

惠普金融服务渠道计划手册

让合作伙伴获得持续成功。



提供可促进业务转型的 IT 投资解决方案

目录

- 2 提供可促进业务转型的 IT 投资解决方案
- 3 渠道激励措施
- 5 面向渠道合作伙伴和客户的在线门户
- 6 惠普金融服务解决方案
- 7 惠普金融服务合作伙伴培训
- 8 惠普金融服务流程概述
- 9 客户信誉包
- 9 常见问题

惠普金融服务可为惠普合作伙伴及其客户提供横跨整个 IT 生命周期的 IT 投资解决方案，关注从技术规划和获取到技术淘汰和更换的整体流程，帮助企业增强敏捷性和灵活性。我们将使您能够提供可帮助客户推动业务转型并创造更卓越业务成果的 IT 解决方案。帮助您设计 IT 投资策略，从而让您更好地实现客户的 IT 和业务目标，提升您的价值，帮助巩固您与客户之间的关系，并创造更多的销售和盈利机会。

合作伙伴优势

增加销量

- 一次支付便可获取所有硬件、服务和软件（包括非惠普组件），便于您的客户管理其 IT 预算
- 租赁交易额比现金交易额多 25% - 30%，有助于客户灵活增加预算
- 技术更新和资产管理解决方案为客户提供了增值机会，包括中期末扩展和升级机会

增加收益

- 赢得更多合作伙伴激励奖金
- 租赁客户的忠诚度更高 - 在与惠普进行金融合作的客户中，超过 75% 都是回头客。这样就提供了更多的保留销售和重复销售机会

方便开展业务

- 专业的金融专家可为您的销售团队提供支持
- 作为惠普的一部分，我们提供灵活且集中的金融计划和推广活动
- 主动式信用额度审批流程可加快未来的扩展、升级和更新速度

客户优势

- 将资本投资（资本支出）转为运营成本（运营支出）
- 将 IT 基础设施“做为一项服务”来购买
- 让 IT 投资符合预期用途和商业利益
- 降低总体拥有成本
- 定期实施技术更新计划，避免因基础设施老化而导致维护和故障成本上升
- 利用专业的资产管理服务来管理设备回收，同时降低监管和数据安全风险

渠道激励措施

对于为惠普金融服务带来新业务的合格合作伙伴，惠普金融服务将向其提供渠道协助奖金 (CAF) 或 CAF 激励奖金。CAF 激励奖金是在其他惠普合作伙伴激励计划的基础上累加的。它是发票金额的一定百分比，在付款时由惠普金融服务支付（请参见下表了解激励奖金百分比）。所有硬件、软件和服务，无论是哪种产品或来自哪个制造商均符合激励条件。只要交易合格，惠普设备和非惠普设备并无区别。

惠普金融服务 (HPFS) 面向“战略合作伙伴”的激励措施

HPFS “战略合作伙伴” 预计可实现每年 100 万美元的 HPFS 收益目标。只有满足此“HPFS 收益”目标的合作伙伴才能继续享受为该级别设定的 HPFS 激励措施。HPFS “战略合作伙伴” 可获取 HPFS 金融租赁销售金额的 0.75%， “公平市价” 租赁 (FMV) 销售金额的 1.5% 作为激励奖金。

惠普金融服务 (HPFS) 面向“企业合作伙伴”的激励措施

HPFS “企业合作伙伴” 预计可实现每年 50 万美元的 HPFS 收益目标。只有满足此“HPFS 收益”目标的合作伙伴才能继续享受为该级别设定的 HPFS 激励措施。HPFS “企业合作伙伴” 可获取 HPFS 金融租赁销售金额的 0.75%， “公平市价” 租赁 (FMV) 销售金额的 0.75% 作为激励奖金。

合格标准

- 合作伙伴必须是注册的惠普渠道合作伙伴，并且签署了包括 CAF 附录在内的“惠普金融服务租赁推荐计划”。
- 如果合作伙伴帮助达成惠普金融服务交易，那么当交易完成后，惠普金融服务将向合作伙伴支付 CAF 激励奖金。

CAF 激励奖金支付示例：

| 发票金额 | 激励奖金 % | 渠道激励奖金总计 |
|-------------|---------------|--------------|
| 10 万美元或等值金额 | 0.75% (金融租赁) | 750 美元或等值金额 |
| 10 万美元或等值金额 | 1.5% (FMV 租赁) | 1500 美元或等值金额 |

