

## **HPE** Partnerprogramm

Ein kurzer Überblick für Ihren Start als HPE Partner

# WILLKOMMEN

**Sehr geehrter HPE Partner,**

vielen Dank für Ihr Interesse an einer Partnerschaft mit HPE. Als führendes Technologieunternehmen stehen unsere Partner für uns immer im Mittelpunkt.

Wir bei HPE hoffen, dass dies der Beginn einer langfristigen Geschäftsbeziehung ist. Wir werden Ihnen alle erdenklichen Tools, Materialien, Ressourcen und Support zur Verfügung stellen, damit diese Partnerschaft ein voller Erfolg wird.

Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die Zusammenarbeit mit uns geben.

**Aron Precht**

Vice President Channels & Ecosystem DACH  
Hewlett Packard Enterprise



# INHALT

\*Klicken Sie auf den jeweiligen Titel, um zur Seite zu gelangen

## HPE Partner Ready Program

[HPE Partner Ready Program Übersicht](#) **4**

[HPE Partner Ready Portal](#) **8**

[Deal Registration Program](#) **9**

## HPE Sales Tools

[HPE iQuote](#) **10**

[HPE FlexOffers](#) **11**

[HPE Engage & Grow](#) **12**

[Wie erstelle ich ein Angebot](#) **13**

[Verkaufen mit HPE Seismic](#) **14**

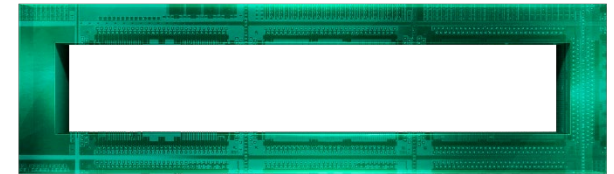
[HPE Financial Services](#) **15**

## HPE Pro Serie & Marketing

[HPE Brand Central](#) **16**

[HPE Pro-Serie](#) **17**

[Ressourcen](#) **21**



## HPE PARTNER READY PROGRAM



Mit dem HPE Partner Ready Program sind Sie Mitglied in einem der angesehensten Partnerprogramme der Branche. Wir stehen unseren Partnern zur Seite, unterstützen ihre Geschäftsziele und bieten einen profitablen Weg zum gemeinsamen Geschäftserfolg.

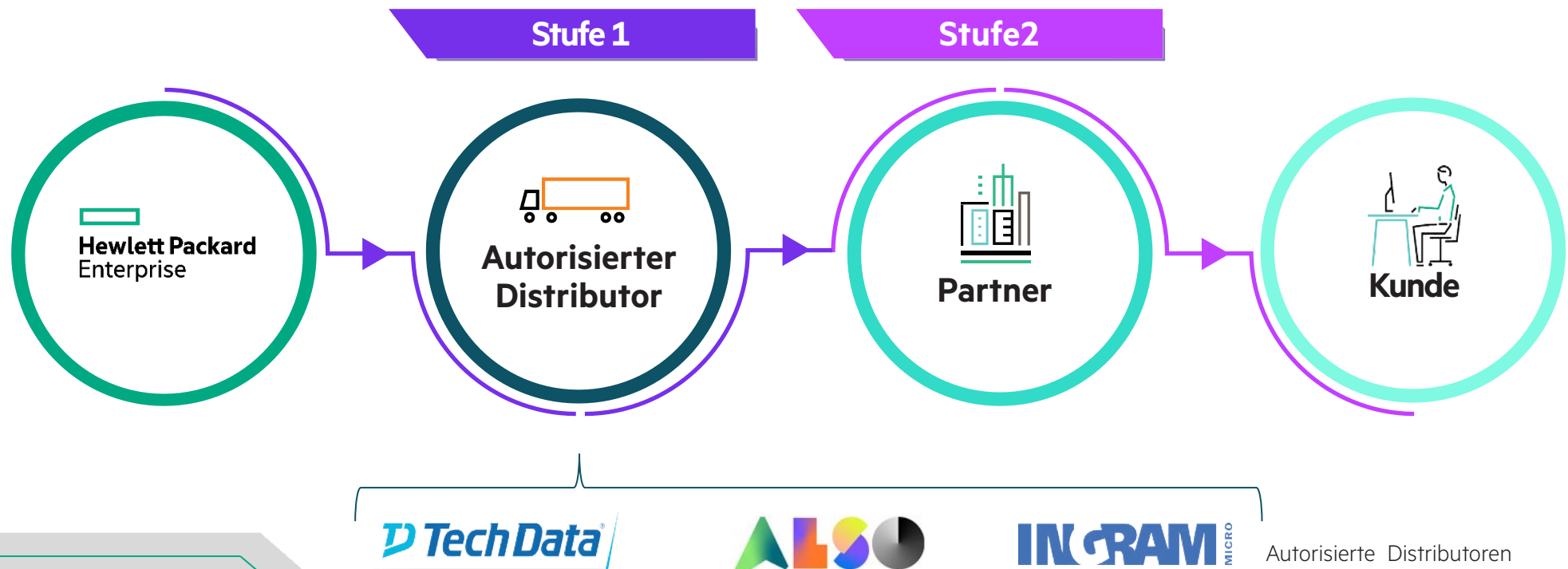
**Chancen und Innovationen.** Erweitern Sie Ihr Geschäft mit dem innovativen Portfolio von HPE, maximieren Sie Ihren Wettbewerbsvorteil mit unserer fundierten Expertise und unserer Erfahrung im Bereich Workloads. Nutzen Sie die Vorteile von HPE Incentives und Financial Services.

