


Lenovo Bid Portal - Handbuch


Angebotserstellung leicht gemacht




 **Angebotserstellung Topseller**
(Seite 2-8)

 **Sonderkonfigurationen (CTO)**
(Seite 9-13)

 **Projektschutz (DealReg)**
(Seite 14)

 **Neukundenbonus (NCB)**
(Seite 15)

 **FAQs & Kontakt**
(Seite 16-17)

Wie gelange ich ins Lenovo Bid Portal?

Bitte loggen Sie sich unter www.lenovopartner.com ein und rufen unter der Rubrik „Vertrieb“ die Auswahl „Angebot einholen > Notebooks, Tablets, Desktops, All-in-Ones und Workstations“ auf ([Bids \(PC Products\)](#))

Lenovo Bid Portal - Benutzeroberfläche



PCGHome / **DCGHome**
Startseiten für PC Group (PCG) oder Data Center Group (DCG)
 Angebotserstellung für Notebooks, Desktops, Smart-Devices, Workstations, Visuals, Services und Zubehör, sowie für Server und Storage

CTO FlexConfig 2.0 – Konfigurieren Sie hier Desktops und Notebooks für die speziellen Anforderungen Ihrer Kunden, die nicht als Topseller verfügbar sind.

Create a new Bid Request – Erstellen Sie hier das Kundenangebot mit den gewünschten Geräten samt Zubehör und Services und lassen Sie es bepreisen.

Previous Cart Items – Warenkorb / Schauen Sie hier nach, ob Sie nicht schon einmal nach bestimmten Geräten gesucht haben, welche über die Suchfunktion nicht angezeigt werden.

Your Bid Requests – Hier finden Sie die Übersicht über Ihre aktuellen Bids und deren Status. Der LBP Admin Ihres Unternehmens kann alle Angebote Ihrer Kollegen einsehen.

Deal Registration – Beantragen Sie Ihren Endkunden-Projektschutz ab einem Umsatzvolumen von 30.000 Euro. Dadurch erhalten Sie einen Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern (ohne Deal Reg).

New Customer Bonus – Ihr Kunde hat in den letzten 12 Monaten kein Lenovo Gerät über Sie oder einen anderen Lenovo Partner erworben? Dann beantragen Sie einen Neukundenrabatt und setzen diesen in Ihr Angebot (LBP Bid) ein.

Earnings & Vouchers – Lösen Sie erhaltene Vouchers ein, um den Gesamtpreis zu senken. Dadurch können Sie einen Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern erhalten.

User Administration – Admin Zugang Verwaltung LBP Anwender Ihres Unternehmens.

Download the User Guide
 Anleitungen für LBP und FlexCTO

Create a new Bid Request



Es öffnet sich eine neue Ansicht, wenn Sie diesen Punkt auswählen. Erstellen Sie hier das Kundenangebot mit den gewünschten Geräten samt Zubehör & Services und lassen Sie es bepreisen.

Für eine schnelle Angebotserstellung empfehlen wir Lenovo TopSeller. Hier erhalten Sie nicht nur Top-Konditionen, sondern greifen auch auf den verfügbaren Lagerbestand der Distribution zu und können Ihre Kundenprojekte somit zügig bedienen.

Die TopSeller Produkt- und Preislistenübersicht finden Sie über den folgenden Link:

<https://www.lenovopartner.com/web/germany/pricelist>

	Lenovo WOW Wochen	Lenovo WOW Wochen	15" Essential Lenovo WOW Wochen
Lenovo ThinkPad CQ2-2019 Portfolio			
01.04.2019			LAST CHANCE
Familie	Lenovo V145-15"	Lenovo V130-15"	Lenovo V130-15"
Serie	Lenovo V-Series	Lenovo V-Series	Lenovo V-Series
Positionierung	A9 • 8GB • 256GB SSD • FHD	i3 • 8GB • 1TB HDD • FHD	i3-7020U • 8GB • 256GB SSD
MTM	81MT0016	81HN00ED	81HN00E8
Partnummer	81MT0016GE	81HN00EDGE	81HN00E8GE
Datenblatt	» zum Online-Datenblatt	» zum Online-Datenblatt	» zum Online-Datenblatt
Lenovo Bid Portal	LBP: Projektpreis ab zwei Stück	LBP: Projektpreis ab zwei Stück	LBP: Projektpreis ab zwei Stück
Garantie	1 Year Pick-Up & Return	1 Year Pick-Up & Return	1 Year Pick-Up & Return
Prozessor	AMD A9-9425 (2C, 3.1 / 3.7GHz, 1MB)	Intel Core i3-7020U (2C, 2.3GHz, 3MB)	Intel Core i3-7020U (2C, 2.3GHz, 3MB)

Bild: Ausschnitt – Topseller Preisliste - Notebooks

Suchfunktion 1:

Nachdem Sie ein passendes Gerät mit der Bestellnummer „PN“ aus der Preisliste oder über Ihren Distributor erhalten haben, können Sie die PN in die rechte Suchleiste (1) einfügen und sich das Gerät als Suchergebnis anzeigen lassen (siehe gelbe Markierung unten). Setzen Sie ein Häkchen (2) auf die gewünschte Position und übernehmen Sie Ihre Auswahl via „Add to Cart“ Button (3) in Ihren Bid.

Bild: Ausschnitt – LBP Produktauswahl mit Suchfunktion anhand der Bestellnummer

Suchfunktion 2:

Sie tragen in die Suchleiste (1) den gewünschten Gerätenamen, bei Bedarf auch CPU oder Speicherriegel mit ein und befolgen die weiteren Schritte wie in der Suchfunktion 1.

