



**Hewlett Packard  
Enterprise**

# Partner Ready Program

Same korzyści przy współpracy z Hewlett Packard Enterprise



---

# Jak zostać partnerem Hewlett Packard Enterprise?

Wejdź na stronę: <http://www8.hp.com/pl/pl/solutions/partner-programs/partners.html>  
i wypełnij formularz rejestracyjny

- Bardzo prosty i szybki sposób rejestracji
- Po rejestracji i wypełnieniu ankiety L&R (Legal and Regulatory) otrzymasz status Business Partner oraz dostęp do cen specjalnych
- W ciągu 3 miesięcy będziesz musiał uzupełnić certyfikat, aby utrzymać dostęp do cen specjalnych

# Partner Ready – statusy partnerskie i korzyści



- Najwyższy poziom kompensacji (PfR'y)
- Gwarantowane MDFy
- Najwyższy discount NBO (PfG)
- Aktywne promowanie członkostwa w Partner Ready Program
- PBM – opiekun biznesowy
- Priorytetowe szkolenia, seminaria i wydarzenia



- Zwiększona kompensacja (PfR'y)
- Zwiększony discount NBO (PfG)
- MDF'y – fundusze marketingowe
- Aktywne promowanie członkostwa w Partner Ready Program
- PBM – opiekun biznesowy



- Kompensacja (PfR'y)
- NBO (PfG)
- Dostęp do cen specjalnych
- Dostęp do portalu HP Unison, promocje, szkolenia
- IPBM – zdalny opiekun biznesowy



- Dostęp do cen specjalnych
- Dostęp do portalu Partner Ready, promocje, szkolenia

# Programy Kompensacyjne FY16

## Kompensacja – PfR (Pay for Results)

	Specializations	HPS (ISS,BCS)		HPN	HPSD	TS
		ISS Accelerator	Core Compensation			
Core Compensation	PLATINUM CI Specialist	4% @ acceleration threshold *	4% / 2%	4% / 3%	4% / 2.3%	Up to 6%
	GOLD Specialist		3% / 1.5%	3.5% / 2.5%	3.5% / 2%	Up to 4%
	SILVER Specialist	N/A	1.5% / 0.75%	2% / 1%	1.3% / 0.8%	Up to 2%

## NBO (New Business Opportunity)

	ISS			HPN		HPSD		BCS		TS		
	Standard	Strategic		Standard	Strategic	Standard	Strategic	Standard	Strategic	Standard	Strategic	
New Business Opportunity	PLATINUM CI Specialist	6%	9%	12% (PL FE)	10%	15%	10%	15%	12%		10%	15%
	GOLD Specialist		6%		10%	15%	10%	15%	12%		10%	15%
	SILVER Specialist	6%		10%		10%		N/A		10%		
	Cloud Builder NBO incremental to NBO	5% across all BU's that are included in OPG										

# MDF – Marketing Development Funds

Program współfinansujący działania marketingowe przeprowadzane przez Autoryzowanych Partnerów HPE mające na celu wzrost popytu na rozwiązania i usługi HPE wśród klientów końcowych

## Fundusze przyznawane są:

- na realizację różnorodnych aktywności marketingowych (seminaria, warsztaty, kampanie telemarketingowe, szkolenia, kampanie online itp.)
- w każdym kwartale finansowym HPE
- na podstawie szczegółowego planu zawierającego m.in. informacje o potencjalnym zysku z aktywności
- uznaniowo – im wyższa specjalizacja tym większa pewność dofinansowania

[Mój obszar roboczy](#) [Produkty](#) [Sprzedaż i Marketing](#) [Programy](#) [Certyfikaty i szkolenia](#)

## Fundusze marketingowe MDF

Market Development Funds



OCEŃ TO NARZĘDZIE

WYMAGANE DODATKOWE LOGOWANIE

ZGODNOŚĆ PLATFORMY



Tak

IE Najnowsza wersja  
Firefox Najnowsza wersja  
Safari Najnowsza wersja  
Chrome Najnowsza wersja

**To be used for MDF activities funded by EG and to view HPE claiming details for Software ITM.**

Hewlett Packard Enterprise provides Market Development Funds to eligible HPE Channel Partners to help drive demand generation activities. The MDF Business Planning Application is a collaborative tool Partners access via the Partner Portal to manage market development funds, plan demand generation activities as well as submit and track MDF claim payments.

