



**Hewlett Packard
Enterprise**

Registro de Oportunidades

EG Brasil

Rev 3.7 – H2FY16



Registro de Oportunidade – Definição

- Garantir transparência e previsibilidade no processo de engajamento de nossos parceiros nas oportunidades de negócio HPE. Esta ferramenta é fundamental para a relação de confiança e credibilidade HPE – PARCEIROS;
- Proporcionar ao Canal que traz oportunidades de negócio para a HPE apoio comercial, técnico e condições diferenciadas que garantam competitividade perante os concorrentes, protengendo o seu investimento;
- Assegurar o parceiro certo, na oportunidade certa, no momento certo;
- O Registro de Oportunidade não significa exclusividade de atendimento do CANAL á um cliente final, o processo de RO, garante condições especiais de descontos e competitividade perante aos concorrentes.

Elegibilidade

- Revendedores com contrato direto com a HPE (VAR 1st Tier);
- Distribuidores;
- Revendedores 2nd Tier*, através de seu distribuidor autorizado;
- Somente os produtos ou serviços aprovados e cadastrados dentro do Contrato (Exhibit), serão válidos para a solicitação de registro;
- **Capacitação Técnica:** O Canal deverá ter as certificações fundamentais do Programa Partner Ready Certification and Learning, certificações de tecnologias/soluções específicas e/ou certificação para atuação em contas específicas (de acordo com oportunidade) – dashboard de certificação.

** 2ND TIERS: Deverão efetuar os seus Registros de Oportunidade através de um dos Distribuidores autorizados, os 2tiers com contrato CIP poderão fazer os registros diretamente no Sales Force, desde que insiram o Distribuidor afiliado na oportunidade*

Regras

- O Registro de Oportunidade deve ter o valor igual ou superior a US\$ 30.000,00 (Trinta mil dólares – BDNNet*) para clientes privados e governo, exceto para compra e revenda de Contrato de Suporte;
- Todos os Registros de Oportunidades deverão ter a identificação do “Usuário Final Proprietário”;
- Service Provider – Será considerado como Usuário Final e proprietário dos produtos;
- **Os Registros de Oportunidades serão aprovados pelo HPE Sales Rep, e em caso de negativa:**
 - O HPE Sales Rep irá reassignar a solicitação para o PBM, informando o motivo que deve ser negado / conflito;
 - O PBM irá analisar o conflito e executar a negativa;
- Um único Canal será apoiado pela HPE. O primeiro parceiro que registrar a oportunidade e cumprir todos os requisitos de qualificação, terá o apoio da HPE para conduzir e trabalhar no projeto;
- Quando houver a consolidação de projetos para Setor Público em uma única Oportunidade (único lote) na qual já existam registros de oportunidades distintos, a HPE dará apoio a ambos os CANAIS.

BDNet* - Valor final sem impostos

Regras para System Integrators

Características de Negócio:

Os deals de System Integrators (integração), são negócios em que a participação de HPE não é majoritária (representa menos de 50% do total da oportunidade / compra única), e o integrador agrega soluções próprias ou de terceiros para atender na totalidade a necessidade do Usuário Final.

Registro de Oportunidade

- A HPE poderá apoiar até 3 (três) integradores simultaneamente por Deal, com todo o apoio realizado por times independentes das áreas técnica e operacional de HPE;
- Ao solicitar um Registro de Oportunidade através do SFDC, a OPP ficará em nome do AM do Usuário Final e o requisitor deverá informar no início do campo “**nome da oportunidade**” a letra SI;
- O deal estará em nome do Integrador, e o usuário final deverá ser destacado no nome da OPP;
- Para ser considerado um deal de System Integrator, a oportunidade em que HPE representa menos de 50%, deve ser compra única (RFP para setor privado), ou lote único no caso de setor público;
- Quando um Integrador solicitar o registro de um deal que não se enquadre como “integração”, ele passa a ser regido pelas regras de RO padrão, válidas para todos os Canais.