**Partnerschaft und Community.** Verbessern Sie Ihre Positionierung und Sichtbarkeit auf dem Markt, während Sie gleichzeitig Ihre Deals absichern. Greifen Sie auf Communities zu, entwickeln Sie Beziehungen und bauen Sie Allianzen auf, die neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.

**Alleinstellungsmerkmal und Expertise.** Nutzen Sie erstklassiges Sales Enablement, technische Ressourcen und End-to-End-Marketing-Support, um Ihre Pipeline auszubauen, Lösungen zu entwickeln und Ihre Zielgruppe anzusprechen.

# INDIREKTES GESCHÄFTSMODELL

HPE Partner sind für uns von entscheidender Bedeutung. Unsere autorisierten Distributoren sowie ein umfangreiches Netzwerk aus Value Added Resellern sind ausschlaggebend dafür, wie wir Innovationen nutzbar machen, unseren Kunden Lösungen liefern und einen immer größeren Geschäftswert schaffen. Mit unserer Prämisse OneTeam und OneChannel generieren wir gemeinsam maximalen Nutzen.



# HPE PARTNER READY PROGRAM

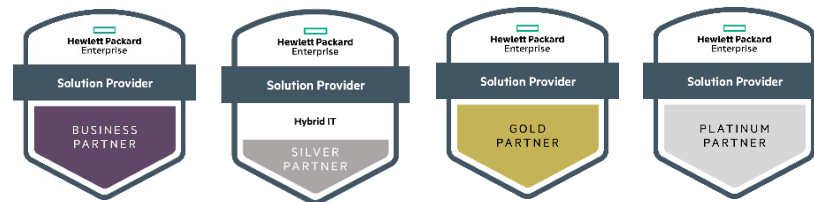
Mit dem HPE Partner Ready Program erweitern Sie nicht nur Ihre Möglichkeiten und Ihr Geschäftsfeld, sondern profitieren auch von entsprechenden Auszeichnungen und Vorteilen. Wir bieten vier Mitgliedslevel an, beginnend mit dem grundlegenden Business Partner-Level, bis hin zu Silber, Gold und Platinum. Partner steigen durch die Mitgliedslevel auf, indem sie Spezialisierungen, Zertifizierungen und Kompetenzen erlangen und zusätzlich Umsatzziele erreichen. Jede höhere Mitgliedschaftsstufe bringt zusätzliche Vorteile mit sich.

## Kundenanreize

Ihre Kunden profitieren von Rabatten auf den Endpreis dank unseres Trade-In Programs.

## Promotions

Profitieren Sie von Rabatten auf ausgewählte HPE Lösungen, jedes Quartal gibt es neue Angebote.



## Vorteile für Partner

Partner ab Silberstatus erhalten attraktive Vergütungen, mit Multiplikatoren für HPE Fokus Produkte.

