DOSTĘP

Powiązane elementy

**Podręcznik użytkownika**

- Partner Guide  
This document has the basic information that will guide you on how to use Marketing Development Funds program
- How to get support

**Wytyczne programu**

- H1FY15 Warunki Programu wspólnego marketingu HPE
- HPE Champion Program Addendum

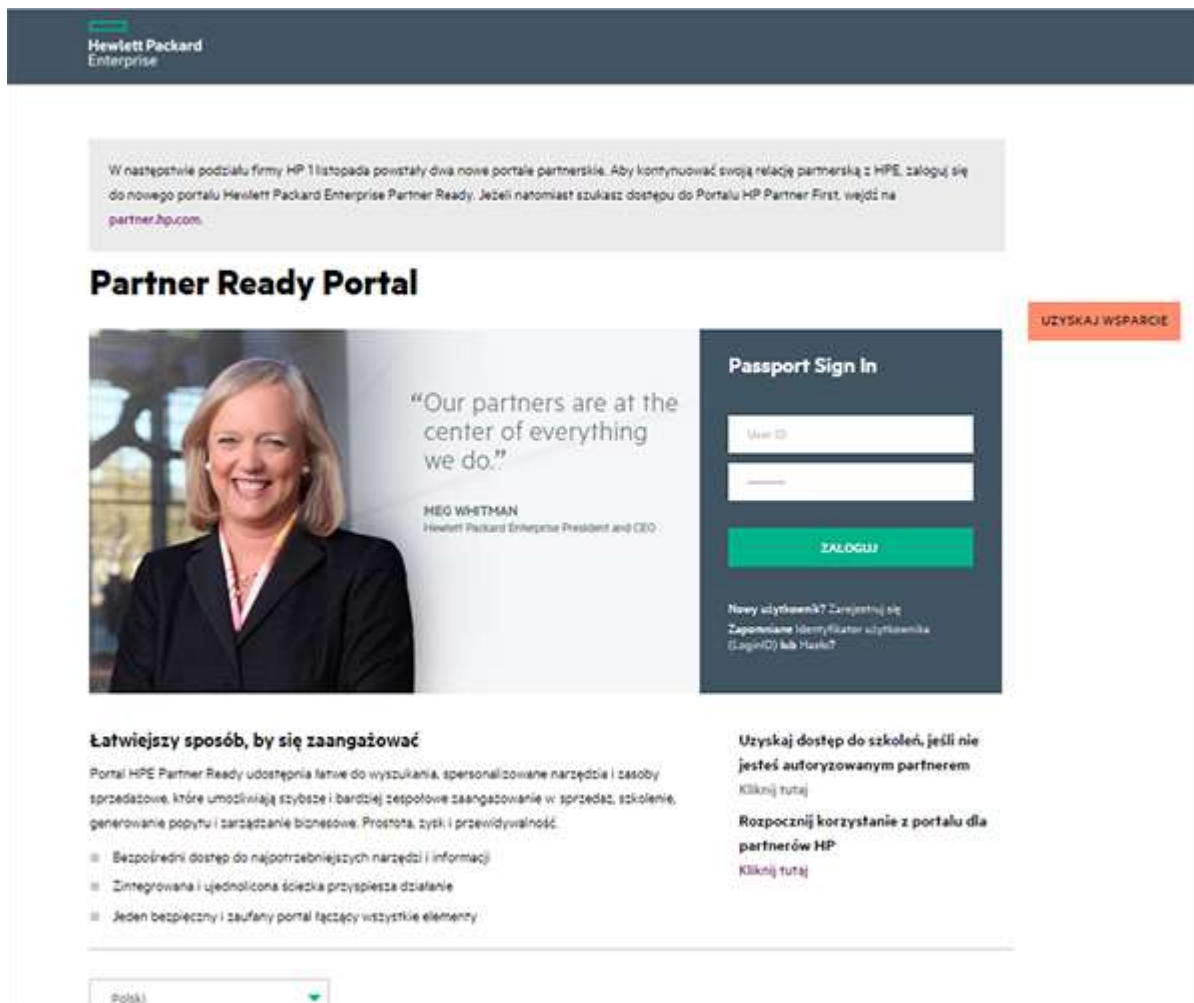
**Samuczki internetowe**

- Marketing Funds Related Items

**FAQ**

- Separation Market Development Funds FAQ

# Portal Partner Ready– pomoc w biznesie z Hewlett Packard Enterprise



**Hewlett Packard Enterprise**

W następstwie podziału firmy HP 1 listopada powstały dwa nowe portale partnerskie. Aby kontynuować swoją relację partnerską z HPE, zaloguj się do nowego portalu Hewlett Packard Enterprise Partner Ready. Jeżeli natomiast szukasz dostępu do Portalu HP Partner First, wejdź na [partner.hp.com](http://partner.hp.com).

## Partner Ready Portal

**Passport Sign In**

User ID  
[input field]  
[input field]

**ZALOGUJ**

**UZYSKAJ WSPARCIE**

**Łatwiejszy sposób, by się zaangażować**

Portal HPE Partner Ready udostępni łatwie do wyszukiwania, spersonalizowane narzędzia i zasoby sprzedażowe, które umożliwiają szybsze i bardziej zespołowe zaangażowanie w sprzedaż, szkolenie, generowanie popytu i zarządzanie biznesowe. Prostowna, zyski i przewidywalność.

- Bezpośredni dostęp do najważniejszych narzędzi i informacji
- Zintegrowana i ujednoczona ścieżka przyspiesza działanie
- Jeden bezpieczny i zaufany portal łączący wszystkie elementy

**Uzyskaj dostęp do szkoleń, jeśli nie jesteś autoryzowanym partnerem**  
Kliknij tutaj

**Rozpocznij korzystanie z portalu dla partnerów HP**  
Kliknij tutaj

Polski

[partner.hpe.com](http://partner.hpe.com)



# Co możesz zyskać korzystając z Portalu Partner Ready



## Portal Partner Ready:



- Możliwość dostosowania pulpitu poprzez dodanie najczęściej używanych narzędzi;