所有激励奖金都将直接支付给合作伙伴公司。激励奖金的分配由合作伙伴公司的合伙人/所有人/主管自行决定。

| 计划摘要 | HPFS 战略合作伙伴 | HPFS 企业合作伙伴 |
|---------------|---|-----------------------------------|
| 预期收入 | 实现 100 万美元的年度收益目标 | 实现 50 美元的年度收益目标 |
| 优势 | 专门的 HPFS 联系人提供主动销售支持 教育与培训 提前享受特别优惠 访问惠普合作伙伴门户网站 | 获取销售支持 教育与培训 访问惠普合作伙伴门户网站 |
| 金融租赁 CAF 获益 | 0.75% | 0.75% |
| 公平市价租赁 CAF 获益 | 1.50% | 0.75% |
| 合同协议 | 惠普授权合作伙伴 HPFS 合作伙伴协议 CAF 附录 | 惠普授权合作伙伴 HPFS 合作伙伴协议 CAF 附录 |
| 销售支持和营销 | 季度网络广播 营销和销售资料及工具 合作伙伴销售培训 针对性营销计划 联合业务规划 | 季度网络广播 营销和销售资料及工具 |
| 利润增加 | 2% 可选利润增加 | 2% 可选利润增加 |

增加销量 - 示例

| 示例 | 购买价格 | 月度支付 |
|---------|-----------|---------|
| 硬件 | \$100,000 | \$2,778 |
| 增加软件或服务 | \$5,000 | \$150 |
| 总计 | \$105,000 | \$2,928 |

数据基于一次租期为 36 个月的公平市价 (FMV) 租赁计算得出。合作伙伴可选择每月收取 2928 美元的销售额, 而不是一次性收取 105000 美元, 帮助客户在无需预付大量现金的前提下获取所需技术。

增加收益 - 示例

| 示例 | \$ |
|------------------|-----------|
| 融资金额 | \$100,000 |
| 利润增加 - 2% | \$2,000 |
| 渠道协助奖金 - 0.75% | \$750 |
| 总体潜在利润增加 - 2.75% | \$2,750 |

面向渠道合作伙伴和客户的 在线门户

合作伙伴门户

- 惠普 **合作伙伴门户** 上的惠普金融服务站点提供了各种营销资料、销售工具、促销活动、计划和培训信息。
- 惠普合作伙伴门户正在进一步改进, 以提供对所有惠普合作伙伴资源的集中访问, 包括联合企业规划、交易登记与合作。即将推出的改进后门户将命名为惠普和谐 (HP Unison) 门户网站。

惠普金融服务客户自助端

惠普金融服务客户自助终端是一个基于 Web 的免费自助租赁管理工具。该客户自助端通过其综合分步式工具套件, 提供从开始租赁到合同及资产管理在内的全面支持。客户不仅能够更好地管理其资产, 同时还能降低其整体运营成本。它们将能够:

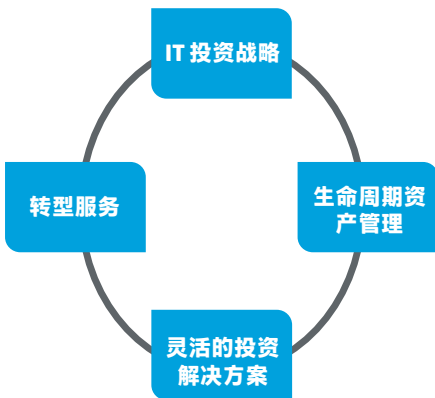
- 实时查看租赁管理/资产报告
- 实时查看发票信息
- 在单一数据库中管理全球租赁文档
- 提前管理到期资产

要访问惠普金融服务 **客户自助终端**, 请参见惠普合作伙伴门户的惠普金融服务站点上的“客户自助终端”手册。

惠普金融服务解决方案

为帮助推动业务转型，一种新的 IT 形式正在兴起，它具有更快的响应速度，同时还可提供更灵活的按需选项。这样客户就逐渐转向更为精简的 IT 基础设施。他们需要在不断发展的 IT 策略中融入新的投资策略。惠普金融服务可提供能够增强企业灵活性和敏捷性的投资解决方案。我们可以与您一起帮助客户取得成功。

灵活使用 IT 投资和技术更新 - 我们的服务可满足您客户的独特需求。客户可根据自己的期限获取技术，并在业务需要时进行升级。将资产所有权风险降至最低。



根据自己的期限进行 IT 投资

- 灵活的公平市价金融安排 (FMV 租赁) 允许客户按使用付费，而不是按所有权付费。
- 由于我们在设备中所占的余值地位，因此可减少客户每月租金
- 提供多种延迟付款和渐近付款选项
- 您有机会进行中期调整
- 租期结束后，您可以返还设备，也可以更新并继续租赁设备或根据设备的当时公平市价购买设备
- 对于确定希望在租期结束后拥有设备的客户，我们可为其提供金融租赁选项。

