

VERITAS™ Partner Force

快速指南



## 华睿泰合作伙伴动力计划快速指南

奖励能力、投入与业务增长

### 启动华睿泰合作伙伴动力计划 (VPF)

**这是信息管理的最佳计划，旨在通过华睿泰解决方案和增值服务让我们的合作伙伴脱颖而出，实现成功。**

**现有合作伙伴的关键里程碑事件：**

**2015 年 10 月：**华睿泰合作伙伴动力计划启动，该计划的优惠机制即期开始生效。

AMS、APJ 地区的赛门铁克合作伙伴计划成员以及 EMEA 地区的大部分合作伙伴将在接受 VPF 计划协议条款后获得相同的级别状态。

对于未达到年审要求而被宽限到 2015 年 9 月的 EMEA 地区合作伙伴，我们将根据 VPF 要求进行重新定级。

**2016 年 4 月：**年度重新定级考核将以华睿泰合作伙伴动力计划要求为基础。

### 华睿泰合作伙伴动力计划要点

与华睿泰合作，您将在市场中占得先机，为客户创造更多价值，并从投入和投资中获得更多、更具可预测性的返点奖励。

- **机会更多、奖励更丰厚、更具可预测性：**在改进的增长加速返点计划中，我们在保持比例的同时引入了 3 步返点机制，提高了加速返点比例并简化了季度返点计算过程。您在开展业务过程中，首笔交易即可获得返点，而且奖励会随着业绩增长而逐步上升，同时可预测性和稳定性也进一步提高。
- **励大规模交易：**我们将业务机会注册的上限从 50 万美元提高到 100 万美元，同时维持返点比例。因此，创建并注册与战略客户的大规模华睿泰交易后，您会因此项投入和业务而获得相应奖励。
- **专注信息管理，携手华睿泰共创成功：**对于技术精湛的忠实合作伙伴而言，现在晋升白金级别、获得竞争优势将会获得前所未有的优势。我们已将专家能力认证的要求重新规定为 2 项，同时取消了客户成功案例规定，此外，我们还将客户成功案例要求替换为客户合作伙伴成功案例，展示您客户的成功经验。

如欲了解详细信息，请访问[华睿泰合作伙伴动力计划 \(http://go.veritas.com/partnerforce\)](http://go.veritas.com/partnerforce)

### 新的合作伙伴

新合作伙伴应在 [PartnerNet \(http://partnernet.veritas.com\)](http://partnernet.veritas.com) 上填写在线申请，以申请华睿泰合作伙伴动力计划中的注册等级成员资格。

