платформе, службе поддержки, обучающим материалам и курсам
Super Administrator	Все партнеры	Права администратора учетной записи компании, доступ к управлению ассоциацией новых пользователей с профилем компании, предоставлению доступа к платформам, сертификации
Solution Cooperation Manager	Партнеры по совместным решениям	Доступ к подаче заявок на разработку совместных решений и сертификации
Quotation Manager	Все партнеры	Доступ к конфигуратору и квотам на продукты Huawei
Configuration Manager	Все партнеры	Доступ к конфигуратору
Partner-Solution Certified Representative for Distributor	Дистрибьютор	Функция для дистрибьютора
Solution Admin	Партнеры по совместным решениям	Управляющий инструмент партнера по совместным решениям
Channel product manager	Дистрибьютор, VAP	Доступ к торговой платформе, квотам, заказам, а также обладает доступом к разделу “ My capabilities”

Ссылка на сайт: <https://partner.huawei.com> – My Huawei – My Account – Manage My Privilege

Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT

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

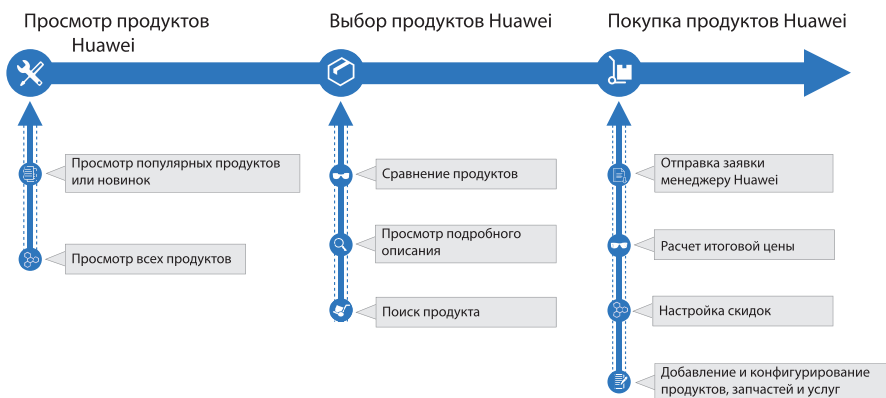
SCT позволит Вам:

- Быстро получить информацию о продуктах Huawei, включая рекламные продукты, популярные продукты, новинки.
- Выполнить конфигурирование продуктов Huawei:
 1. Помощь в конфигурировании
 2. Автоматическая проверка конфигурации
 3. Функция отправки конфигурации
- Без особых усилий создать BOQ:
 1. Настройки определенных скидок
 2. Автоматическая проверка цены
- Получить полезные данные:
 1. Интеллектуальный выбор продуктов
 2. Анализ преимуществ продуктов перед конкурентами
 3. Сравнение продуктов Huawei

Ключевые операции

В разделе «Личный кабинет» (стр. 39) вы можете найти информацию по получению доступа к SCT.

Процесс расчета цен



Примечание: 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 решения.

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

Платформа совместных решений UniSTAR eDesigner

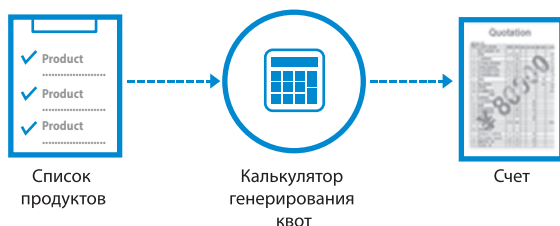
Huawei eDesigner – это веб-платформа по разработке совместных решений для менеджеров по продукции и партнеров. Платформа позволяет пользователям найти решения по классическим сценариям и подобрать продукты. Удобный пользовательский интерфейс позволяет вести эффективную работу с данной платформой. Пользователи могут в один клик сгенерировать топологию, предложение, списки продуктов и квоты.

Пользовательский интерфейс – это трехуровневое решение, основанное на запросах потребителя и проектных сценариях.



Результат работы: генерирование списка продуктов, топологии и предложений на основе запросов потребителя.

Генерирование квот в один клик: список продуктов можно перенести в “калькулятор генерирования квот” одним нажатием мышки.



Более подробную информацию можно найти на сайте:
<http://app.huawei.com/unistar/edesigner>

Сокращения и аббревиатуры

Аббревиатура	Расшифровка	Значение
BDII	Business-Driven ICT Infrastructure	ИКТ-инфраструктура для бизнес-объектов
CDF	Capability development fund	Фонд развития возможностей
CFT	Customer facing Tier	Партнеры-интеграторы
CSP	Certified Service Partner	Сертифицированный сервисный партнер
DDP	Delivered duty paid	Коэффициент логистики
DIF	Demo incentive fund	ДЕМО-фонд
DOA	Dead on Arrival	Предпродажный брак
EBG	Enterprise Business Group	Департамент корпоративных решений
FH	Funded head	Фонд развития продаж
HALP	Huawei Authorized Learning Partner	Авторизованный партнер Huawei по обучению
HCIA	Huawei Certified ICT Associate	Начинающий сертифицированный специалист
HCIE	Huawei Certified Internetwork Expert	Сертифицированный Эксперт Huawei
HCIP	Huawei Certified ICT Professional	Сертифицированный специалист продвинутого уровня
HCPA	Huawei Certified Pre-sales Associate	Сертифицированный специалист уровня Pre-sales
HCSA	Huawei Certified Sales Associate	Сертифицированный специалист уровня Sales
HSPP	Huawei Service Partner Program	Программа сервисного партнерства Huawei
ICP	Internet Content Provider	Интернет-провайдер
ISV	Independent Software Vendor	Независимый поставщик программного обеспечения
IHV	Independent Hardware Vendor	Независимый поставщик оборудования
IoT	Internet of Things	Интернет вещей
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

Аббревиатура	Расшифровка	Значение
PoC	Proof of Concept	Опытная эксплуатация оборудования
RMA	Return Material Authorization	Разрешение на возврат материалов
SLA	Service level agreement	Договор по уровню сервиса
SPIF	Sales Performance Incentive Fund	Фонд поощрений за продажи
VAP	Value-Added Partner	Партнер статуса VAP

Примечание.

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

Copyright © Huawei Technologies Co., Ltd., 2019 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.

Авторское право © Huawei Technologies Co., Ltd. 2019. Все права защищены.

Ни одна из частей этого документа не может быть воспроизведена или передана по каналам связи в любой форме или любыми средствами без предварительного письменного согласия компании Huawei Technologies Co., Ltd.

Товарные знаки



являются зарегистрированными товарными знаками Huawei Technologies Co., Ltd. Другие упоминаемые товарные знаки, наименования продуктов, услуг и компаний являются собственностью их соответствующих владельцев.

Заявление об ограничении ответственности

Информация в этом документе может содержать данные прогностического характера, включая, но не ограничиваясь, заявления о будущих финансовых и эксплуатационных результатах, будущем портфеле продуктов, новых технологиях и т. д.

В результате действия различных факторов реальные результаты и развитие событий могут существенно отличаться от описанных или подразумеваемых в этих прогнозах. Поэтому подобная информация приводится только для справки и не является предложением или офертой. Компания Huawei оставляет за собой право изменять данную информацию в любое время без предварительного уведомления.

HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD.

ООО «Техкомпания Хуавэй»
121614, Москва, ул. Крылатская, 17/2
БЦ «Крылатские Холмы»
Тел.: +7 / 495 / 234 06 86
Факс: +7 / 495 / 234 06 83

www.e.huawei.com/ru