Bild: Ausschnitt – LBP Produktauswahl mit Suchfunktion anhand Gerätenamen (z.B. T480s) und Produkteigenschaft

Gut zu wissen - Erläuterungen

Estimated Reseller Unit Price:

Aktueller Händler-Einkaufspreis (Richtwert, der finale Preis erfolgt über Distributor)

Requested Unit Price:

Gewünschter Projektpreis für ein Gerät

Requested Quantity:

Benötigte Mengenangabe der Geräte, Services oder Zubehör

Geben Sie Ihren Ziel-/Wunschpreis, die Menge ein und drücken dann auf „Create Bid Request“ (4)

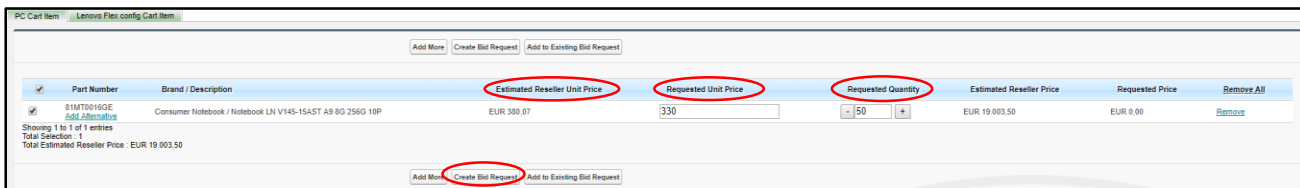


Bild: Ausschnitt – LBP: Eingabe von Menge und Wunschpreis

Mit „Add More“ fügen Sie weitere Geräte, Services und Zubehör zu Ihrem Bid hinzu.

Mit „Add Alternative“ (unterhalb der Produktnummer) können Sie ein oder mehrere Vergleichsprodukte hinzufügen.

Nach Betätigen des Buttons „Create Bid Request“ (4) werden Ihnen passende Lenovo Services und Accessories zu Ihren Systemen vorgeschlagen. Setzen Sie den Haken an jede/n Option/ Service, welche/r hinzugefügt werden soll.

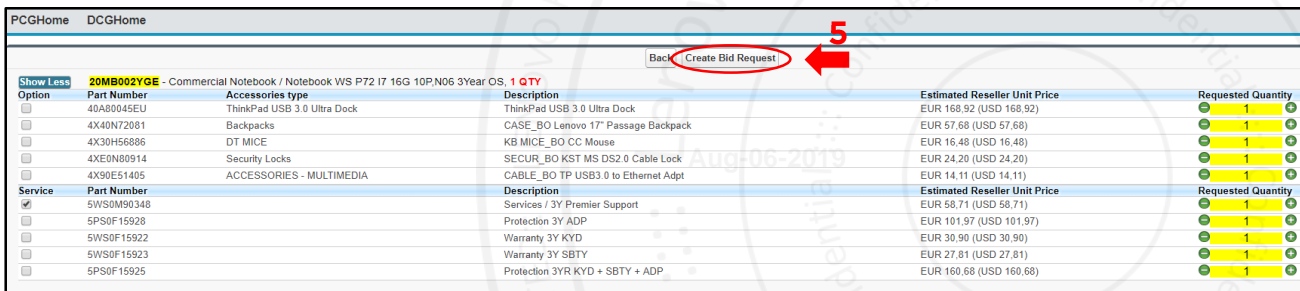


Bild: Ausschnitt – LBP: Auswahl von zusätzlich vorgeschlagenen Services und Optionen

Durch nochmaliges Klicken auf „Create Bid Request“ (5) gelangen Sie zur Endkundensuche (siehe nächste Seite).

Suchen Sie nun nach Ihrem Endkunden.

Damit Dubletten vermieden werden: Bitte auf korrekte Schreibweise achten, da viele Kunden bereits angelegt sind.

Angebotserstellung – Endkunden

Zur Startseite

Endkunden suchen

Suchen Sie Ihren Endkunden nach Ihrer Feldeingabe (Name) mit der Suchfunktion „Search Account“ (6) aus und wählen diesen dann mit „Create Bid“ links davor aus (7)

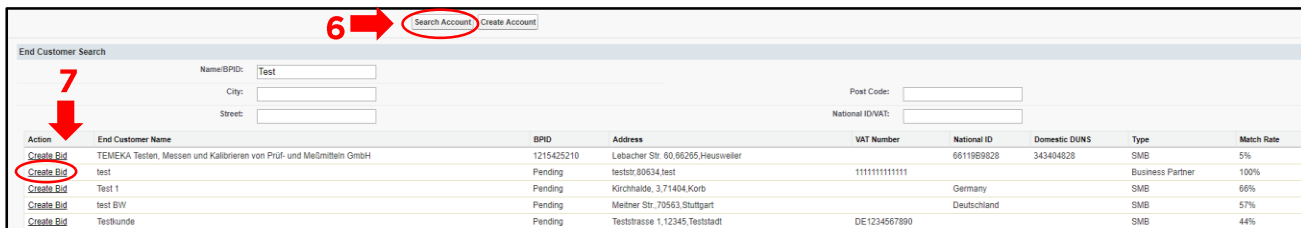


Bild: Ausschnitt – Endkundensuche

Wenn Ihr Endkunde NICHT gefunden wird, klicken Sie nochmals auf „Search“ (6) bis der Button „Create a new account“ erscheint

Endkunden anlegen

Sie können nun Ihren Kunden neu anlegen – bitte auf Vollständigkeit achten. Drücken Sie im Anschluss auf „Save“ (8).

Bitte füllen Sie alle Felder aus - Achten Sie vor allem auf die korrekte Firmierung des Endkunden. Wir empfehlen die Schreibweise aus dem Impressum der Kundenhomepage. Wichtig sind ebenfalls Homepage und Steuernummer (VAT ID). Unvollständige Informationen verzögern den Freigabeprozess. Über das Bid Portal sind lediglich Projektpreise für gewerbliche Endkunden und öffentliche Auftraggeber sichtbar. Anfragen für Privatpersonen können im Bid Portal nicht erstellt werden.

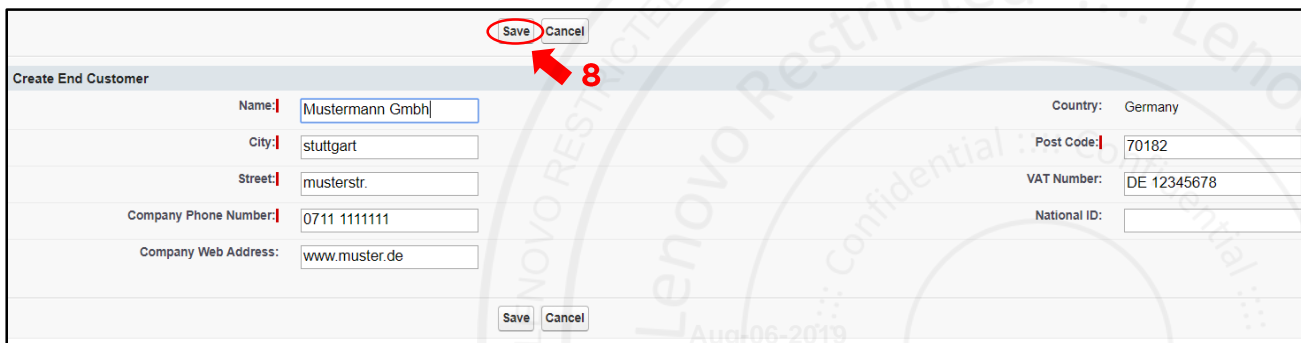


Bild: Ausschnitt – Endkundenanlage

Ihr neu angelegter Endkunde kann nun mit „Create Bid“ (9) in den Bid übernommen werden.