Vorteile für Hewlett Packard Enterprise Geschäftspartner:

- Zugriff auf das Partnerportal, inklusive Tools für Vertrieb und Marketing
- Partner Programm-Logo und HPE Partner-Listung
- Vorzugspreise durch Instant Pricing und Deal Registrierung ab dem ersten Tag
- Gesicherte Margen beim Verkauf des gesamten HPE Produkt- und Serviceportfolios

- Pre-Sales- und Post-Sales- Support durch HPE & Distribution
- Zugriff auf das Demonstration Portal und Customer Innovation Center für virtuelle und kundenspezifische Demo-Touren
- Teilnahme an exklusiven Tech Events und unserer TechPro Community






















# HPE PARTNER READY PROGRAM

## HIT Kriterien - Deutschland

|  |  |                                |    |    |    |
|--|--|---|---|---|---|
| Mind. Umsatz Deutschland   |  | \$50K   | \$600K  | \$5M  | \$30M   |
| Spezialisierungen  |  | ✓   | ✓✓  | ✓✓✓   | ✓✓✓✓  |
| Sales Zertifizierungen<br>Mindestanzahl an Personen mit Sales Zertifizierung |  | x1 <br>nur Trainingsabschluss* | x2   | x6   | x10    |
| Technische Zertifizierungen  | Master ASE   |   |   |   |      |
|  | ASE aus 2 Portfolios (**)                                      |   |   |     |     |
|  | ATP  |   |   |   |   |
|  | Mindestanzahl an Personen mit Technischer Zertifizierung (***) | -   | x2   | x4   | x4   |
| HIT Kompetenzen  |  | -   | -   | -   | 1   |

(Gold Services erforderlich)

## HIT Kriterien - Österreich / Schweiz

|  |  |                                  |    |    |    |
|--|--|---|---|---|---|
| Mind. Umsatz Österreich / Schweiz  |  | \$30 / \$50K  | \$400K  | \$2,5M  | \$15M / \$20M   |
| Spezialisierungen  |  | ✓   | ✓✓  | ✓✓✓   | ✓✓✓✓  |
| Sales Zertifizierungen<br>Mindestanzahl an Personen mit Sales Zertifizierung |  | x1 <br>nur Trainingsabschluss* | x2   | x4   | x8   |
| Technische Zertifizierungen  | Master ASE   |   |   |   |     |
|  | ASE aus 2 Portfolios (**)                                      |   |   |    |    |
|  | ATP  |   |   |   |   |
|  | Mindestanzahl an Personen mit Technischer Zertifizierung (***) | -   | x2   | x3   | x4   |
| HIT Kompetenzen  |  | -   | -   | -   | 1   |

(Gold Services erforderlich)

\* jede gültige FY21 Sales Zertifizierung wird berücksichtigt  
 \*\* muss aus 2 verschiedenen Portfolios stammen: Server + Storage ODER Server + HIT ODER Storage + HIT ODER nur HIT  
 \*\*\* aktuell - 2 aktive Continuous Learning Badges von einer zertifizierten Person erforderlich

# HPE PARTNER READY PORTAL

**Partner Ready Portal**

Mein Arbeitsbereich   Produkte   Vertrieb   Partner Ready Program   Zertifizierung und Schulungen   Meine Stan

**HPE Products & Solutions Now live webinars Nov 18 & 19**

Join a webinar to learn more about navigating the products, services & solutions inventory.

[GO](#)

**Marketing Agency (M**

Meine Benachric

- Alert: Special I
- HPE Next-Tra
- Attach It, Sell

**Mein Dashboard**

**Standard Price Viewer**

ALTES TOOL (Standard Price Viewer): Nur als Backup-Lösung verwenden; NEUES TOOL (Price Communications): Zukünftiges Tool für Standard Pricing und Special Price Communication

Altes Tool [LOS](#)   Neues Tool [LOS](#)

**Special Price Communication**

ALTES TOOL (Special Price Communication - PComm): Nur als Backup-Lösung verwenden; NEUES TOOL (Price Communications): Zukünftiges Tool für Standard Pricing und Special Price Communication

Altes Tool [LOS](#)   Neues Tool [LOS](#)

**Care Pack C**

Mit Care Pack Cent Care Pack Services Produktfamilie ode Serviceneveaus nav

[ZUGRIFF](#)

NEUIGKEITEN   PARTNER RESSOURCEN   PARTNER WEBINARE

Das Portal bietet Ihnen Zugriff auf alle Tools, Programme und Informationen, die Sie benötigen, um sich innerhalb des HPE Ökosystems optimal zurechtzufinden.



[HPE Partner Ready Portal](#)



[Portal Tutorials](#)

## Partner Portal Administrator

Der Partner Portal Administrator (PPA) verwaltet den Zugriff von Mitarbeitern und Kollegen auf das Partner Ready Portal und seine leistungsstarken Tools und Programme.

