

เดลล์ อีเอ็มซี ส่งโปรแกรมใหม่รวมคู่ค้าครั้งประวัติ ศาสตร์



เป็นโปรแกรมที่เรียบง่าย ให้กำไรงาม และคาดการณ์ได้ สร้างโอกาสมหาศาลในการเติบโต
ให้ผลกำไรทั่วระบบนิเวศ

สรุปหัวข้อข่าว

- โปรแกรมคู่ค้า เดลล์ อีเอ็มซี ที่ผสานรวมเป็นหนึ่งเดียว พร้อมให้ประโยชน์แล้ววันนี้
- พัฒนาร่วมกับคู่ค้าเพื่อตอบสนองความต้องการได้มากที่สุด เรียบง่าย คาดการณ์ได้ และให้กำไรงาม
- ยังคงรักษาสິงดี ๆ จากโปรแกรมทั้งของเดลล์ และอีเอ็มซี เพื่อมอบรางวัลแก่คู่ค้าที่ขายสายผลิตภัณฑ์อย่างครบวงจร รวมถึงการบริการ ช่วยให้ธุรกิจเติบโตและได้ลูกค้าใหม่
- วางโครงสร้างลำดับขั้นของโปรแกรมและสถานภาพพิเศษใหม่ 10 ทาหาเนียม เพื่อให้โอกาสพร้อมสร้างผลกำไรที่ดียิ่งขึ้น
- เป็นโปรแกรมที่ลงทะเบียนข้อตกลงเพียงครั้งเดียว พร้อมด้วยนโยบายที่ไม่สร้างความขัดแย้งเรื่องข้อตกลงแม้แต่น้อย

เดลล์ อีเอ็มซี ประกาศเปิดตัวโปรแกรมผสานรวมคู่ค้าอย่างเป็นทางการภายใต้ชื่อ Dell EMC Partner Program โดยเป็นโปรแกรมที่จัดทำขึ้นใหม่แต่ยังคงรักษาสິงที่ดีที่สุดในความเป็นโปรแกรมระดับเวิร์ลด์คลาสของทั้งคู่ไว้ โดยโปรแกรมดังกล่าวจะมีโปรแกรมที่จัดทำเป็นพิเศษขึ้นมาใหม่เพื่อตอบโจทยความต้องการของคู่ค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน และสำหรับคู่ค้าในอนาคต โปรแกรมนี้พัฒนาโดยอาศัยความร่วมมือกับคู่ค้าในทั่วโลก บนหลักการสำคัญคือเรียบง่าย คาดการณ์ได้ และสร้างผลกำไรงาม

“ธุรกิจทั่วโลกกำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเนื่องจากมีลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนเพื่อปฏิรูปธุรกิจสู่ดิจิทัลเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งนี้ เดลล์ อีเอ็มซี และคู่ค้าสร้างจุดยืนที่แตกต่างเพื่อช่วยให้ลูกค้าก้าวสู่การปฏิวัติครั้งนี้ได้สำเร็จ” จอห์น เบิร์น ประธานฝ่ายช่องทางธุรกิจทั่วโลก เดลล์ อีเอ็มซี กล่าว “เดลล์ อีเอ็มซี นำเสนอโอกาสมากมายให้กับคู่ค้าผ่าน ผลงานจากความเป็นผู้นำอุตสาหกรรม ด้านผลิตภัณฑ์แห่งนวัตกรรม โซลูชันและการบริการ และโปรแกรมคู่ค้าของเดลล์ อีเอ็มซี ในปัจจุบัน ที่ให้โปรแกรมต่างๆ พร้อมสนับสนุนให้คู่ค้าได้สร้างความโดดเด่นอย่างเต็มที่”

เบิร์น กล่าวเสริม “เราได้ออกแบบโปรแกรม Dell EMC Partner Program อย่างแข็งแกร่งเพื่อให้เป็นโปรแกรมที่

ดึงดูดใจมากที่สุด ในอุตสาหกรรม เราให้เครื่องมือและโอกาสอย่างแท้จริงพร้อมการรับรองและผลกำไรที่คุ้มค่าต่อการ และสมควรจะได้รับ เราพร้อม ‘ร่วมมืออย่างเต็มที่’ กับลูกค้าและร่วมลงทุนเพื่อความสำเร็จของลูกค้าเรา”