Regras de Relacionamento para TS

Janelas em Dias para Registro de Oportunidade para Portfolio Annuity (Renovação e Conversão)

- **No período de até 120 dias** da data de Vencimento da Renovação ou Conversão, o Registro da Oportunidade será solicitado pelo Canal. O Canal que realizou a Renovação no Ano Anterior ou tenha realizado a venda do "Support Service" terá prioridade em relação as outras solicitações de outros Canais, apenas neste período.
- **No período de 119 dias a 60 dias**, da data do Vencimento do Contrato ou Conversão de Support Service, o Registro da Oportunidade poderá ser concedido a qualquer Canal que solicitar, neste período.
- **No período de 59 dias**, da data do Vencimento do Contrato ou Conversão de Support Service, a *HPE TS negará* o Registro de Oportunidade para qualquer Canal e seguirá com a Conversão e Renovação de Contratos, garantido assim, os prazos e processos necessários não impactando a dinâmica do Negócio e visando atender as necessidades do Cliente na modalidade de Faturamento Direto.

Registro de Oportunidade Portfolio Service Custom & Consultoria

- **Serviços não Contratuais.** Todos os serviços atrelados a ofertas de EG Hardware, bem como, ofertas de Serviços isolados que não estejam associadas a vendas de novo Hardware, poderão ser registradas pelo Canal submetendo-se ao processo e Regras de Registro de Oportunidade e aprovações já existentes. *Define-se como Serviços Não Contratuais:* Serviços Profissionais (Per Event, Support Service Custom, Serviços de Consultoria, Solution Services), Support Services e Package Consulting Support.

Regras de Relacionamento para Annuity - TS

Named Commercial Accounts C1 and Named Commercial Accounts C2 Focus TS



- HPE é responsável em realizar a Venda e Entrega para todos os projetos.
- Nota: Caso o parceiro de negócios identificar uma “Nova oportunidade de negócios”; o parceiro poderá participar e receber os benefícios da "venda" somente para o primeiro ano (não se aplicando para as renovações futuras).
- Como exceção, HPE poderá incluir o parceiro em algumas contas específicas de acordo com sua definição de valor.

Named Commercial Accounts C2 No Focus TS and Not Named Commercial Accounts C3



- HPE realizará a Renovação do Care Pack e Conversão quando um contrato de serviço tenha sido vendido pela mesma.
 - Se o parceiro de negócios vendeu o Care Pack, o mesmo poderá convertê-lo em um contrato, somente se não existir nenhum outro contrato direto vendido pela HPE previamente.
 - Se o parceiro de negócios vendeu o contrato, o parceiro poderá renova-lo, somente se não existir nenhum outro contrato vendido diretamente pela HPE para esse cliente.
- HPE realizará a Entrega de Serviços (Delivery) de todos os projetos.
- HPE reserva-se ao direito de reassignar as oportunidades de renovação
 - Que não estão sendo administradas de acordo com o calendário oficial de renovações ou havendo casos de omissão das regras Coterm*.
 - Se o cliente solicitar um contrato direto com HPE (transição do modelo indireto para direto), e caso HPE não possuir um contato com o cliente, HPE deverá obter uma carta assinada pelo cliente que solicitará esta transição (parceiro será informado desta transição).
- Logo após o vencimento de um Care Pack Fixo, o parceiro de negócios poderá vender a pós garantia (Post Warranty) ou fazer um contrato; em todos os casos em que HPE não possua um contrato com o cliente.
- A venda de uma pós garantia sempre deverá ser realizada dentro do prazo definido pela HPE.

Oportunidades para o Setor Público

- Um único Canal será apoiado pela HPE assim como no setor privado;
- Solicitações de adesões a ATAS de Registro de Preço (ARP) abaixo de US\$ 30.000,00 (trinta mil dólares BDNNet) somente serão aceitas se forem para o próprio órgão detentor da ARP;
- Quaisquer ATAS de Registro de Preço e adesões as mesmas antes de serem ofertadas, precisam ser alinhadas e aprovadas formalmente pelo respectivo HPE Sales Rep, de forma a garantir a estratégia definida no cliente e a atualização dos demais projetos/oportunidades;
- Somente após aprovação formal do HPE Sales Rep, geração do ofício de compra pelo cliente “carona” e aceitação pelo órgão detentor da ATA, será criada a oportunidade e gerado SFDC ID;
- Conversões de projetos e registro de oportunidades apoiadas para adesões a ATAs de Registro de Preços, deverão ser comunicadas através de atualização do registro de oportunidade pelo processo vigente (formulário) e aprovadas pelo HPE Sales Rep e Diretor do Segmento de Public Sector;