Nutzen Sie Ihre Channel Partnerschaft. Personalisieren Sie Ihr Dashboard mit den von Ihnen häufig verwendeten Tools und Programmen für einen einfachen Zugriff.



# DEAL REGISTRATION PROGRAM

Deal Registration 

Neuer Kunde

Bestehender Kunde

Ziel

**Auf der Suche nach einem neuen Compute / Storage Account**  
- 2-Jahres-Regel

**Technologie-Upgrade**  
- Synergy, Simplivity,  
3PAR, Nimble, Primera

**Neue Lösung (außerhalb von Technologie-Upgrade) -**  
Geschäftliche Rechtfertigung

Berechtigung

Alle BU's (Compute, Storage & PN packaged services) ohne Aruba

HPE Partner Ready Partner (Business Partner, Silber, Gold & Platinum)

Min. Wert des Deals : 15k\$

Vorteile

Platinum  
Gold, Silber &  
Business Partner

Bevorzugte Preisgestaltung \*

Bevorzugte Preisgestaltung \*

Bevorzugte Preisgestaltung \*



Platinum  
Gold, & Silber  
Partner

NBO Bonus \*\* (1. Deal)

NBO Bonus \*\* (1. Deal)

\* Bevorzugte Preise werden auf BU-Ebene und auf Kundenebene angewendet und sind für 6 Monate gültig (verlängerbar)

\*\* NBO Bonus von 6% oder 10% je nach Partnerlevel (gezahlt auf Netto)


# HPE iQUOTE

HPE iQuote ist ein einfaches BTO-Angebotserstellungstool (Built-to-Order), das sich vor allem an Produkte und Angebote für den Mittelstand richtet. Finden Sie **versandfertige Lösungen**, die bei Ihrem bevorzugten Distributor vorrätig sind. iQuote bietet die Flexibilität von CTO und zugleich die Schnelligkeit von BTO.

## iQuote Integrated und iQuote Universal

HPE iQuote kann über zwei Wege erreicht werden (1) iQuote Integrated (von einem Distributor gehosted) und (2) iQuote Universal

### iQuote Integrated

- 1 Wählen Sie einen Distributor aus. 
- 2 Fordern Sie den Zugriff auf iQuote Integrated von Ihrem Distributor an.
- 3 Sie sehen direkt den Preis für Ihre Konfiguration und können sofort bestellen.

### iQuote Universal

Einfache Suche nach verfügbaren Angeboten aller autorisierten Händler.

Anzeige des indikativen Kaufpreises.

 [iQuote Universal](#)

 [Kurzes Übersichtsvideo](#)



 \*Klicken Sie auf das Logo, um auf das jeweilige Distributor iQuote-Portal zuzugreifen.

# HPE FLEXOFFERS

HPE FlexOffers bieten kundenspezifische Konfigurationen zu wettbewerbsfähigen Preisen direkt aus dem Distributionslager.

- Exklusive HPE Promotion Preise für alle FlexOffers Produkte
- Flexible Konfigurationen mit zusätzlichen Rabatten beim Hinzufügen von Optionen
- Jederzeit einfach und schnell anpassbare Konfigurationen
- Keine langwierigen Vorlaufzeiten, HPEs Bestseller Produkte, die zudem bei der Distribution vorrätig sind

- Greifen Sie auf das gesamte FlexOffers Angebot über iQuote zu – Sie sehen auf einen Blick Ihre Ersparnis und die Verfügbarkeit der Lagerbestände
- Sie erhalten Zugang zu unserem Lösungsassistenten, sowie zu unserem HPE Competitive Response Selector und könne so schnell und einfach Angebote mit wettbewerbsfähigen Preisen erstellen.

1 Login:  
**iQuote**

2 Halten Sie Ausschau nach dem  
**FlexOffers Logo**



3 Konfigurieren Sie die Mindestzahl an qualifizierten Produkten und **holen Sie sich Ihren Rabatt!**

## FlexOffers

ERLEBEN SIE JETZT UNSERE  
BRANDNEUEN ANGEBOTE

### Was sind HPE FlexOffers?

- Flexible Konfigurationen mit zusätzlichen Rabatten beim Hinzufügen von qualifizierten Optionen
- Jederzeit einfach und schnell anpassbare Konfigurationen durch die Nutzung von iQuote
- Keine langwierigen Vorlaufzeiten, HPEs Bestseller Produkte, die zudem bei der HPE Distribution vorrätig sind



[HPE FlexOffers Video](#)



[HPE FlexOffers Website](#)

## HPE ENGAGE & GROW

**ENGAGE & GROW** ist ein Incentive Programm, mit dem HPE Distributoren und Partner mit HPE Proximity, Business, Silber, Gold oder Platinum Partner Status basierend auf teilnehmenden Produkten und Verkauf des HPE Portfolios Bonuspunkte sammeln können.