Bild: Ausschnitt – Endkundenauswahl

Durch Klicken von „Create Bid“ (9) wird Ihr Bid erstellt.

Angebotserstellung – Übersicht Ihrer Angebots-Anfrage

Zur Startseite

Bid Request
BBR-00545105

The end customer for this bid request will be verified by the Lenovo team once you click on "Confirm Quotation". If you have any concerns please contact your sales contact or Distributor.

Bid Request – Details

[New Item](#) [Submit for Approval](#) **← 10**

Bid Request Name	BBR-00545105	End Customer Name	Mustermann GmbH
Total Estimated Reseller Price	EUR 660,23 (USD 660,23)	End Customer CRM ID	Pending
Total amount by final price	EUR 0,00 (USD 0,00)	Status	In process
Partner Account	T2 Reseller - Germany	Bid Request Expiry Date	05.02.2018
End Customer Type	SMB	Deal Registration used	
NumOfSystemUnit	1		

Erstellt von [German1 T2](#), 26.01.2018 14:17

Zuletzt geändert von [German1 T2](#), 26.01.2018 14:17

[New Item](#) [Submit for Approval](#)

[Zurück nach oben](#) Immer [Mehr Datensätze pro Themenliste anzeigen](#)

Bid Request Items

Action	Bid Request Item Name	PIN	Quantity	Requested Unit Price	Final Unit Price	Is System Unit	Is Qualified or Premium
Edit Del	BBRItem3316770	80MX0107GE	1	EUR 500,00 (USD 500,00)		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Edit Del	BBRItem3316771	5PS0F82937	1			<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Erst wenn Sie „Submit for Approval“ (10) anklicken, wird die Preisangabe an Lenovo übermittelt. Der Status „In process“ bedeutet, dass Sie Ihre Preisangabe noch modifizieren können, wie z. B. Mengenangaben oder Produkte. Bei Status „Price approved“ wurde eine Preisfreigabe erteilt. Sie sehen jedoch lediglich einen Orientierungspreis, Ihren realen (günstigeren) Projektpreis erhalten Sie ausschließlich über die Distribution.

Freigabe Ihres Bids erfolgt automatisch, wenn:

- Der Endkunde kein anderer Channel Partner ist, welcher mit Lenovo in direkter Verbindung steht
- Ihr Bidwert unter 10K Euro liegt
- Der Customer Type SMB ist

Freigabe Ihres Bids dauert bis zu 24 Stunden, wenn:

- Es sich um Eigenbedarf handelt (gehen Sie hierbei bitte auf Ihren Lenovo Ansprechpartner zu)
- Der Kunde in einem Betreuungsverhältnis bei Lenovo (Customer Type: MM, LE, GA, PS) steht
- Das Projekt größer als 10K Euro ist

Angebote an andere Händler (Wiederverkäufer) sind **nicht** vorgesehen, kommen Sie im Falle einer Bietergemeinschaft bitte im Vorfeld auf uns zu.

Gut zu wissen - Status Erläuterungen zum LBP Bid:

In Process
Ihr Bid steht im Bearbeitungsmodus und kann von Ihnen noch editiert werden. Betätigen Sie den Button „Submit for Approval“ für die Projektpreisfreigabe.

Waiting for Approval
Ihr Angebot wird je nach Kundensegment (SMB/MM/LE/PS/GA) Lenovo intern geprüft. Die Projektpreisfreigabe erfolgt innerhalb von 24h (i.d.R. viel schneller).

Price Approved
Der Bid steht mit einer Preisfreigabe bereit. Jetzt können Sie diesen zur Angebotsunterbreitung an Ihre Wunschdistribution via „Email Quotation to Distributor“ Button weiterleiten. Ihr Bid ist nun 30 Tage gültig.

Contract submitted to nominated distributor(s)
Der gültige SBO Vertrag wurde an Ihren Wunschdistributor(en) versendet.

Rejected
Ihr Bid wurde abgelehnt. Dieser Bid ist ungültig und kann nicht mehr verwendet werden.

Angebotserstellung - Angebote beim Distributor anfordern

Sobald der Bidstatus auf „Price Approved“ steht, leiten Sie den Bid mit „Email Quotation to Distributor“ (11 +12) zu Ihrem Wunschdistributor. Sie erhalten dann ein Distri Angebot als E-Mail.

Wählen Sie ein oder mehrere Distributoren aus, welche Ihnen ein unverbindliches Projektangebot unterbreiten sollen. Damit wäre die Angebotserstellung abgeschlossen. Sie erhalten zeitnah ein Angebot der Distribution.

Bid Request Items (5)

Bid Request – Details

Copy New Item **Email Quotation to Distributor** Confirm Quotation



Email Quote To Distributor

<input type="checkbox"/>	Distributor Name	Country
<input type="checkbox"/>	Tech Data Service GmbH	AT
<input type="checkbox"/>	ALSO Deutschland GmbH	DE
<input type="checkbox"/>	BYTEC Bodry Technology GmbH	DE
<input type="checkbox"/>	Ingram Micro Distribution GmbH	DE
<input type="checkbox"/>	API COMPUTERHANDELS GMBH	DE

SendEmail ← 12

Bild: Ausschnitt – Distributorauswahl

Gut zu wissen

TIPP: Die Distributoren erhalten von Lenovo den gleichen Projektpreis, führen jedoch Ihre eigenen Promotion Aktionen durch. Es kann daher durchaus sinnvoll sein, Angebote zu vergleichen.

Hinweis: Bevor Sie Ihren Bid auf „gewonnen“ setzen

Starseller & PC Bonus Voucher

Vergessen Sie nicht Ihre **Vouchercodes*** (link) einzulösen, sofern Sie diese aus Lenovo Partnerprogrammen erwirtschaftet haben.