- Spersonalizowana zawartość;
- Jeden adres URL:  
<https://partner.hpe.com>



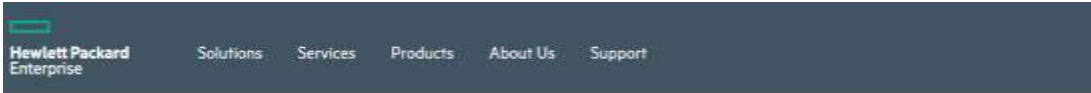
- Programy szkoleń oraz certyfikacji;
- Strona wsparcia;
- Dostęp do bieżących ofert.



- Strona poświęcona preferencjom komunikacji e-mail;
- Samouczki Portalowe;
- Narzędzie Partner Tool Locator.



# Business Partner registration landing page at [hpe.com/partner-program](https://hpe.com/partner-program)



## HPE Partner Programs

Sign In

### Accelerating Next

Accelerate your profitability, sales and transformation by joining the best-in-class HPE Partner Ready Program – whether you're a solution provider, reseller, systems integrator, service provider, ISV or OEM.



“We will rely heavily on partners to lead customers to the New Style of Business.”

Meg Whitman, HPE President and CEO



## Become a Hewlett Packard Enterprise Partner

Companies need to do four things well in order to survive and thrive in today's idea economy: they must transform to a hybrid infrastructure, protect the digital enterprise, empower the data driven organization and enable workplace productivity. Join the [HPE Partner Ready Program today](#) and accelerate your profitability, sales and transformation!



## Resellers

HPE Partner Ready is the IT industry's longest-running channel program and focused on what's next for your business. A true partnership where collaborative people, empowering technology and transformative ideas push everyone forward. Join our industry leading program as **Enterprise Group Business Partner**, enjoy best in class benefits and accelerate growth to the next level.

We provide you with tools and benefits that fit your business – focused on enhanced profitability, increased customer demand, and comprehensive sales and technical enablement. Register now for fast access to [Business Partner program benefits](#).