HPE Partner finden hier außerdem umfangreiche Informationen zu Produkten und Lösungen von HPE sowie regelmäßige Kommunikationen & maßgeschneiderte Trainings.

### So funktioniert das Punktesammeln

Der Bonuspunkte Stand wird wöchentlich aktualisiert und ist für Nutzer jederzeit im E&G Portal abrufbar.

Die Bonuspunkte werden am Ende jeden Quartals von Ihrem Admin auf die individuellen Kreditkarten der Mitarbeiter verteilt. Sales Reps können anschließend eigenständig über das Budget auf der Kreditkarte verfügen. Verfügbare Bonuspunkte können bspw. Für HPE Barbecue, Weihnachtsfeier, o.ä. verwendet werden.



Pro Unternehmen gibt es eine Unternehmenskreditkarte, die über Ihren Admin verwaltet wird.

1 Bonuspunkt = 1€ (netto), die Versteuerung wird von HPE übernommen.



[ENGAGE & GROW](#)



[Mehr Informationen zu E&G](#)

## WIE ERSTELLE ICH EIN ANGEBOT

Angebote für HPE Produkte erhalten Sie von Ihrem bevorzugten Distributor. Inklusive Beratung zur besten Lösung und passenden Preisgestaltung– für maßgeschneiderte Angebote für Ihre Kunden!

### iQuote

Einfaches BTO-Konfigurations- und Angebotstool mit Einblick in den Warenbestand der autorisierten Distributoren.

Weitere Details und Links, finden Sie [hier](#).

### Integrated Quoting

Neu integrierte Plattform, mit der Sie für Ihre Kunden schneller für alle HPE Produkte (BTO oder CTO) ein Angebot erstellen können. Wählen Sie zwischen den Optionen marktrelevanter Preis, Deal Registrierung und Preisgestaltung, um einen attraktiven, wettbewerbsfähigen Preis zu erhalten.

- Nahtlose Integration
- Self-Service-Funktion

Teil des “Integrated Quoting”

### Deal Registrierung

Melden Sie einen Deal mit HPE an, um sich abzusichern und Preisvorteile zu holen. Sobald Ihre Anmeldung abgeschlossen ist, können Sie bei Ihrem Distributor ein Angebot anfordern.



[Deal Reg Welcome Guide](#)

## HPE FINANCIAL SERVICES



### Guide für Channel Partner

HPE Financial Services schlägt eine Brücke zwischen Technologie und Finanzierung. HPEFS unterstützt SMB Kunden bei ihrer Innovationsfähigkeit und dem Erreichen ihrer Geschäftsziele.

HPE Financial Services verfügt über ein flexibles Portfolio an Services und Lösungen, mit denen SMB Kunden nachhaltige IT-Investitions- und Lifecycle-Management-Strategien entwickeln können. Wir unterstützen sie bei ihrer digitalen Transformation und auf dem Weg in die Zukunft.



**HPEFS** – Unterstützung bei wirtschaftlichen Herausforderungen

## VERKAUFEN MIT HPE SEISMIC

In dieser **HPE Bibliothek** finden Sie schnell und einfach aktuelle Inhalte für bestimmte Themen. So bleiben Sie stets auf dem neuesten Stand.

Seismic finden Sie im Partner Ready Portal:

Home > Vertrieb > Vertriebsressourcen > Seismic 

Greifen Sie direkt auf praktische Ressourcen wie Präsentationen, Flyer, Referenzen, FAQs, Wettbewerbsinformationen und mehr zu.

Greifen Sie von jedem Ihrer Geräte aus auf Nachrichten und Inhalte zu, teilen und speichern Sie Dateien je nach Wunsch.