华睿泰批准您的申请后，您只要接受 VPF 条款，就可以通过 PartnerNet 来进一步了解 VPF 能力认证、成员资格等级以及优惠机制。

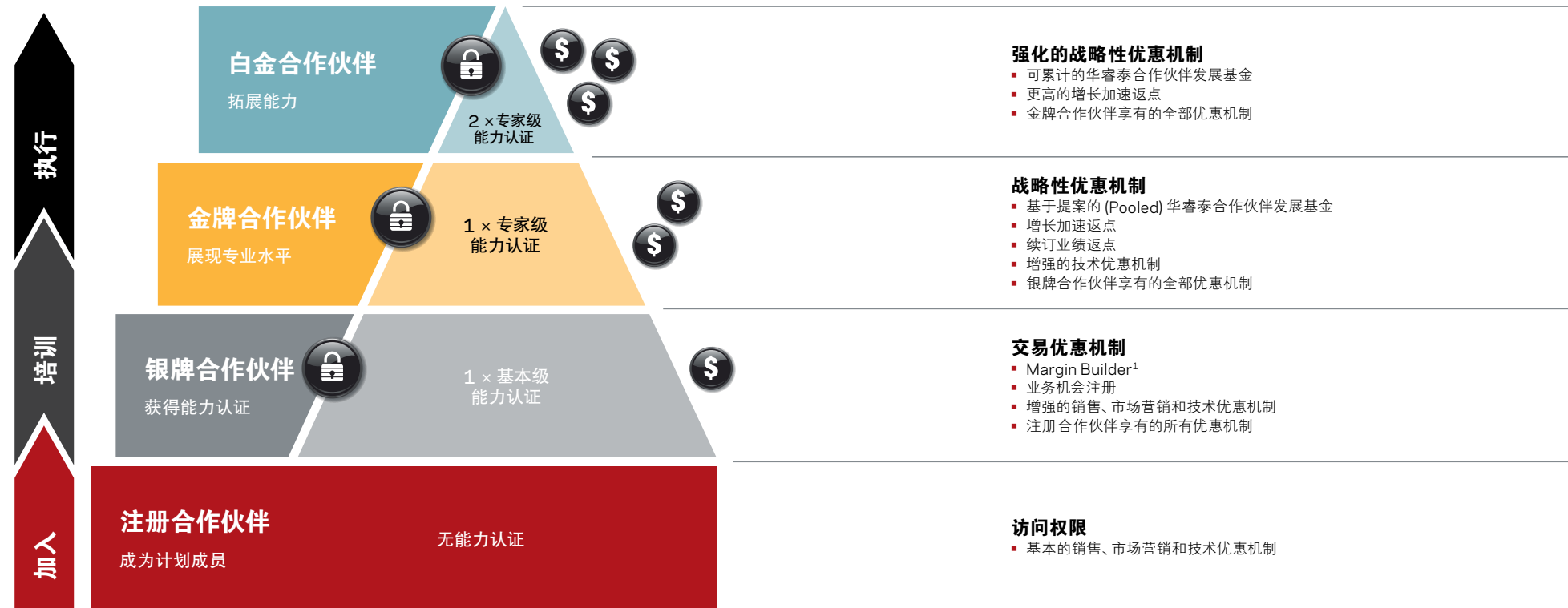
#### 如要加入计划：

请访问 [PartnerNet \(http://partnernet.veritas.com\)](http://partnernet.veritas.com) 并确保您的 PartnerNet 主要联系人已经接受华睿泰合作伙伴动力计划协议条款。

**VERITAS**  
Partner Force

华睿泰合作伙伴动力计划：奖励能力、投入与业务增长。

## 如何助我盈利创收?



## 主要优惠 (基于合作伙伴等级)

| 财务优惠机制*     | 白金合作伙伴                | 金牌合作伙伴                | 银牌合作伙伴             |
|-------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| 华睿泰合作伙伴发展基金 | 基于新增专家级发票金额的 5% 累计增长额 | 基于新增专家级发票金额的基于提案的发展基金 | 不适用                |
| 增长加速返点      | 高达 30% (针对新增发票金额增长)   | 高达 20% (针对新增发票金额增长)   | 不适用                |
| 续订业绩返点      | 高达 2%                 | 高达 2%                 | 不适用                |
| 业务机会注册      | 高达 20%^ (针对“专家”级别)    | 高达 20%^ (针对“专家”级别)    | 高达 10%^ (针对“基本”级别) |
|             |                       | 高达 10%^ (针对“基本”级别)    |                    |

<sup>1</sup>上述财务优惠受适用的计划条款与条件及其可用性的限制。

\*根据计划标准, 专家级别合作伙伴最高可享受 20% 返点; 根据计划标准, 基本级别合作伙伴最高可享受 10% 返点。

<sup>4</sup>Margin Builder 的前提是合作伙伴必须通过 Mid Market Backup and Recovery 能力认证 (在 AMS、EMEA 以及特定的 APJ 国家)。

## 优惠机制

## 关键要求 (基于合作伙伴等级)

|        |             |
|--------|-------------|
| 白金合作伙伴 | 2 × 专家级能力认证 |
| 金牌合作伙伴 | 1 × 专家级能力认证 |
| 银牌合作伙伴 | 1 × 基本级能力认证 |

## 各能力认证等级的关键要求

|    |   |
|----|---|
| 专家 | <ul style="list-style-type: none"> <li>认证要求</li> <li>获得并保持专家等级所对应的营收门槛要求</li> <li>能力认证中的业务和技术鉴定 (技术鉴定仅适用于集成业务模式)</li> <li>客户合作伙伴成功案例要求<sup>2,3</sup></li> </ul> |
| 基本 | <ul style="list-style-type: none"> <li>认证要求</li> <li>营收门槛要求 (达到此要求才能获得和/或维持基本等级成员资格)</li> <li>客户合作伙伴成功案例要求<sup>2,3</sup></li> </ul>                             |