Ihre jeweiligen Voucher Codes werden Ihnen direkt in Ihren Bids angezeigt und können aktiviert werden.

Beide Voucher Codes dürfen nur auf SMB oder MidMarket Bids angewandt werden.

Anwendbar mit maximal 20% auf Gesamtwert des Bids und NUR im Bidstatus „Price approved“



Angebotserstellung – Bestellung beim Distributor auslösen

Zur Startseite

Bestellung beim Distributor auslösen

Loggen Sie sich unter www.lenovopartner.com ein und rufen im LBP Bidportal Ihren Bid unter „Your Bid Request“ auf. Wählen Sie dann Ihren Bid aus und klicken auf Ihre BBR-Nummer (13)



Bild: Ausschnitt – LBP Benutzeroberfläche

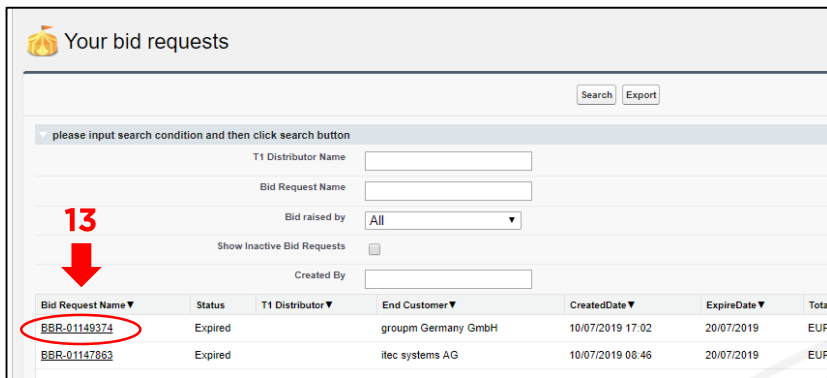


Bild: Ausschnitt – LBP / Bid aufrufen

Mit „Confirm Quotation“ (14) setzen Sie Ihren Bid auf „gewonnen“. Im Hintergrund erfolgt die Vertragsgenerierung (SBO Contract).



Bild: Ausschnitt – LBP / Bid auf „gewonnen“ setzen

Abschliessend können Sie Ihre Bestellung bei einem Distributor komplett oder bei mehreren aufteilen und abschicken. Wichtig: Ihre bestätigte Stückzahl muss der angefragten Stückzahl entsprechen. Sie erhalten eine Bestellbestätigung.

Product	Product Description	Approved Bid Qty	Distributor Name	Tech Data Service GmbH	ALSO Deutschland GmbH	BYTEC Body Technology GmbH	Ingram Micro Distribution GmbH	API COMPUTERHANDELS GMBH
10P3022GE	Desktop TC M90z: R6500 RG 256 W18DG	52	Inventory	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Red
			Order QTY	Input	Input	Input	Input	Input
SWSR02759	WARRANTY 4Y Onsite NBD+Premier Support	1	Inventory	Red	Red	Red	Red	Red
			Order QTY	Input	Input	Input	Input	Input

Sie haben ab der Bestätigung 60 Tage Zeit, die Gesamtmenge aus Ihrem Bid abzunehmen. Bei CTO Konfigurationen dauert die Übermittlung des Vertrages an den Distributor bis zu 24 Stunden. Den abgeschickten Bid Request finden Sie in Ihrem LBP-Account unter dem Punkt „Your Bid Requests“ wieder. Hier sehen Sie auch, wie lange der Vertrag mit den angegebenen Preisen gültig ist.

Gut zu wissen
 Sollte es notwendig sein, den Distributor in einem bestimmten Contract nachträglich zu ändern (z.B. wenn Bestand vergriffen), kommen Sie diesbezüglich bitte auf Ihren Partnerbetreuer zu.

Sonderkonfigurationen - CTO FlexConfig 2.0

[Zur Startseite](#)

Keinen passenden Topseller gefunden?

Hier können Sie unsere Geräte an die individuellen Anforderungen Ihrer Kunden anpassen.



CTO FlexConfig 2.0 – Konfigurieren Sie hier Desktops und Notebooks für die speziellen Anforderungen Ihrer Kunden, die nicht als Topseller verfügbar sind.

<p>Think Workstation</p> 	<p>ThinkPad</p> 	<p>ThinkCentre</p> 
---	--	---

Bild: Ausschnitt – Serienauswahl

Die Leistung und Technik für die Kreativen und die Entwickler

Für alle die im Business mobil bleiben wollen

Für die täglichen Anforderungen im Office

Nach der Auswahl einer Kategorie wählen Sie links (Navigationsleiste) die Serie und Basismodell aus:

Think Workstation

- ThinkStation P series
- ThinkPad P Series

ThinkPad

- ThinkPad P Series
- ThinkPad T Series
- ThinkPad L Series
- ThinkPad X Series**
- ThinkPad E Series
- ThinkPad 11e Series
- ThinkPad A series

ThinkCentre

- ThinkCentre M Series
- ThinkCentre M All-in-One
- ThinClient









 <p>Thinkpad X1 Carbon 7th Gen</p> <p>CUSTOMIZE</p>	 <p>ThinkPad X1 Extreme</p> <p>CUSTOMIZE</p>	 <p>Thinkpad X1 Yoga 4th Gen</p> <p>CUSTOMIZE</p>	 <p>ThinkPad X390</p> <p>CUSTOMIZE</p>
 <p>Thinkpad X390 Yoga</p> <p>CUSTOMIZE</p>	 <p>Thinkpad X395</p> <p>CUSTOMIZE</p>	 <p>ThinkPad X1 EVO Tablet</p> <p>CUSTOMIZE</p>	

Bild: Ausschnitt – Modellauswahl

Sonderkonfigurationen – CTO FlexConfig 2.0

Zur Startseite



ThinkPad X1 Carbon 5th Kabylake

[CUSTOMIZE](#)

ThinkPad X1 Carbon 5th Kabylake

TARGET AUDIENCE: Enterprise, SME, Professionals

- Tech-Focused Millennials
- Advanced Users
- Mobile Travellers

WHO NEEDS THINKPAD X1 Carbon

1. Businesses and SMEs that want a single, powerful device that is easily portable and delivers a full PC experience in any work environment.
2. Professionals who need to be productive all day long, wherever they are – in the office, at home or on the go.
3. Business professionals who refuse to sacrifice power for versatility, and want the ability to handle business tasks wherever they are.
4. People who require a totally versatile mobile device with the flexibility to work anywhere

Bild: Ausschnitt –Auswahl mit Positionierungshilfe

Mit [CUSTOMIZE](#) gelangen Sie in das Konfigurationsmenü.