Im NewsCenter finden Sie alle wichtigen Neuigkeiten von HPE – in Echtzeit:

Neue Produkte und Akquisitionen

Schulungsmaterialien speziell für Partner

Digitale Marketingkampagnen

# HPE BRAND CENTRAL

Die Marke HPE geht mit der Zeit und wandelt sich unaufhaltsam. Auch wenn Sie nur gelegentlich mit dem Brand zu tun haben, ist es wichtig, stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. In Brand Central finden Sie immer die neuesten Richtlinien, Vorlagen und Branding-Tools.

**Brand Central**

Homepage

Holen Sie sich Ihr **HPE Business Partner Insignia**:

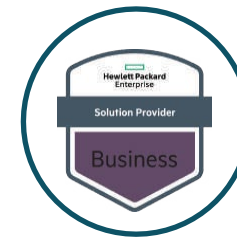
Partner Ready  
Portal



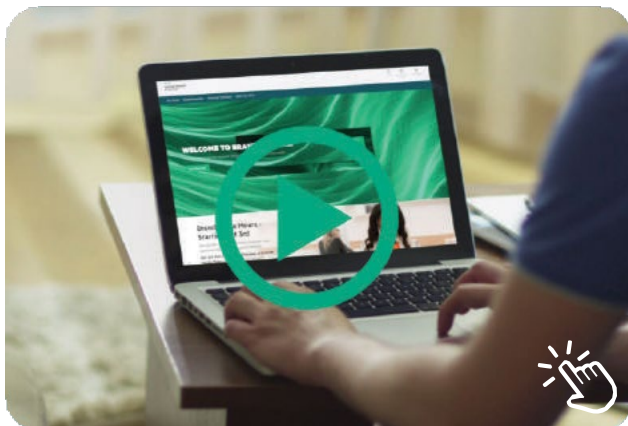
Partner Ready  
Status



Partner Ready  
Insignia



## Übersichtsvideos und Navigation



## Co-Marketing

Richtlinien informieren über die Kombinationsmöglichkeit der Markenidentität von Hewlett Packard Enterprise mit Markenzeichen und Logos unserer Partner.



## Und außerdem?

- Templates
- Farbpaletten
- Logos
- Kommunikationsrichtlinien
- Offizielle Fotos
- Visual Storytelling
- Trainings
- Guidelines

Und vieles mehr!

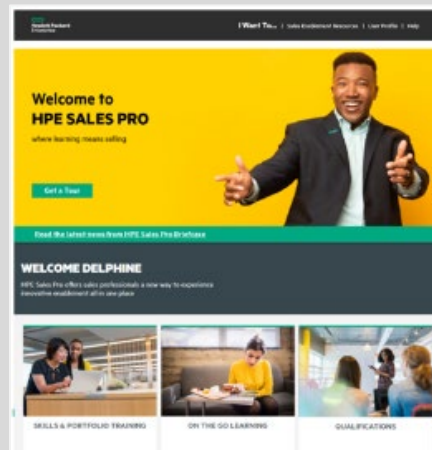


# DIE HPE PRO-SERIE

Personalisierte Enablement-Erfahrung, maßgeschneidert für Ihre Rolle im Unternehmen.

## HPE SALES PRO

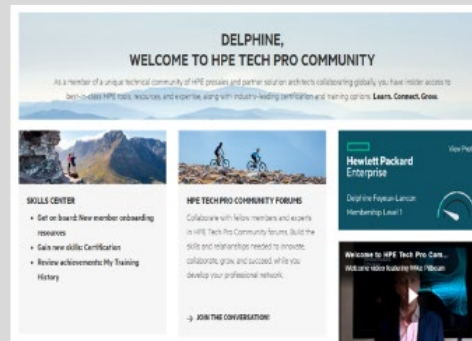
Innovative Vertriebstools



Ein neues globales Lernerlebnis und ein zentraler Ort, an dem HPE Fachhändler alle relevanten **innovativen Tools** finden.

## HPE TECH PRO

Technische Community und Ressourcen



Eine **technische Community** aus HPE Presales- und Partner-Lösungsarchitekten mit Zugang zu HPE Tools, Ressourcen und Expertise.

## HPE MARKETING PRO

Digital Marketing Enablement



Ressourcen und Lernmöglichkeiten, die Partner Marketingexperten dabei helfen, ihre End-to-End-**Marketingeffektivität** zu steigern.

# HPE SALES PRO

HPE Sales Pro bündelt alle innovativen Vertriebstools, überall und jederzeit zugänglich. Es ermöglicht ein individuelles Lernprogramm mit maßgeschneiderten Tools für Ihre Aufgaben und umfasst brandneue, kurze Schulungsmodule mit Inhalten, die neugierig machen (u.a. Videos, Podcasts, Mikrolernen, Gamification und personalisierte Entwicklungsaktivitäten).