惠普帮助客户加速云迁移 - 很多公司都希望进行云投资，但旧的 IT 系统可能会耗尽他们的预算。客户可通过将 IT 设备从所有权模式转变为灵活的使用模式，生成云投资所需的现金。

- 该模式可增加技术更新的灵活性，帮助向基于云的基础设施迁移
- 在不中断业务的情况下保留资产

惠普预配置解决方案 - 针对确定将增加一定数量的设备，但又对较长的部署和内部审批周期有所顾虑的客户，我们提供了“按使用付费”和“每单位成本”的支付策略。

- 客户可即时获取多达 12 个月的能力提升
- 根据固定的“每 TB 成本”或虚拟服务器支付租赁费用
- 在第 89 天之前首次支付 30% 的费用，设备激活后支付剩余费用（在第 13 个月支付完所有费用）

资产恢复服务 可优化和管理所有 IT 资产从启用到淘汰期间的物理、财务及合同方面事宜。我们可帮助降低违反法规或环境法律的风险，同时提高数据安全性并淘汰不再需要的资产。如果设备满足特定要求，我们会根据购买价格向客户提供一定的折扣。

满足特定标准（包括 IT 资产数量）的客户才能使用资产恢复服务。（注意：该服务并非在所有国家/地区都提供）

您可以[访问](#)我们的技术更新中心，了解关于我们资产恢复服务的更多信息。若要了解我们任何解决方案的详细信息，请访问惠普金融服务[网站](#)或[惠普合作伙伴门户上的惠普金融服务站点](#)。

惠普金融服务合作伙伴培训

惠普金融服务可为渠道合作伙伴提供按需培训。您可通过惠普合作伙伴门户上的 HPFS 站点或以下链接访问 8 个简短的记录模块：

第 1 部分

[模块 1.1: HPFS 渠道合作伙伴优势](#)

[模块 1.2: HPFS: 概述](#)

[模块 1.3: 客户优势](#)

[模块 1.4: 租赁的基本原则](#)

第 2 部分

[模块 2.1: 销售解决方案](#)

[模块 2.2: 说明融资的价值](#)

[模块 2.3: 使用 HPFS](#)

[模块 2.4: 高级销售: 总体拥有成本](#)

惠普金融服务流程概述

第 1 步

在销售机会中融入惠普金融服务

获取快速报价并在您的提案中包含 HPFS 解决方案

要获取快速报价, 请提供:

- 公司名称、客户联系信息
- 所需的金融周期和交易价值
- 推荐的解决方案, 包括硬件、软件和服务类别
- 设备位置
- 任何其他所需选项

第 2 步

信誉评估

要获取信誉审批, 请提交本手册下一部分 (客户信誉包) 中所列出的信息和文件。对于 50 万美元以下的交易, 惠普金融服务的一般信誉评估审批周期不超过 24 小时, 对于 50 万美元以上的交易, 周期不超过 48 小时。

第 3 步

惠普金融服务文件

客户获取固定报价后, 我们将确认最终租赁价格, 并准备必要文件供客户审核并签字。惠普金融服务代表将在 24 小时内准备好所有文件。

第 4 步

信誉和发货授权

收到正确执行的租赁文件且满足所有发货信誉条件后, 惠普金融服务将提供一份《供应商授权书》(VAL)。

第 5 步

交付和安装

收到 VAL 后, 我们将交付和安装设备。您将需要向 HPFS 提供发票的复印件, 并在之后提供发票原件。发票中必须包含制造商零件编号、规格、单价、数量和序列号。如果您使用自己内部的零件编号或相关参考, 请同时提供原始制造商零件编号。

第 6 步

验收证明

交付和安装之后, 请让客户签署《验收证明》(CoA), 并向惠普金融服务发送原件和一份复印件。CoA 签署后, 金融或租赁合同正式生效。请确保及时提供签署的 CoA。

第 7 步

结算

收到所有文件且所有信誉条件都满足后, 我们将支付发票金额。此流程将在收到 CoA 或证实设备验收后的一到两个工作日内完成。款项将直接支付到合作伙伴的银行账户。请注意, 惠普金融服务可以根据需要分别将款项支付给经销商和零售商。

客户信誉包

要获取信誉审批, 请提交以下资料:

- 客户的联系人名称、电子邮件地址、电话号码、传真号码和网址
- 公司的合法名称、业务类型 (即: 公有/私有企业、个体经营商、独资企业、合资企业)、母公司 (如有)、业务说明、业务年限、雇员人数及财政登记地址。
- 对于采购惠普 Indigo 或 Scitex 产品的客户, 还需提供公司的商务计划
- 要采购产品的详细信息
- 如果设备不在客户所在地, 请提供设备位置 (如数据中心)。
- 根据 6-12 个月的 IT 采购计划确定的预期所需信誉额度
- 惠普金融服务可能会根据情况要求提供其他文件。

如果客户的未清余额不超过 15 万美元, 惠普金融服务将从可用信誉机构或公开的财务报告中获取其他所需信息。如果客户的未清余额超过 15 万美元, 则需要提供过去两个完整财年的财务报告, 包括资产负债表、损益表和现金流量表。

如果惠普金融服务无法直接获取所需金融信息, 则客户需要提供相关金融信息。

常见问题

有时客户不会谈到金融问题。我为何应该与客户讨论此内容?

金融服务让客户有机会降低其初期资本支出, 比购买更合适。同时, 它能够加速您的销售谈判进程。HPFS IT 投资解决方案能够提供可灵活调整的按月支付计划, 并可在客户需要进行技术更新。灵活的金融选项可帮助客户扩展预算, 并增加多达 20-35% 的其可负担的配置。

我们已有其他金融选项。很多客户都在使用自己信赖的银行或金融机构的金融设施。我为何应该推荐惠普金融服务?

因为我们是惠普的一部分, 我们了解技术和 IT 资产的生命周期。我们能够更好地评估惠普技术的剩余价值, 使您和客户获益。我们会与您共同参与客户 IT 生命周期的每个阶段: 从 IT 解决方案的规划、采购到淘汰。我们一直致力于提供具有创新性和灵活性的解决方案, 并让其适用于所有交易。我们可在 50 多个国家/地区提供惠普支持, 让全球客户获取一致性体验。惠普金融服务可通过来自多家供应商的硬件、软件和服务提供总体金融解决方案, 帮助合作伙伴为客户增值, 从而获取持续性和重复性业务机会。

为什么惠普金融服务需要完整发票和大量详细信息?

全面了解库存情况和解决方案详细信息后, 我们才能准确地评估剩余价值, 并提供最佳租赁价格。

支持及其他信息

要获取更多信息, 请联系您所在国家/地区的惠普金融服务代表或通过 HPFSPartners@hp.com 给我们发送电子邮件。

很多客户希望拥有设备, 我为什么要推荐金融服务?

客户希望拥有更多更灵活的 IT 获取方式。HPFS IT 投资解决方案可提供丰富的选择, 帮助客户满足其 IT 和财务目标。按使用付费的客户可降低拥有过时或不合适设备的风险, 并有机会更快地使用最新技术取代原有设备。此外, 如果客户希望拥有设备, 可在付款周期结束后按照当时的公平市价购买所租赁的设备。与支付现金的客户相比, 使用惠普金融服务的客户的忠诚度明显较高。

金融服务如何帮我完成更多销售?

销售“分期付款”比销售“完整价格”要容易很多。可负担的按月支付形式可避免大量现金支出, 同时可消除折扣压力。客户可通过金融服务获取超出其当前预算的设备, 并可更快进行灵活升级。此外, 金融服务通过将硬件、软件和服务捆绑于同一支付之中, 可让您更轻松地完成销售。如果客户购买设备, 您可能要在 4 年或 5 年后才能再次向其销售产品。惠普金融服务能够减少从出具发票到支付之间的时间延迟, 从而帮助合作伙伴更快地获得付款。

我如何利用利润增加?

您可以选择增加一定比例的融资金额 (因金融计划和所在的国家/地区而异, 不超过指定的上限), 并将其纳入向惠普金融服务开具的发票中。若要了解更多详细信息, 请咨询您的惠普金融服务渠道代表。

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated



Share with colleagues



Rate this document

© 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. 本文所含信息如有更改, 恕不另行通知。惠普产品与服务的全部保修条款在此类产品和服务附带的保修声明中均已列明, 本文中的任何信息均不构成额外的保修条款。惠普对于本文中所包含的技术或编辑错误、遗漏概不负责。

通过惠普金融服务公司或其任意一家附属公司所获得的融资应当以经批准的信贷为准, 且需严格按照标准的惠普金融服务公司文件执行并可能还有其他条件。惠普金融服务公司保留更改权利, 或有权在未通知的情况下随时取消本文包含的信息。

4AA1-6814CHP, 十月 2014

