



Hewlett Packard
Enterprise



Whitepaper

HOE BOEKT U SUCCES MET HPE?

7 stappen om volwaardig partner van HPE te worden



ACOPA
OPAC

U zet producten van HPE in om de digitale transformatie van uw klanten te ondersteunen. Alleen wilt u meer halen uit de samenwerking met HPE - dat kan als u HPE Business Partner wordt! In deze whitepaper leest u aan welke eisen u moet voldoen én welke voordelen zo'n partnership voor u oplevert.

1

Stap 1: bekijk alle voordelen van een potentieel partnership

U heeft waarschijnlijk de kracht van HPE-producten en -diensten al ervaren. Daarom bent u geïnteresseerd om de banden te verstevigen met dit partnership. Maar wat levert het u op? Als partner ontvangt u voorrang bij deals, trainingen, het laatste nieuws als eerste en tools om uw offertes en deals te perfectioneren.

Andere voordelen van ons partnerprogramma bekijken?

Lees verder of kijk op onze website: <https://www.hpe.com/nl/nl/solutions/partners.html>

2

Stap 2: bepaal of u aan de eisen kunt voldoen

Partner worden van HPE kost niets, maar is niet vrijblijvend. Er zijn twee eisen waar u als toekomstig Business Partner aan moet voldoen.

1. Omzet van 50.000 dollar: vanaf het moment dat u partner wordt, heeft u tot het einde van het fiscaal jaar de tijd om te voldoen aan de omzetverwachting van 50.000 dollar. Ons fiscaal jaar loopt van november tot oktober, dus u heeft dit jaar – FY21 – ook tot oktober de tijd om deze omzetdoelstelling te behalen. Behaalt u deze doelstelling niet? Dan is de enige consequentie dat u volgend jaar helaas geen Business Partner meer kunt zijn;
2. Afronding gratis salestraining: om HPE-producten op de juiste manier weg te zetten, bieden we een gratis salestraining aan. Deze training duurt 4,5 uur en dient u af te ronden voor het einde van het fiscaal jaar.

Denkt u dat u wel aan deze twee eisen kunt voldoen? Ga dan door naar stap 3.

3

Stap 3: meld u aan als HPE Business Partner

U kunt zich op twee manieren aanmelden als HPE Business Partner en die hangen af van het feit of u al eerder partner bij HPE bent geweest.

Ik ben een nieuwe partner: via het HPE-team bij Copaco (hpe@copaco.com of +31 (0)40 2 306 425) kunt u om een uitnodiging voor het HPE Partner Ready Program vragen. Als u deze uitnodiging heeft ontvangen en geopend, komt u in het onboardingsproces terecht. Daar vult u uw contactgegevens en bedrijfsinformatie in om in de volgende stap de juridische documenten te doorlopen en accepteren. Klaar? Dan bent u toegetreden tot ons partnerprogramma! Gefeliciteerd!

Ik ben al eerder partner geweest: bent u al partner geweest, maar om wat voor reden dan ook even weg geweest, meld u dan aan via het HPE-team bij Copaco (hpe@copaco.com of +31 (0)40 2 306 425). Vervolgens verwachten we van u dat u de Sales Training op HPE Sales Pro afrondt én het Growth Plan heeft ingevuld, waarin u aangeeft hoe u de 50.000 dollar omzet denkt te gaan halen. Heeft u aan die twee eisen voldaan? Dan bent u weer trots lid van ons partnerprogramma!





4

Stap 4: bekijk het HPE Partner Ready Programma

Nu bent u er klaar voor om van alle voordelen van het Partnership te profiteren. Dat betekent onder andere dat u toegang krijgt tot het HPE Partner Ready Program. Hier vindt u:

- De mogelijkheid om klantspecifieke prijzen en offertes aan te vragen;
- Prijsprotectie door middel van Preferential Pricing Deal Registratie;
- Alle trainingen van HPE via: Tech Pro, Sales Pro en Marketing Pro;
- QuickStart Sales onboarding platform binnen Sales Pro, waar u een overzicht kunt vinden van alle beschikbare tools en resources voor u als partner;
- Productinformatiecentres, zoals Seismic en de HPE Product Bulletin;
- Toegang tot Engage&Grow, het spaarprogramma van HPE;
- Een kickstart van uw samenwerking met HPE, zodat u kunt doorgroeien naar Silver, Gold of de Platinum status. Dan ontvangt u rebates en kunt u New Business Opportunity Deal Registraties aanvragen.

Alsof deze lijst aan voordelen nog niet genoeg reden is om partner te worden van HPE, wordt u uiteraard ook toegevoegd aan de HPE Partner Locator. Zo bent u makkelijker te vinden voor potentiële klanten!

5

Stap 5: persoonlijk contact voor vragen

Het kan natuurlijk voor komen dat u tijdens het doorspitten van het HPE Partner Ready Programma vragen heeft. Ons HPE-team bij Copaco staat voor u klaar om al uw vragen te beantwoorden.

Mail: HPE@copaco.com

Telefoon: +31 (0)40 2 306 425

Namens Copaco hebben wij een compleet team met jarenlange ervaring voor u klaarstaan om uw vragen te beantwoorden op het gebied van orders, configuraties en productinformatie. Wij helpen u graag verder om van uw project een succes te maken!

Mocht u er samen met de distributeur niet uitkomen? Dan kunt u, afgezien voor orders, altijd terecht bij partner.nl@hpe.com.



6

Stap 6: regel uw zaken via het HPE Partner Ready Portal

Bent u klaar om de juiste HPE-producten samen te stellen voor uw klantproject? Ga aan de slag op het HPE Partner Ready Portal (<https://partner.hpe.com>). Daar vindt u:

- HPE's configuratietool, One Config Advanced;
- Het aanvraagformulier voor Deal Registraties;
- Ontvang een prijs voor uw offertes met de tool Integrated Quoting 2.0;
- Alle informatie over onze producten;
- En nog veel meer.

7

Stap 7: up-to-date blijven over HPE

U heeft de eerste business gedaan, maar u wilt up-to-date blijven over alle producten en diensten van HPE. Daarom hebben we de HPE Partner Society in het leven geroepen. Hier heeft u toegang tot:

- HPE Partner Guide om alles uit uw partnership te halen;
- Maandelijks nieuwsbrief met het laatste nieuws, evenementenkalender, programma, promo-updates, artikelen en meer;
- Digital Partner Café, een maandelijks webinar over het laatste HPE-nieuws;
- Alle informatie over de programma's en promoties die interessant zijn voor u, zoals HPE Flex Offers, Engage&Grow, HPE ROK en het HPE Promo Pack;
- Trainingen en webinars over verschillende onderwerpen.

Om lid te kunnen worden van de Society, moet u geregistreerd staan op HPE SNAPP.

Ga naar: hpesnapp.com/partner. Wilt u meer weten of toegevoegd worden aan de Partner Society: stuur een mail naar partner.nl@hpe.com.

En dan?

Als u alle zeven stappen heeft doorlopen, dan bent u een ambitieuze HPE Business Partner. Dat is mooi! Maar natuurlijk staat de business nooit stil en blijven de HPE-producten en -diensten zich ontwikkelen. Herhaal daarom regelmatig stap 4 tot en met 7, zodat u volledig up-to-date blijft over alles wat HPE betreft! Heeft u nog vragen? Of wilt u direct aan de slag? Neem contact op met Copaco of HPE.

Copaco: HPE@copaco.com

HPE Partner Program: partner.nl@hpe.com (niet voor orders)