## Training

### KOMPETENZ- UND PORTFOLIO-TRAINING

Fokus darauf, was wie verkauft werden soll.

- Empfohlene Schulung
- Rollenbasierte Lernpfade
- HPE Sales Pro-Lernkatalog

## Lernen

### UNTERWEGS LERNEN

Kurze Schulungsmodule der HPE Sales Pro Lernzentrale.

- Podcasts
- Videos
- Mikrolernen

## Certification

### HPE ZERTIFIZIERUNGEN

Verdoppeln Sie Ihr Umsatzwachstum mit einer HPE Sales Certification\*.

- Sales Certifications

## Ressourcen

### KUNDEN RESSOURCEN

Ressourcen, die Sie bei Kundengesprächen unterstützen.

- Interaktiver HPE Gesprächsleitfaden
- Ressourcen für die Kundenansprache in Seismic

## Tools

### TOOLS FÜR DEN TÄGLICHEN EINSATZ

Links zu Vertriebstools für Angebot, Konfiguration und andere Prozesse.

- HPE Partner: Partner Ready Portal, Integrated Quoting oder
- HPE Fachhändler: Sales Lobby, Salesforce.com

[salespro.hpe.com](https://salespro.hpe.com)



\* Eigenen Recherchen zufolge war bei Partnern mit HPE Sales Certification im Jahresvergleich ein doppeltes Sales Out-Wachstum gegenüber Partnern ohne Zertifizierung festzustellen.

# HPE TECH PRO

HPE Tech Pro bietet Insider-Zugang zu HPE Assets, Tools & Teammitgliedern, Kompetenzentwicklung und einer erweiterten technischen Community für Partner-Lösungsarchitekten und HPE Presales-Profis, die als Team zusammenarbeiten und sich vernetzen, lernen und gemeinsam wachsen.

**WELCOME TO HPE TECH PRO**  
As a member of a unique technical community of HPE presales and partner solution architects collaborating globally, you have insider access to best-in-class HPE tools, resources, and expertise, along with industry-leading certification and training options. **Learn. Connect. Grow.**

**1 SKILLS CENTER**

- Get on board! New member onboarding resources
- Gain new skills! Certification
- Access sales training! HPE Sales Pro
- Review achievements! My Training History

**2 HPE TECH PRO COMMUNITY FORUMS**

Collaborate with fellow members and experts in HPE Tech Pro community forums. Build the skills and relationships needed to innovate, collaborate, grow, and succeed, while you develop your professional network.

→ JOIN THE CONVERSATION

**3 TOOLS & RESOURCES FOR TECHNICAL COMMUNITIES**

→ ALL TOOLS (WITH SEARCH)

- Research
- Demo
- Collect Data, Analyze
- Sizing
- Config, Price, Quote
- Position, Propose
- Post-Sales

**4 CONTINUOUS LEARNING**

Your personalized continuous learning experience, with new learning paths, structured and curated, to keep you always up to date on the latest products and solutions.

- Step-by-step guide
- Short video guide

**5 Hewlett Packard Enterprise**

Helen Wainwright Level 2

Welcome to HPE Tech Pro Community  
Welcome video featuring Mike Pilbeam

**6 PRESALES AND PURSUIT VIRTUAL PLAYBOOK**

Tools and resources to help you proactively engage customers while working remotely, and at the same time invest in your technical expertise with continuous learning, study options, and certification.

→ ACCESS NOW

## 1 **Zertifizierungen und Schulungen:**

Alle für Sie verfügbaren Optionen für technische Zertifizierungen und Kurse, Schulungen zum Selbststudium und mit Kursleiter sowie Möglichkeiten für praktische Erfahrungen auf einen Blick.

## 2 **Online-Foren/Communities:**

Tauschen Sie sich mit Mitgliedern, Gleichgesinnten und Experten aus. Bereiten Sie sich auf Kundentermine vor. Bauen Sie Beziehungen auf und greifen Sie auf die neuesten technischen Informationen und Diskussionen zu. Geben Sie Feedback an die HPE Produktteams.

## 3 **Wissensmanagement & Tools:**

Zentraler Zugriff auf Tools und Ressourcen von HPE, einschließlich Demo-Portal und mehr. Lassen Sie sich beraten, welches Tool Sie am besten verwenden sollten.