## 华睿泰合作伙伴动力计划级别要求快速指南

- 年度重新定级考核将于四月进行: 合作伙伴需符合计划要求才能保持相关计划等级及能力认证成员资格。

## 现有合作伙伴 (基本和专家能力级别)

| 期限                          | 年度重新定级 2016 年 4 月             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                             | 基本                            | 专家                            |
| 要求/级别                       | 基本                            | 专家                            |
| 认证                          | R<br>(至少 1 VSE、1 VSE+、1 VCS*) | R<br>(至少 2 VSE、2 VSE+、2 VCS*) |
| 营收门槛                        | R                             | R                             |
| 技术鉴定                        |                               | R                             |
| 客户合作伙伴成功案例要求 <sup>(?)</sup> | R<br>(x 1)                    | R<br>(x 2)                    |

| 图例 |     |
|----|-----|
| □  | 不要求 |
| R  | 必需  |

<sup>2</sup>Mid Market Backup and Recovery 能力认证无此要求

<sup>3</sup>要求公布后, 我们会留给合作伙伴充足的时间来努力达到要求。

\*“转售”能力认证不需要进行 VCS 认证

本文档所含信息仅供参考, 可能随时更改。如欲了解更多信息, 请参考 [PartnerNet \(http://partnernet.veritas.com\)](http://partnernet.veritas.com)。





## 华睿泰合作伙伴支持 — 简单易用，度身定制。

我们的支持计划旨在通过相应计划培养您团队的技能，扩展您的业务。

不仅如此，我们的能力认证还能明确体现您的特定专家级别。

华睿泰合作伙伴支持方法采用以合作伙伴为中心的框架。这是一种稳定、可预测且可重复的方法，通过该方法与我们合作，可让您的员工适时获得所需资源。

我们合作伙伴框架分三个阶段，各阶段都会提供相应工具和资源，助您轻松售出更多产品、赢得更多利润。如欲了解详细信息，请参阅 PartnerNet 上的“支持”页面 (<https://partnernet.veritas.com/portal/faces/training>)。

| 探索   | 支持  | 赋予   |
|--|---|--|
| 我们希望通过市场情报、会议和市场活动，带您深入了解商机、解决方案和计划，确保您占据优势地位，在销售华睿泰产品时信心满满。 | 我们尽力培养您在销售华睿泰产品方面的能力。对此，我们准备了丰富的支持资源，从面向销售和技术人员的 IT 基本知识到更深层次的资源和培训，旨在培养您的专业知识，令您成为客户信赖的华睿泰顾问，从而推动销售业绩增长。 | 您将获得销售华睿泰产品所需的一切支持。从相关的市场营销资源到销售工具，都可以辅助您全程指导购买者做出购买决定。不论情况如何，您都能迅速做好销售华睿泰产品的准备。 |

## 能力认证与华睿泰信息管理战略的对应关系

| 转售   销量<br>简单解决方案，<br>面向关注交易数量的合作伙伴   | 集成   价值<br>复杂解决方案，面向关注服务交付价值的合作伙伴  |   |  |   |
|---|--|---|--|---|
| Mid-Market Backup & Recovery  | Enterprise Backup & Recovery   | Archiving   | Dynamic Storage & Continuity   | eDiscovery  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Veritas Backup Exec</li> <li>Veritas System Recovery</li> <li>Veritas Disaster Recovery Orchestrator</li> <li>Vertias DLO</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Veritas NetBackup+</li> <li>Veritas NetBackup Appliances</li> <li>Veritas NetBackup Platform</li> <li>Veritas NetBackup Deduplication</li> <li>Veritas OpsCenter Analytics</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Enterprise Vault</li> <li>Enterprise Vault.cloud</li> <li>Veritas Enterprise Vault e-Discovery</li> <li>Veritas Data Insight+</li> <li>Veritas Information Map+</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Veritas Storage Foundation</li> <li>Veritas Cluster Server</li> <li>Veritas Storage Foundation Cluster File System</li> <li>Veritas InfoScale Availability+</li> <li>Veritas InfoScale Enterprise+</li> <li>Veritas InfoScale Foundation+</li> <li>Veritas InfoScale Storage+</li> <li>Veritas Replicator Option</li> <li>Veritas DMP</li> <li>Veritas Application HA</li> <li>Veritas Disaster Recovery Advisor</li> <li>Veritas Resiliency Platform+</li> <li>Veritas Risk Advisor</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Veritas Clearwell 8100/8200 Appliance</li> <li>eDiscovery Platform</li> <li>Veritas eDiscovery Platform Identification and Collection</li> <li>Veritas eDiscovery Platform Legal Hold</li> </ul> |