Gut zu wissen

Wenn Sie mit dem Mauszeiger über die Abbildungen der Geräte fahren, erscheint eine „Quickinfo“. Hier sehen Sie, für welchen Anwendertyp das Gerät konzipiert wurde und in welchem Kundensegment Lenovo dieses Gerät vorsieht. Damit finden Sie schnellstmöglich das richtige Geräte für Ihren Kunden.

ThinkPad X1 Carbon 6th Gen Customization

Country/Region **Germany** IERP Price **1524 EUR**

Configuration	Service	Accessory	
IERP Price 1524 EUR	Progress (100%) <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div>		ADD TO CART SAVE AS
<p>+ *Country/Region > Germany</p>			<p>Summary</p> <p>Total IERP Price 1524 EUR</p> <p>Configuration 1524 EUR</p> <p>Service 0 EUR</p>

Bild: Ausschnitt – Starseite CTO - X1 Carbon (Gen6)

- Country** Versandland
- IERP Price** Unverbindlicher Orientierungspreis - Dieser wird entsprechend Ihrer Konfiguration angepasst.
- Config Status** Grün = In der ausgewählten Konfiguration lieferbar
 Orange = Fehler in der Konfiguration

Sonderkonfigurationen – CTO FlexConfig 2.0

Zur Startseite

Im Konfigurationsbereich können Sie das Gerät an die Anforderungen Ihres Kunden anpassen. Auf der rechten Seite sieht man eine Zusammenfassung. Grundsätzlich starten Sie mit einer Basisausstattung, welche Sie entsprechend anpassen können.

Mit **Clear All** wird die aktuelle Konfiguration mit Ausnahme des Versandlandes vollständig gelöscht, sodass Sie in jeder Kategorie eine neue Auswahl treffen können.

Über den Punkt **Reset** stellen Sie die ursprüngliche Basiskonfiguration wieder her.

Bevor Sie nun das fertig konfigurierte Gerät in Ihren aktuellen Bid übertragen können, sehen Sie unter „Expected Price“ bereits einen Orientierungs-Projektpreis.

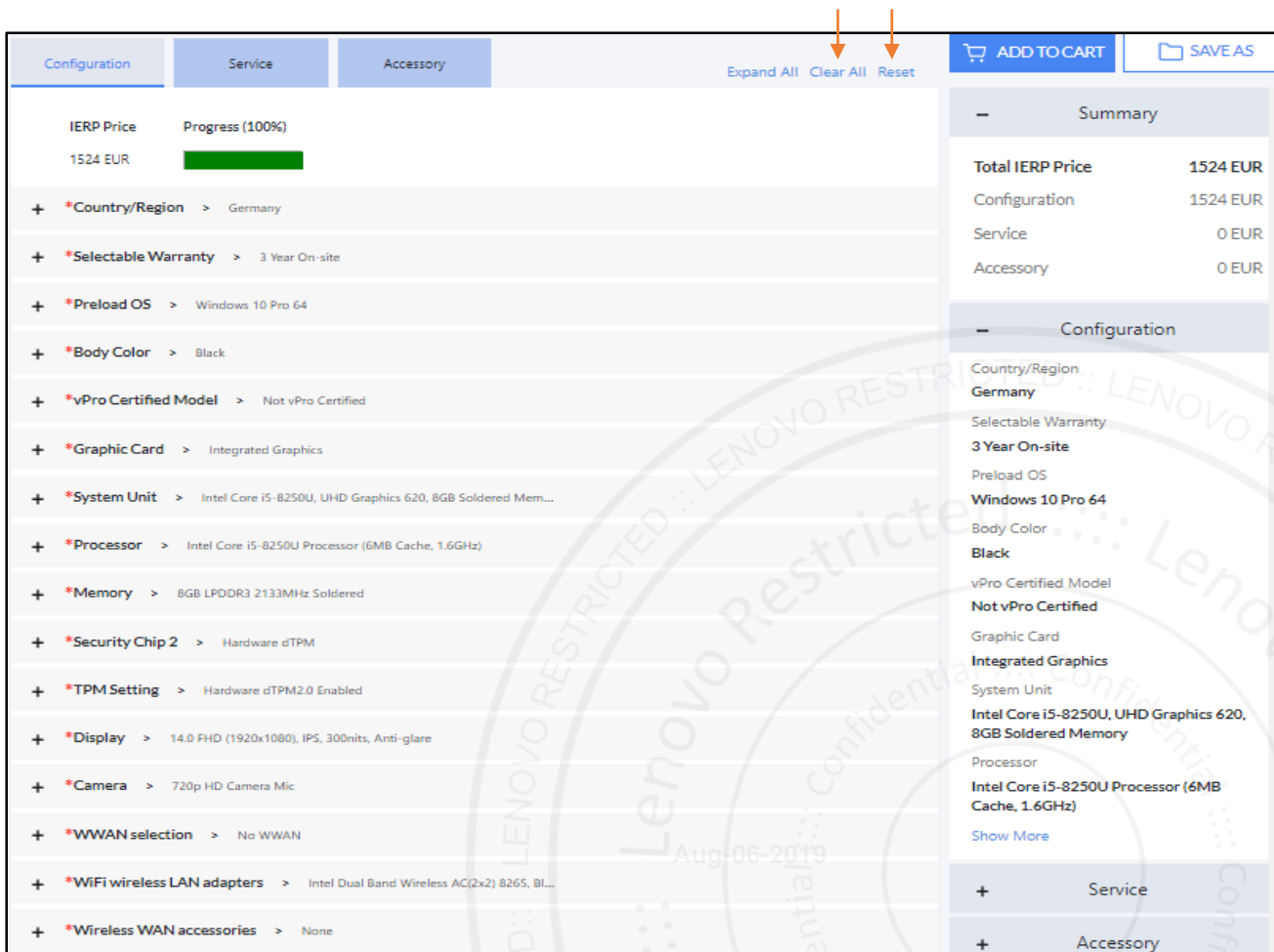



Bild: Ausschnitt – Konfigurationsseite – X1 Carbon (Gen6)

Mit einem Klick auf  gelangen Sie zur Referenzübersichtsseite (siehe nächste Seite). Hier können Sie die Details der Konfiguration noch einmal prüfen.