“เนื่องจากองค์กรเอ็นเตอร์ไพรซ์ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก กำลังนำและก้าวกระโดดแข่งภาคอื่นๆ ของโลกในแง่ของ ความพยายามในการปฏิรูปสู่ดิจิทัล ซึ่งพันธมิตรด้านช่องทางจำหน่ายก็กำลังพบกับโอกาสทางธุรกิจที่คาดไม่ถึงใน การสนับสนุนองค์กรเหล่านี้ให้ก้าวสู่การเดินทางดังกล่าว” เทียน เบ็ง อึ้ง รองประธานอาวุโส และผู้จัดการทั่วไป ฝ่าย ช่องทางจำหน่ายประจำภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น เดลล์ อีเอ็มซี กล่าว “โปรแกรมใหม่ของเราออกแบบมาเพื่อ ให้มั่นใจได้ว่านอกจากลูกค้าของเราจะเพียบพร้อมไปด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรมล่าสุดและการสนับสนุนแล้ว โปรแกรม นี้ยังให้ค่าตอบแทนที่น่าดึงดูดในรูปแบบของผลกำไรที่สูงกว่าหากขายโซลูชันที่ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น”

โปรแกรมนี้ รองรับระบบนิเวศลูกค้าของเดลล์ อีเอ็มซี ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการโซลูชัน ผู้ให้บริการคลาวด์ ลูกค้า ด้านเอาร์ทเซอร์สเชิงกลยุทธ์ โซลูชันโออีเอ็ม ผู้วางระบบ และลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย

ลำดับชั้นของโปรแกรม และสถานะพิเศษ

ลำดับชั้นของโปรแกรม ใหม่พัฒนาขึ้นเพื่อยกระดับลูกค้าของเดลล์ อีเอ็มซี ให้อยู่เหนือคู่แข่ง และให้แนวทางที่ชัดเจน ในการยกระดับสู่ ไททาเนียม แพลตินัม และโกลด์ รวมถึงยกระดับสถานะใหม่ภายในลำดับชั้นของ ไททาเนียม และไททาเนียม แบล็ก

ผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ รวมถึงค่าตอบแทน (rebates) อย่างใจกว้างที่มุ่งเน้นมอบให้กับลูกค้าที่สามารถสร้างผล กำไรได้ เช่นการผลักดันธุรกิจใหม่ การขายบริการ (รวมถึงผลิตภัณฑ์ การบำรุงรักษา บริการความเป็นมืออาชีพและ ด้านการจัดการ) การมีส่วนร่วมด้านการฝึกอบรม และการขายสายผลิตภัณฑ์ครบวงจร และหากลูกค้าที่พัฒนาไปสู่ ลำดับชั้นที่สูงขึ้น ผลประโยชน์ที่ได้รับก็จะมากยิ่งขึ้นตาม

สถานะ Titanium Black จะมาจากการเชื่อถือเท่านั้น ซึ่งการมอบสถานะพิเศษนี้ ก็เพื่อเสริมสัมพันธ์ภาพที่ แข็งแกร่งร่วมกับลูกค้าที่ทำธุรกิจสนับสนุนเดลล์ อีเอ็มซี ได้อย่างยอดเยี่ยม

พันธมิตรด้านตัวแทนจำหน่าย (Distribution Partners)

ตัวแทนจำหน่ายนับเป็นหัวใจหลักที่ช่วยให้บรรดาคู่ค้าของเราส่งมอบสินค้าและบริการถึงมือลูกค้า ซึ่งเดลล์ อีเอ็มซี กำลังลงทุนเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจ โดย โปรแกรมด้านการจัดจำหน่าย นี้จะให้ผลประโยชน์ที่ครอบคลุมเป็น ชุดไม่ว่าจะเป็นฐานการจ่ายค่าตอบแทนในการจำหน่ายสินค้าแต่ละชิ้น กลไกที่ช่วยเร่งการเติบโตตามฐานลูกค้าที่เป็นก ลุ่มเป้าหมาย และการให้ผลตอบแทนในสายธุรกิจและการบริการ นอกจากนี้ ยังได้รับเงินทุนเพื่อช่วยพัฒนาตลาด เป็นรายไตรมาส (MDF-Market Development Funds) เพื่อนำไปใช้จ่ายในกิจกรรมต่างๆ เช่น การสร้างศักยภาพ สร้างความต้องการในตลาดและการจ้างบุคลากร เป็นต้น ทั้งนี้ พันธมิตรด้านตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจาก เดลล์ อีเอ็มซี จะได้รับสถานะ เป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ (Authorized Distributor) ซึ่งแต่ละรายจะ