Atualizações das Oportunidades

- Os Registros de Oportunidade cadastrados deverão seguir o seguinte processo de atualização:
 - Para os Estágios 1 e 2 - A cada 60 dias (Pipeline)
 - Para os Estágios 3, 4a e 4b – A cada 30 dias (Upside/Commit), com reavaliação de close date e resumo das atividades realizadas no deal no mês em questão
 - Para o Estágio 5 – A cada 15 dias (Commit / Close), com reavaliação de close date e resumo das atividades realizadas nos últimos quinze dias

- Caso não haja a atualização nos prazos acima listados, a oportunidade será cancelada. Se outro canal fizer solicitação de registro após o cancelamento da oportunidade original, este novo RO será aprovado

Solicitações Negadas / Canceladas

- A solicitação de Registro de Oportunidade poderá ser recusada se já houver Registro para outro CANAL, com a identificação do mesmo cliente final e com a mesma solução técnica (comprovada mediante registro no Salesforce.com);
- Ausência de 1 ou mais itens destacados na Sessão Elegibilidade (Regras);
- Não havendo atualização dentro dos prazos pré estabelecidos, a oportunidade será cancelada.

Penalidades

- A falta de padrão de conduta nos negócios ou a falta da observância de qualquer uma das regras deste documento, poderá resultar no cancelamento da oportunidade e nas penalidades aqui destacadas:
 - Advertência formal por escrito (com 3 problemas de Oportunidades no período de 1 ano);
 - Bloqueio para as solicitações de RO por um trimestre;
 - Em caso de reincidência, o parceiro terá o contrato cancelado com a HPE;
- Havendo a violação da regra de confidencialidade, o infrator estará sujeito as penalidades conforme as regras da HPE.

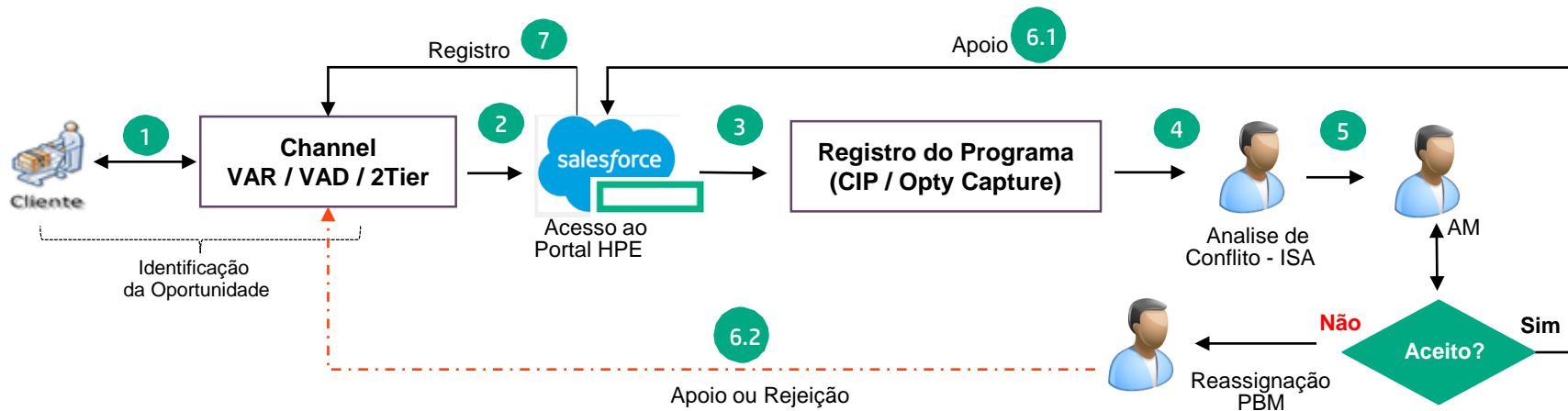
Considerações Finais

- Quando houver reclamação por parte do cliente sobre o atendimento do canal, a Gerência de Canais deverá ser notificada para avaliação e respectiva ação;
- A HPE Brasil (EG) se reserva o direito de conceder ou negar o apoio a seus canais VAR, VOD e VAD a utilização de suas ATAS de Registro de Preço;
- O CANAL, quando atuando em oportunidades de Setor Público, deverá garantir que seus empregados / funcionários, estejam treinados e plenamente cientes da Regras de Conduta nos Negócios com clientes Governo / Public Sector;
- Estar em dia com todos os pagamentos devidos com a HPE e ter condições de crédito aprovados que possibilitem a entrega dos projetos registrados;
- Cumprir todos os prazos e ter toda documentação em dia necessária para o negócio.