Gut zu wissen

Unter dem Punkt „Country“ steht ursprünglich Deutschland/Österreich/Schweiz. Sie können auch andere Ländervarianten konfigurieren, allerdings erfolgt die Lieferung nur ins Inland. Garantien und Ausstattungen der Geräte können von Land zu Land variieren oder nicht verfügbar sein. Kommen Sie bei Fragen bitte auf uns zu.

Your configuration was added to cart successfully!

Reference Review

Reference Overview

Reference ID: **20HR003031**

Product Name: **ThinkPad X1 Carbon 5th Kabylake**

IERP Price: **1,369EUR**

Expected Price:

Character List

Country/Region: **Germany**


Selectable Warranty: **Think 3 Year On-site**

Preload Type: **Standard Image**

Preload OS: **Windows 10 Pro 64**

Processor: **Intel Core i5-7200U Processor (3MB Cache, up to 3.1Ghz)**

Total memory:



[RETURN TO LBP](#)

[RETURN TO PRODUCTS](#)

[EXPORT DETAILS \(PDF\)](#)

[EXPORT DETAILS \(EXCEL\)](#)

Bild: Ausschnitt – Konfigübersicht - X1 Carbon (Gen6)

[RETURN TO LBP](#)

Das konfigurierte Gerät wird in das BidPortal übertragen und landet im FLEX CTO Warenkorb. Dort können Sie mit der Angebotserstellung wie gewohnt fortfahren.

[RETURN TO PRODUCTS](#)

Hierüber gelangen Sie auf die Produktseite des Flex Config 2.0 und können das nächste Gerät zur Konfiguration auswählen.

[EXPORT DETAILS \(PDF\)](#)

Konvertiert die Referenzübersicht in eine PDF-Datei. (Achtung: Der IERP Preis bleibt hierbei sichtbar, daher weniger empfohlen, wenn Sie es an Ihren Kunden weiterleiten möchten)

[EXPORT DETAILS \(EXCEL\)](#)

Erstellt ein Excel Datenblatt, welches Sie ebenfalls an Ihren Kunden weiterleiten können .

Gut zu wissen

TIPP: Eine Reference-ID ist eine vorläufige Artikelnummer, welche in CTO Bids verwendet wird. Die finale Bestellnummer erscheint bei einem gewonnen Bid auf dem Contract. Über die Reference-ID haben Sie die Möglichkeit eine Konfiguration erneut aufzurufen (siehe Screenshot unten), Datenblätter zu erstellen und Alternativen zu konfigurieren.

Im LBP Bid finden sie Ihre Reference-ID wie folgt:

Bid Request Items

Action	Bid Request Item Name	Reference ID	Service Tie	P/N
Edit Del	BBRItem6674921	20LH001309	BBRItem6674921	20LHCTO1WW
Edit Del	BBRItem6674922	20M9001335	BBRItem6674922	20M9CTO1WW
Edit Del	BBRItem6674923	20NN000055	BBRItem6674923	20NNCTO1WW

Bild: Ausschnitt – LBP Übersicht

Sonderkonfigurationen – CTO FlexConfig 2.0

Zur Startseite

Konfigurationen wiederfinden über die Reference ID

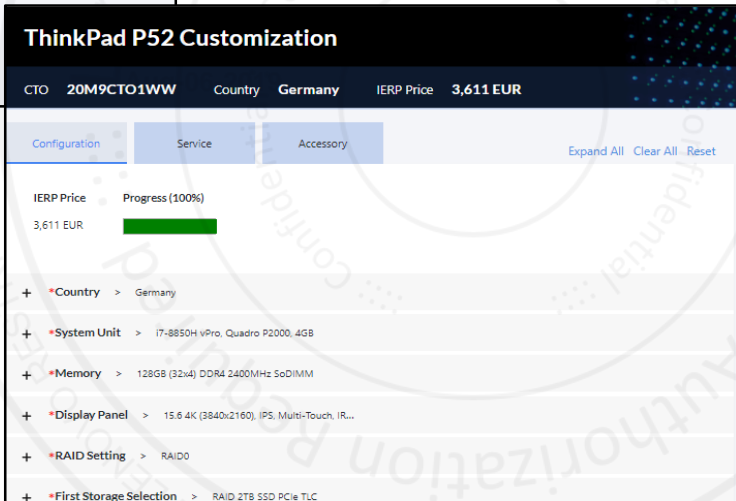
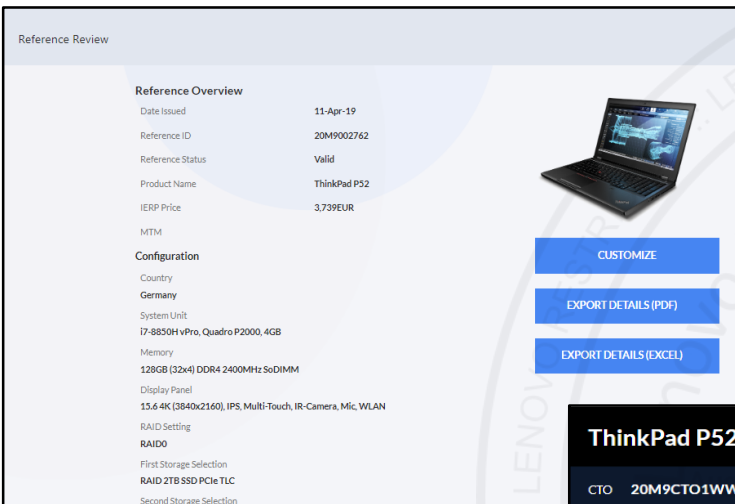
Auf der Startseite des Flex CTO Tools erscheint links oben ein Suchfeld.