รักษาสถานภาพนี้ได้โดยการบรรลุรายได้ประจำปีในขั้นต้นตามที่กำหนด รวมถึงอัตราการเข้าถึงการบริการ และต้องมีความสามารถด้านการฝึกอบรม เดลล์ อีเอ็มซี วางแผนที่จะรวบรวมรายชื่อพันธมิตรด้านตัวแทนจำหน่ายไว้ในโปรแกรมใหม่ พร้อมให้ความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรตัวแทนจำหน่ายระดับโลกรายหลักที่พร้อมจะทำธุรกิจเคียงคู่ไปกับบริษัท เดลล์ อีเอ็มซี จะยังคงรักษาพันธมิตรตัวแทนจำหน่ายหลักๆ ในแต่ละประเทศในขอบเขตที่เล็ก

กฎของการทำธุรกิจร่วมกัน ต้องคาดการณ์ได้

เดลล์ อีเอ็มซี มุ่งมั่นในการให้รางวัลกับคู่ค้าเพื่อผลักดันธุรกิจใหม่ ผ่านกระบวนการผลานรวมที่ปรับปรุงให้มีความคล่องตัว รวมถึงผลักดันเรื่องแนวทางปฏิบัติ หลักจรรยาบรรณ (Code of Conduct) สำหรับคู่ค้าในทั่วโลก ซึ่งโปรแกรมการจดทะเบียนข้อตกลงทางการค้า จะช่วยปกป้องคู่ค้าที่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์และโซลูชันของเดลล์ อีเอ็มซี อย่างจริงจังให้กับลูกค้า

ผู้ดูแลกลุ่มโซลูชันระบบโครงสร้างพื้นฐาน (ISG - Infrastructure Solutions Group) สำหรับลูกค้าคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์วิสัยทัศน์ของเดลล์ อีเอ็มซี คือการทำให้คู่ค้าขยายไปสู่ตลาดใหม่และตลาดที่มีอยู่ได้มากยิ่งขึ้น นับเป็นการขยายส่วนงานขายทั้งหมดของเราได้อย่างแท้จริง และนั่นคือ เดลล์ อีเอ็มซี กำลังค่อยๆ พัฒนาหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ดูแลสายธุรกิจในปัจจุบันสำหรับโปรแกรมสตอเรจไปเป็นผู้ดูแลกลุ่มโซลูชันระบบโครงสร้างพื้นฐาน หรือ ISG ในภาคการขายลูกค้าคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ ซึ่งดูแลทั้ง 3 สายธุรกิจในกลุ่ม ISG สำหรับลูกค้าที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว (Qualifying Accounts) ทั้งนี้ผู้ดูแล ISG จะต้องมีความสามารถในการคาดการณ์มากกว่าปกติ เพื่อช่วยให้คู่ค้าสร้างการเติบโตในเชิงรุกให้กับธุรกิจเดลล์ อีเอ็มซี ผู้ดูแล ISG จะช่วยให้เราก้าวไปสู่ชัยชนะร่วมกับคู่ค้าได้

เพื่อช่วยคู่ค้าวางแผนการเติบโตและปกป้องการลงทุน เดลล์ อีเอ็มซี จึงเปิดตัว ผู้ดูแลสายธุรกิจสำหรับโปรแกรมสตอเรจ เมื่อเดือนตุลาคมปีที่ผ่านมา โปรแกรมดังกล่าวให้การยอมรับคู่ค้าที่สร้างสัมพันธ์ภาพกับลูกค้าโดยอิงตามประสิทธิภาพทางธุรกิจที่ผ่านมา โดยมีเป้าหมายเพื่อลดข้อขัดแย้งโดยตรงพร้อมสร้างความมั่นใจในการทำงานร่วมกันอย่างสอดคล้องระหว่างทีมขายเดลล์ อีเอ็มซี และคู่ค้าที่มีหน้าที่ดูแลกลุ่มธุรกิจดังกล่าว