### 要点

主要产品以红色字体表示，为必需认证对象

+ 代表支持信息管理战略的新产品版本

辅助产品是能力认证对应的所有其他解决方案

收入和交易优惠机制的考核依据是主要产品和辅助产品的交易情况

## 亚太及日本地区要求

|                                | 对应的能力认证                        | # 获得认证的人数                           | 新的年度业务收入 (美元)**    |                    |              |              |              | 鉴定         | 合作伙伴成功案例 (今后要求) |           |   |
|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|------------|-----------------|-----------|---|
|                                |                                |                                     | 成熟市场 - 日本          | 成熟市场 - 澳大利亚        | 成熟市场 - 小规模市场 | 新兴市场 - 上升期市场 | 新兴市场 - 发展中市场 |            |                 |           |   |
| 集成                             | Archiving                      | 专家                                  | 2 VSE、2 VSE+、2 VCS | 480,000 美元         | 480,000 美元   | 80,000 美元    | 80,000 美元    | 60,000 美元  | 技术鉴定和业务计划       | 2         |   |
|                                |                                | 基本                                  | 1 VSE、1 VSE+、1 VCS | 10,000 美元          | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元  | 不适用             | 1         |   |
|                                | Dynamic Storage and Continuity | 专家                                  | 2 VSE、2 VSE+、2 VCS | 800,000 美元         | 180,000 美元   | 180,000 美元   | 180,000 美元   | 120,000 美元 | 技术鉴定和业务计划       | 2         |   |
|                                |                                | 基本                                  | 1 VSE、1 VSE+、1 VCS | 10,000 美元          | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元  | 不适用             | 1         |   |
|                                | eDiscovery                     | Archiving & eDiscovery (Clearwell)* | 专家                 | 2 VSE、2 VSE+、2 VCS | 80,000 美元    | 80,000 美元    | 80,000 美元    | 80,000 美元  | 60,000 美元       | 技术鉴定和业务计划 | 2 |
|                                |                                |                                     | 基本                 | 1 VSE、1 VSE+、1 VCS | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元  | 10,000 美元       | 不适用       | 1 |
| Enterprise Backup and Recovery | DP NBU                         | 专家                                  | 2 VSE、2 VSE+、2 VCS | 800,000 美元         | 800,000 美元   | 480,000 美元   | 380,000 美元   | 120,000 美元 | 技术鉴定和业务计划       | 2         |   |
|                                |                                | 基本                                  | 1 VSE、1 VSE+、1 VCS | 10,000 美元          | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元  | 不适用             | 1         |   |
| 转售                             | Mid-Market Backup and Recovery | 专家                                  | 2 VSE、2 VSE+       | 800,000 美元         | 120,000 美元   | 120,000 美元   | 80,000 美元    | 80,000 美元  | 业务计划            | 2         |   |
|                                |                                | 基本                                  | 1 VSE、1 VSE+       | 10,000 美元          | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元    | 10,000 美元  | 不适用             | 1         |   |

\*\* 能力认证新的年度业务收入 (不包括续订收入)

\* 视国家/地区情况而定

## 需要我们帮助您过渡到华睿泰合作伙伴动力计划?

如需咨询华睿泰合作伙伴动力计划相关问题, 请联系:

**亚太及日本地区合作伙伴**

ChannelPrograms-APJ@veritas.com

如欲了解详细信息, 请访问: <http://partnernet.veritas.com/partnership> 或联系您的华睿泰合作伙伴经理。

**我们期待与您保持长期的合作关系, 也希望您在华睿泰合作伙伴动力计划中获得成功!**