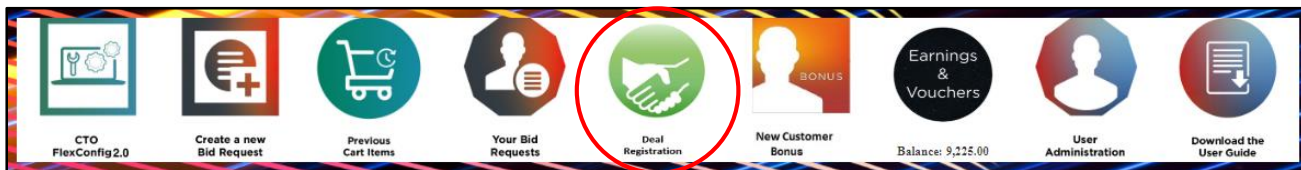
Hier haben Sie die Möglichkeit mit Hilfe der Reference ID auch eine bereits existierende Konfiguration als Ausgangsbasis für weitere Konfigurationen zu laden.



Bild: Ausschnitt – Konfigsuche mit Reference-ID

Wenn Sie auf die Ref ID im Suchergebnis klicken, landen Sie wieder auf der bereits bekannten Referenzseite und können über **CUSTOMIZE** beispielsweise eine abgeänderte Variante als Alternative konfigurieren. Da die bestehenden Eckdaten hierbei bereits voreingestellt sind, sparen Sie viel Zeit bei der Konfiguration.





Deal Registration (Projektschutz)



Wir möchten die Vorarbeit einzelner Partner honorieren, indem wir Ihnen einen Preisvorteil gegenüber Ihren Wettbewerbern einräumen.

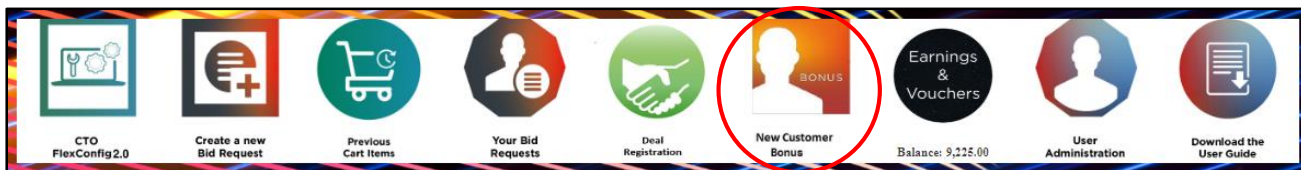
Bedingungen:

- Gilt **nur für SMB und MidMarket Projekte**.
- Clip Level (Mindestgröße des Projekts): > 30.000 €
- Der Projektschutz beschränkt sich auf einen Preisvorteil und verhindert nicht, dass andere Anbieter auch Projektpreise beantragen!
- **Der Preisvorteil beträgt derzeit 3% gegenüber dem Wettbewerb:**
 >> **Bei einer DealReg erhalten nachfolgende Anbieter einen um 3% schlechteren Preis.**
- Jeder Antrag wird manuell geprüft (24h max.).
 Daher ist es wichtig, dass Sie möglichst relevante Argumente (Vorarbeit, Beratungsaufwand, Teststellungen, etc.) angeben, um den Anspruch auf einen Preisvorteil zu begründen.
Alleine „der Erste“ zu sein, der einen Antrag stellt, kann u.U. nicht ausreichend sein!
- Wenn ein Partner schneller als Sie war, haben Sie einmalig die Möglichkeit eines Einspruchs. Ihre Begründung wird dann geprüft und ggf. genehmigt (Preise werden dann gleichgestellt) oder der Antrag wird abgelehnt.
- **Der Deal Registration Schutz gilt für 90 Tage und kann einmalig um weitere 90 Tage verlängert werden (Sie werden vor Ablauf per Email informiert).**
- Die Deal Registration beschränkt sich **nur** auf das **PCG Portfolio** (DCG Projekte müssen weiterhin separat über die DCG Deal Registrierung eingereicht werden).

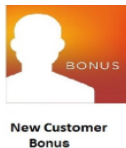
Gut zu wissen

Die Deal Registration wird auf eine Endkunden-Nummer geschlüsselt. Sollte ein Kunde mehrfach erfasst sein (z.B. unterschiedliche Firmierungen, Tochtergesellschaften, Standorte, etc.), kann es notwendig sein, dass Sie **mehrere Deal Registrations** beantragen müssen. Hiermit soll verhindert werden, dass Wettbewerber eine Deal Registration über einen anderen Account beantragen.

Sie können mithilfe der Kundensuche prüfen, ob der Kunde mehrfach angelegt ist.



Neukundenbonus („New Customer Bonus“):



Für Neukunden und ehemalige Kunden gibt es **3% Nachlass via Voucher Code** für die **Erstbestellung**. Die Abwicklung erfolgt einfach über das Bid Portal (vergleichbar mit dem StarSeller Voucher Code). Sie finden den Button hierfür direkt auf der LBP Startseite.

Bedingungen:

- Das Angebot gilt **nur für SMB und MidMarket Kunden** (nicht für LE, Public, GA und ebenfalls nicht für Eigenbedarf).
- Eligibel sind nur Kunden, die in den letzten 12 Monaten keinen Lenovo Projektumsatz gemacht haben. SMB und MidMarket Kunden, die Sie selbst anlegen, sind per se Neukunden.
- Die Umsatz-Historie wird manuell geprüft (24h max).
- Wird der Antrag genehmigt, erscheint in der LBP New Customer Bonus Rubrik der Voucher Code, welchen man anschließend zur Rabattierung eines Angebots nutzen kann.
- Der Voucher ermöglicht **3% zusätzlichen Nachlass auf das gesamte Angebot**.
- Wenn der Code verwendet wurde, gilt er als verbraucht und kann nicht wieder gutgeschrieben werden! (Daher bitte nur verwenden, wenn die Bestellung ansteht!)
- Es kann zudem immer nur ein Discount Code verwendet werden. Daher schließen sich StarSeller Programm und der NCB aus!

➤ **Wichtig:**

Der Code hat eine Gültigkeit von 90 Tagen und kann nur einmalig verwendet werden.

Eine Verlängerung ist nicht möglich.

Man kann keinen weiteren NCB Code beantragen!

Gut zu wissen

Deal Registrations (**DealRegs**) und New Customer Bonus (**NCB**) lassen sich **kombinieren**.

Daher empfiehlt es sich diese immer (sofern möglich) gleichzeitig zu beantragen.

In Kombination kann das also einen **6%igen Preisvorteil** für Sie bedeuten.

Nutzen Sie diese Möglichkeit, um den bestmöglichen **Preisvorteil** zu erhalten!

Wieso kann ich mich nicht im Partnerportal anmelden ?