การบริการ

คู่ค้าสามารถสร้างสัมพันธ์ภาพในเชิงลึกยิ่งขึ้น ให้คุณค่าที่มากยิ่งขึ้นแก่ลูกค้ารวมถึงเพิ่มผลกำไรเมื่อเสริมความสามารถของตัวเองเพิ่มเข้าไปในบริการเดลล์ อีเอ็มซี โปรแกรมใหม่นี้ช่วยให้คู่ค้ามีทางเลือกในการก้าวสู่โอกาสในการเติบโตในสายบริการ คู่ค้าสามารถขายบริการของเดลล์ อีเอ็มซี เพื่อรับเงินคืนรวมถึงมีส่วนร่วมในการเลื่อนลำดับชั้นตามที่ต้องการ หรือรายที่มีความสามารถเรื่องของการบริการด้านการให้คำปรึกษา การสนับสนุนและการช่วยเหลือลูกค้าปรับมาใช้ระบบหรือการบริการ ก็สามารถร่วมเสนอหรือนำเสนอบริการจากเดลล์ อีเอ็มซีได้เอง

ความเรียบง่าย – การสร้างความพร้อมและศักยภาพด้านเทคโนโลยีและทรัพยากร – พอร์ทัลรวมสำหรับคู่ค้า
เพื่อยกระดับประสบการณ์ของคู่ค้า โปรแกรม Dell EMC Partner Program จะมีเพียงพอร์ทัลเดียวซึ่งปรับปรุงให้มี

ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ที่ให้มุมมองเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละประเภท พร้อมโปรแกรมความรู้สำหรับลูกค้า ซึ่งให้ข้อมูลมากมายที่จำเป็นสำหรับการเตรียมความพร้อมเพื่อสร้างศักยภาพ

ลูกค้าเดลล์ อีเอ็มซี จะสามารถเข้าถึงเครื่องมือและทรัพยากรที่จำเป็นผ่านทางพอร์ทัลได้ ในเรื่องต่อไปนี้

- การติดตามงบประมาณตลาด และคำตอบแทน
- เครื่องมือช่วยในการขายและการทำตลาด
- ชุดข้อมูลแนะนำโปรแกรมและการจัดงาน
- ความต้องการและผลประโยชน์เฉพาะสำหรับในแต่ละประเทศ
- FAQs
- การฝึกอบรมและความสามารถในการแข่งขัน
- การลงทะเบียนข้อตกลง
- ทรัพยากรด้านสนับสนุน และการบริการ
- เครื่องมือช่วยในการเสนอราคาและการจัดซื้อ

ผลกำไร – งบประมาณตลาด และคำตอบแทนที่สูง

โอกาสสำหรับการสร้างผลกำไรนับเป็นพื้นฐานสำคัญของโปรแกรม ที่มอบรางวัลแก่ลูกค้าที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมด้วยการคืนคำตอบแทนเป็นผลกำไรงาม โดยฐานของคำตอบแทนจะจ่ายคืนตั้งแต่ 1 เหรียญสหรัฐเป็นต้นไป แบบไม่กำหนดขั้นต่ำ และจะเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นรางวัลให้กับลูกค้าที่ประสบความสำเร็จในการสร้างการเติบโตในสายธุรกิจของเดลล์ อีเอ็มซี ขึ้นไปเรื่อยๆ และสำหรับลูกค้าที่เพิ่มบริการเสริมเข้าไปในสายธุรกิจใหม่นี้ ก็จะได้รับคำตอบแทนเพิ่มจากฐานของโปรแกรมรีเบทและจากคำตอบแทนที่เติบโตขึ้นหรือมากขึ้นนั่นเอง นอกจากนี้ ยังมีเงินเพิ่มเข้ามา 150 เหรียญสหรัฐในโอกาสการลงทุนที่เพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นคำตอบแทนหลังการขาย และงบประมาณตลาด ซึ่งจะได้รับเงินคืนทั้งสองทางรวมถึงจากการนำเสนอสินค้าและการบริการ

ข้อมูลเพิ่มเติม:

- รับทราบความเคลื่อนไหว Dell EMC ได้จาก Twitter Facebook YouTube LinkedIn และ ECN และรับทราบข่าวสารจาก Dell EMC จาก @DellEMCPartners, @DellEMCNews บนทวิตเตอร์
- อ่านรายละเอียดของ ESG White Paper, The New Dell EMC Partner Program, Simple, Predictable, Profitable™ ได้ที่นี่.

#