Registro de Oportunidades

EG Channels Brasil

Solicitação - Registro de Oportunidade



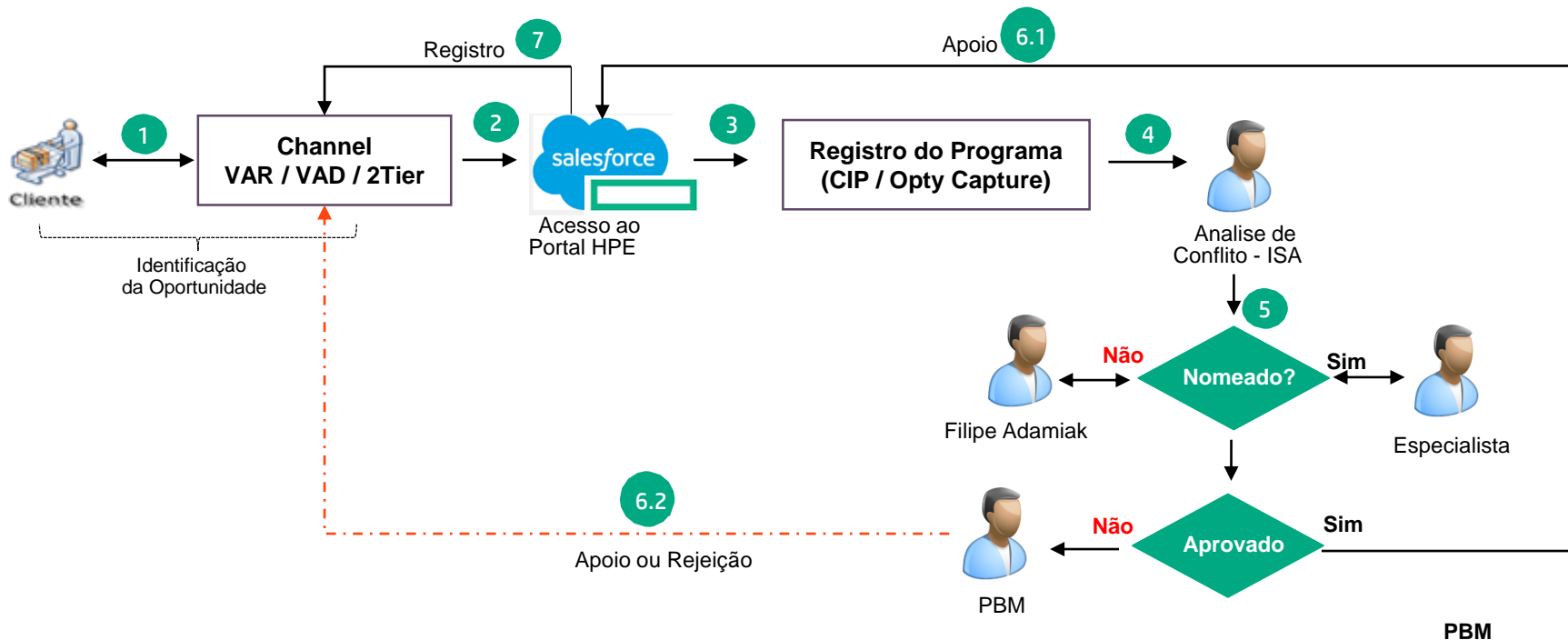
Legenda

- 1 Estágio da Negociação
- 2 Solicitação de Registro
- 3 Escolha do programa
- 4 Recebimento e Análise do ISA
- 5 Análise de Conflito
- 6.1 Apoio
- 6.2 Alinhamento AM / PBM
- 7 Registro concedido