## 4 **Kontinuierliches Lernen:**

Überblick über Ihren kontinuierlichen Lernstatus. Bleiben Sie auf dem Laufenden über die neuesten Lösungen und Ansätze. Sammeln Sie Abzeichen, um Ihre Leistungen zu demonstrieren.

## 5 **Anerkennung & Rewards:**

Zugang zu Ihrem Profil und Ihren Einstellungen. Überprüfen Sie Ihren Mitgliedsstatus, Ihre Rewards und die Inhalte und Ressourcen entsprechend Ihres Status.

## 6 **Events:**

Greifen Sie, basierend auf Ihrem Partnerlevel, auf strategische Inhalte und technische Schulungen in virtuellen und Live-Veranstaltungen im Tech Pro Veranstaltungskalender zu.

[techpro.hpe.com](https://techpro.hpe.com)



# HPE MARKETING PRO

HPE Marketing Pro setzt auf ganzheitliches digitales Marketing und unterstützt Sie dabei, ein erstklassiges, integratives Marketingerlebnis zu schaffen. Mit innovativen Tools und Inhalten, die das einzigartige Nutzenversprechen Ihres Unternehmens hervorheben, das Bewusstsein für Ihre Marke schärfen, potenzielle Kunden aktivieren und Leads generieren.

## Assessment

HPE Marketing Pro Assessment

## Academy

HPE Marketing Pro Academy & HPE Marketing Pro Learning Center

## Social Media

HPE Social Media Center

## Content

HPE Content Syndication

## Kampagnen

HPE Co-Marketing Kampagnen

### HPE Marketing Pro Academy:



### HPE Marketing Pro Learning Center

Speziell für HPE Partner entwickelt, enthält das Learning Center zahlreiche Schulungsvideos, Whitepaper und Expertenwissen zu den verschiedenen Marketingdisziplinen.

[Neuer Nutzer](#)

[Wiederkehrender Nutzer](#)



### HPE Marketing Pro Accreditation

Sie haben die Möglichkeit eine Akkreditierung zu erwerben, die Ihr Know-how und Ihre Kenntnisse im digitalen Marketing bestätigt.

Die Auszeichnung kann in Ihr Social Media Profil integriert und dort auch geteilt werden.



## RESSOURCEN 1/2

### Allgemein

- **HPE Website** - <https://www.hpe.com/de/de/home.html>
- **Verhaltenskodex für Partner** - [Zur Website](#)
- **Richtlinien und Standards** - <https://www.hpe.com/us/en/about/governance/policies.html>
- **Partner Ready Portal** - <https://partner.hpe.com/>
- **Brand Central** - <https://h10014.www1.hpe.com/login/redirect/%2Fhome>

### Sales

- **Seismic** - <https://hpe.seismic.com?BB=1>
- **Integrated Quoting** - <https://bit.ly/30FMGb1>
- **Deal Registration** - <https://partner.hpe.com/>
- **FlexOffers** - <https://partner.hpe.com/group/upp-emea/article/-/!4-display/uCAXaPYEELtw/content/id/571874609>
- **iQuote Universal** - <https://iquote.hpe.com/asp/signin.aspx>

### Learning

- **MyLearning Portal** - [MyLearning](#)
- **PowerWeeks** - <https://powerweeks.de/#>
- **Enterprise.nxt** - <https://www.hpe.com/us/en/insights.html>

## RESSOURCEN 2/2

### Services

- **HPE Support Center** – <https://support.hpe.com/hpesc/public/home>
- **HPEFS** - <https://www.hpe.com/de/de/services/financial-services.html>

### Programme

- **Engage&Grow** - <https://emea.engageandgrow.hpe.com/EN/Pages/Login.aspx>

### HPE Pro Serie / Marketing

- **HPE Sales Pro** - <https://salespro.hpe.com/>
- **HPE Tech Pro** - <https://techpro.hpe.com/>
- **HPE Marketing Pro** - <https://partner.hpe.com/group/upp-emea/educate>
- **HPE Marketing Pro Learning Center** - <https://hpedigitallearner.herokuapp.com/?code=DigMarkLearningCtr>
- **PSNow** – <https://psnow.ext.hpe.com/#/>

# VIELEN DANK



Bei Fragen und für Unterstützung bei den nächsten Schritten wenden Sie sich bitte an Ihren Distributor.