Maintain your full program benefits once enrolled to the program by [getting certified](#) within 3 month. Being HPE Sales Certified will differentiate yourself from competition as a solution-focused expert and increase your potential for successful engagements with customers.

- [HPE Partner Ready Program Guide](#)
- [Get started to sign up today](#)
- [You are already a partner, go to the HPE Partner Ready Portal](#)

# Business Partner registration form (1/3)



Hewlett Packard  
Enterprise

Solutions

Services

Products

About Us

Support

## Register your interest in partnering with HPE

### Become a partner

\* The fields marked with \* are required

#### Register now

Your Country of Business *	<input type="text" value="United Kingdom"/>	▼
Salutation *	<input type="text" value="-- Please select --"/>	▼
First name *	<input type="text"/>	
Last Name *	<input type="text"/>	
Phone number/mobile *	<input type="text" value="+44"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
<small>Country* (Area) Phone number/mobile * (Extension)</small>		
E-mail *	<input type="text"/>	
Job Title *	<input type="text" value="-- Please choose --"/>	▼
Job Function *	<input type="text" value="-- Select --"/>	▼
Seniority *	<input type="text" value="-- Please choose --"/>	▼

#### Company information

Company legal name *	<input type="text"/>
Company legal address *	<input type="text"/>
Country *	<input type="text"/>
City *	<input type="text"/>
State/Province *	<input type="text"/>
ZIP/Postal code	<input type="text"/>
Tax ID/ VAT number	<input type="text"/>
Company phone number *	<input type="text"/>
Company Email *	<input type="text"/>
Company URL *	<input type="text"/>
Trade License ( company registration document ) is mandatory for the onboarding process - please attach the document. *	<input type="text"/> <input type="button" value="Browse..."/>

# Business Partner registration form (2/3)

## Partner Representative

Salutation \*

First Name \*

Last Name \*

Phone number/mobile \*

E-mail \*

Job Title

Job Function

Seniority

## General Manager

Salutation \*

First Name \*

Last Name \*

Phone number/mobile \*

E-mail \*

Job Title

Job Function

Seniority

## Company Details

Total revenue \*

No. of employees \*

Channel business model \*

Vertical Markets: \*

Vertical Markets:

Customer Type (total=100%): \*

Large accounts (1000+)

Mid-Market (100+)

Small Business Small Office (1+)

Total annual revenue mix (total=100%): \*

Hardware (Datacenter)

Hardware (PC/Printer/Tablet/Phone)

Software

Service

Other

HW total annual revenue mix (total=100%): \*

Servers

Storage

Networking

Other

## Current distributor (select each): \*

ART Systems Ltd

Computerlinks Uk Limited

Getech Ltd.

Ingram Micro UK Ltd

Tech Data Uk Limited

WESTCOAST LTD

Other not listed

## Which are your current Vendors (select each): \*

Avaya/Nortel

Cisco

Dell

EMC

Fujitsu

Hitachi

HP

IBM

Lenovo

NetApp

Oracle

Other not listed

→ Distributor selection is based on country selection

# Business Partner registration form (3/3)

[Print Terms & Conditions](#)

Please check this box to indicate you have read and agree to our User Agreement and Privacy Policy. Submitting this registration request acknowledges that you have read the Terms and Conditions and you accept to receive email communication from HPE that you may opt out of in the future. \*

I accept

## Business Opportunities

Please add a list of business development, sales or marketing activities for fiscal year 2016 with the expected revenue. For example: co-marketing, large potential customer deals, promotions, sales incentives, etc.

Activity 1 \*

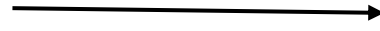
Activity 2 \*

Activity 3 \*

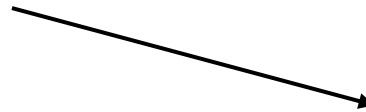
Activity 4

Activity 5

Expected revenue with Hewlett-Packard Enterprise (\$): \*



Link to Business Partner program terms document  
(localized to French, German, Italian, Spanish, Portugese, Greek, Turkish & Russian)



Business Opportunities section only visible for uninvited partners  
(replacing Growth Plan document)

Submit