Registro de Oportunidades

EG Channels Brasil

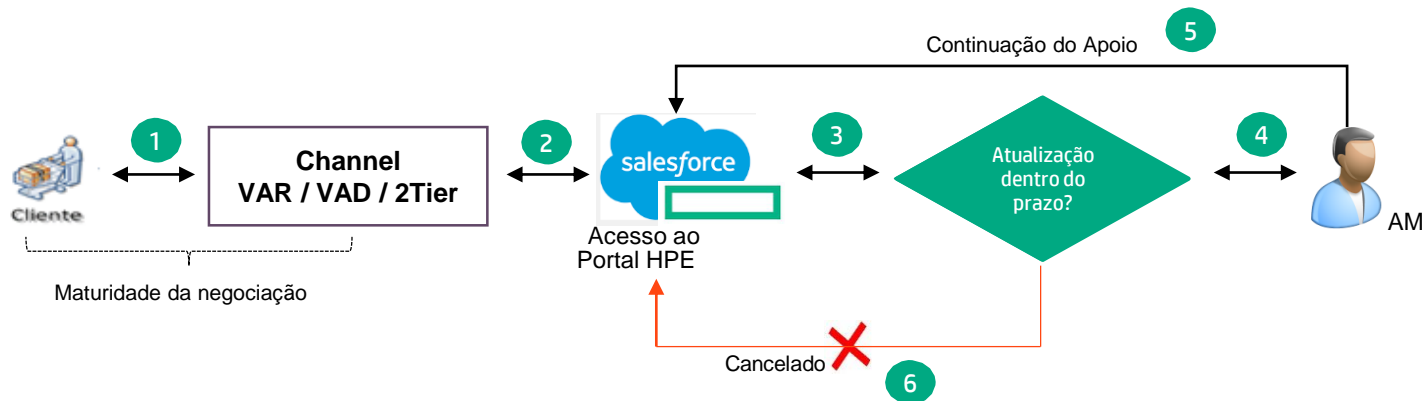
Solicitação de Registro de Oportunidade para TS



Registro de Oportunidades

EG Channels Brasil

Atualização - Registro de Oportunidade



Legenda

1 Estágio da Negociação

2 Atualização no SFDC

3 HPE verifica se a atualização está dentro do prazo

4 Se aprovado, segue análise e apoio AM

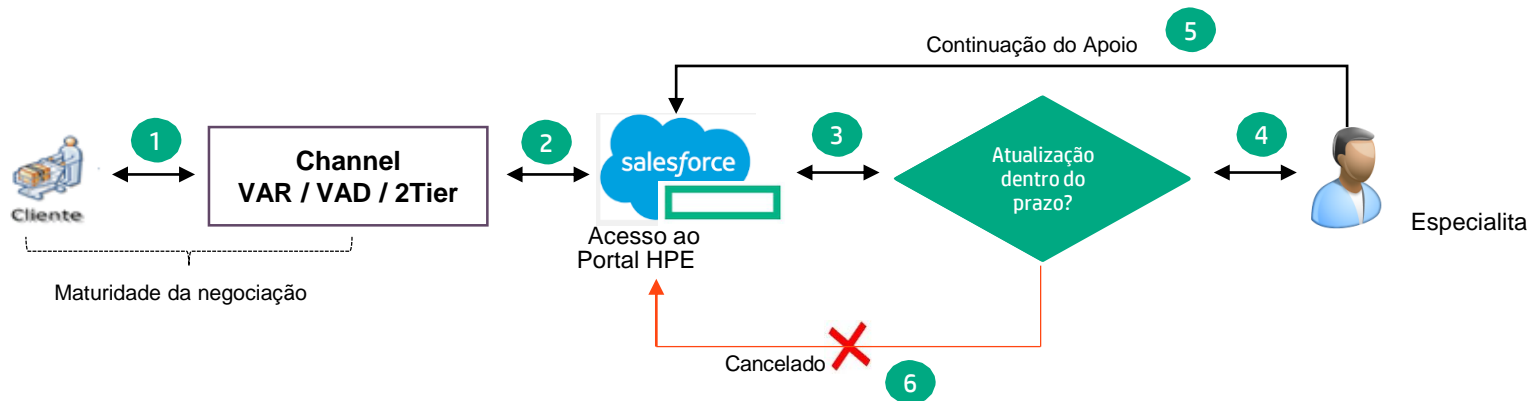
5 Atualização é feita no sistema

6 Se negado, a HPE cancela o registro

Registro de Oportunidades

EG Channels Brasil

Atualização - Registro de Oportunidade TS



Legenda

1 Estágio da Negociação

2 Atualização no SFDC

3 HPE verifica se a atualização está dentro do prazo

4 Se aprovado, segue análise e apoio AM

5 Atualização é feita no sistema

6 Se negado, a HPE cancela o registro



**Hewlett Packard
Enterprise**

Obrigado!