Antwort: Bei längerer Inaktivität eines Kontos wird dieses deaktiviert, sodass es von uns wieder aktiviert werden muss. Bitte kontaktieren Sie Ihren Lenovo Ansprechpartner, damit wir Ihr Konto prüfen können.

Warum "hängt" mein Bid im Status „waiting for approval“ ?

Antwort: Wenn ein Kunde einen Endkundenbetreuer bei Lenovo hat, muss Ihr Bid manuell freigegeben werden – dies kann bis zu 24h dauern.

Warum kann ich in meinem Bid keinen Vouchercode einlösen ?

Antwort: Das Einlösen von LBP Voucher ist nur für SMB und MM Bids möglich. Bitte prüfen Sie, ob in Ihrem Bid anderweitige Kunden gelistet sind. LE, Public (PS) oder Global Kunden sind hier ausgeschlossen.

Die Produktnummer ist verschwunden ?

Antwort: Ihr Artikel befindet sich wahrscheinlich in Ihrem Warenkorb unter „Previous Cart Items“.

Wie kann ich Kollegen entfernen bzw. auf inaktiv setzen ?

Antwort: Der LBP Admin Ihres Unternehmens kann die Änderung via www.lenovopartner.com unter der Rubrik „Mein Status“ und durch Auswahl „Meine Kollegen“ Kollegen entfernen oder auf inaktiv setzen.

Wo sehe ich meine Voucher und wie kann ich sie benutzen ?

Antwort: Eine Übersicht über alle Voucher finden Sie im Partner Portal unter Vertrieb → [Earnings&Vouchers](#).

Awaiting Contract Generation ... Warum dauert das so lange ?

Antwort: Sobald Sie Ihren Bid mit „Confirm Quotation“ bestätigt haben, erfolgt im Hintergrund die Vertragsgenerierung. Eine Verzögerung kann unter Umständen erfolgen, wenn eine Validierung des Neukunden erfolgt, welcher durch Partner neu angelegt wurde, sowie auch Kundenangaben wie Umsatzsteuer-ID oder Homepage fehlen. Außerdem zögert sich die Erstellung des Vertrages bis zu 24h hinaus, wenn der Bid ein oder mehrere CTOs enthält.

Contract Error / All fail...was tun?!

Antwort: Bitte kontaktieren Sie Ihren Lenovo Ansprechpartner.

Warum steht mein Bid auf „in process“ ?

Antwort: Bitte prüfen Sie, ob Sie Ihren Bid zur Preisfreigabe via „submit for approval“ weitergeleitet haben. (siehe [Submit for Approval](#)).

Ich benötige einen besseren Preis als im Bid Portal freigegeben wurde. Ist dies möglich ?

Antwort: Bitte kontaktieren Sie für betreute Kunden direkt die Lenovo Endkundenbetreuung oder Ihren Lenovo Ansprechpartner für unbetreute Kunden. Suche nach Endkundenbetreuer = Lenovopartner.com → Home → Vertrieb → Customer Search ([Seite 3](#))

Wie lange dauert der Freigabe-Prozess für einen Bid ?

Antwort: Der Bid sollte innerhalb von 24h bearbeitet sein.

Kann man den Bid verlängern ?

Antwort: Eine Verlängerung Ihres LBP Bids ist nicht möglich. Sie können jedoch diesen mit „Copy Bid“ replizieren und erneut breipreisen lassen.

Wo kann man einen Voucher einlösen ?

Antwort: Neuerdings sind Ihre verfügbaren Codes in den dafür eligiblen SMB/MM Bids hinterlegt. Wählen Sie bitte den gewünschten Vouchercode aus, drücken auf „Submit“ und geben anschließend die gewünschte Summe ein (max 20% des Bidwertes) und klicken auf „Apply“. Bitte beachten Sie die [Seite 17](#) dazu.

Der New Customer Bonus wurde genehmigt, wieso wird er nicht automatisch in den Bid übernommen ?

Antwort: Der Bonus kann nicht automatisch übernommen werden. Bitte kopieren Sie den Code in das dafür vorgesehene Feld.

Kann man den Voucher ausbezahlt bekommen ? Kann man den Voucher verlängern ?

Antwort: Eine Auszahlung oder Verlängerung des Voucherbetrags ist nicht möglich. Der Betrag verfällt mit Ablauf des Gültigkeitszeitraums.

Kann man zwei Vouchers gleichzeitig einlösen ?

Antwort: Eine Kombination der LBP Vouchers ist nicht möglich. Deal Reg und Voucher jedoch lassen sich kombinieren.

Wieso wurde mein Bid abgelehnt/rejected ?

Antwort: Wenn Sie einen Kunden neu angelegt haben, prüfen Sie bitte, ob der jeweilige Kunde schon ein registrierter Kunde ist. Ist dies nicht der Fall, kontaktieren Sie bitte Ihren Lenovo Ansprechpartner.

Ich möchte eine bereits bestellte Konfig nochmals anbieten, muss ich alles neu konfigurieren ?

Antwort: Sie können alternativ die Referenz ID der erstellten CTO aus dem „alten“ Bid kopieren und in das Suchfeld des CTO flex Config Tools einfügen. So können Sie die bereits bestellte Konfig wieder benutzen. (Siehe auch [Seite 14](#))

Was tun bei Fragen oder wenn Hilfe benötigt wird?

Wenden Sie Sich jederzeit an Ihren Lenovo Ansprechpartner oder an die Distribution Ihres Vertrauens.

Distribution - Deutschland

Distributor	Email-Adresse	Telefon
ALSO Deutschland GmbH	lenovo-de@also.com	+49 9421 933 110
api Computerhandels GmbH	lenovo@api.de	+49 241 9170 500
Bytec Bodry Technology GmbH	lenovo@bytec.de	+49 7541 585 0
Ingram Micro Distribution GmbH	lenovo.projekte@ingrammicro.de	+49 89 4208 2669
Tech Data GmbH & Co. oHG	lenovo@techdata.de	+49 89 4700 1080

Distribution - Österreich

Distributor	Email-Adresse	Telefon
ALSO Austria GmbH	Bela Hack bela-lenovo@also.com	+43 2249 7003 333
Ingram Micro GmbH	Martin Storch martin.storch@ingrammicro.com	+43 1 4081543 377
Tech Data Österreich GmbH	Raluca Zupcec raluca.zupcec@techdata.at	+43 1 48801 313

thanks.



Different is better

