



# **Добро пожаловать в Avaya!**

## **Руководство для новых партнеров**

Вы получили это руководство, так как Ваша компания прошла все этапы проверки и регистрации компании в качестве партнера Avaya.

# Содержание

1. Приветственное письмо и SSO .....	3
• Регистрация партнерского доступа Secure Sign On (SSO)	
2. Партнерская программа Avaya EDGE.....	6
• Основные положения программы	
3. Sales & Partner portal.....	8
• Как сориентироваться на сайте	
4. Ресурс Avaya Learning и продуктовые авторизации .....	9
• Как ориентироваться на сайте, получить необходимые квалификации, получить авторизации на продажу, установку и поддержку решений Avaya	
5. Условие получения специальных цен под проект.....	18
6. TechOps Tuesdays – вебинары для партнеров .....	19
7. Partner portal – PRM.....	20
• PRM администратор, просмотр и внесение изменений в профайл компании	
8. Avaya One Source.....	24
• Конфигурация спецификаций, управление лицензиями	
9. Поддержка - Customer Care Portal.....	25



## Приветственное письмо Welcome to Avaya's Partner Program

- В письме Вам отправлен партнерский контракт
- В письме указан Link ID – уникальный партнерский идентификатор в системах Avaya
- Link ID требуется для регистрации универсального аккаунта Secure Sign-On (SSO) для доступа ко всем партнерским ресурсам Avaya

# Secure Sign-On (SSO)

Логин/пароль для доступа на ресурсы Avaya

<https://sso.avaya.com>

Link ID компании активируется в течение 48 часов после регистрации.

Зарегистрировать пользовательскую учетную запись можно по ссылке:

<https://sso.avaya.com/cxp/portal/SelfRegistration.portal>

В поле My Relationship with Avaya нужно выбрать Partner

Первый зарегистрировавшийся сотрудник будет подтвержден автоматически в течение 48 часов и назначен SSO администратором компании. Статус учетной записи будет подтвержден после того, как на главной странице sso.avaya.com в разделе Avaya Relationship статус поменяется с "Partner (pending approval)" на "Business Partner")

Запросы от остальных сотрудников компании будут приходиться в личный кабинет админа на sso.avaya.com

После регистрации аккаунта Вы сможете скачать полную инструкцию для администраторов SSO по [ссылке](#)

**Внимание!** Неиспользуемый SSO аккаунт действует 150 дней. Аккаунт без активности будет заблокирован по истечении этого срока.

My Relationship with Avaya: Partner ▼

## INFORMATION

Name:	
Company:	224639
Work Phone:	908-953-6000
Location:	
User Name:	
User Id:	
User Type:	User
Avaya Relationship:	Business Partner
Joined:	24-Mar-2010

# Secure Sign-On (SSO)

Логин/пароль для доступа на ресурсы Avaya

<https://sso.avaya.com>

В случае, если SSO аккаунт заблокирован в связи с отсутствием активности, нужно зарегистрироваться заново по ссылке ниже.

<https://sso.avaya.com/cxp/portal/SelfRegistration.portal>

Запрос на регистрацию будет отправлен в личный кабинет администратора SSO вашей компании на sso.avaya.com

Узнать кто из сотрудников компании имеет статус Company Admin можно у Вашего Channel Account Manager в Avaya. Контакт Cannel Account Manager указан в приветственном письме Welcome to Avaya's Partner Program.

Если заблокирован SSO аккаунт администратора обратитесь к Вашему Channel Account Manager в Avaya

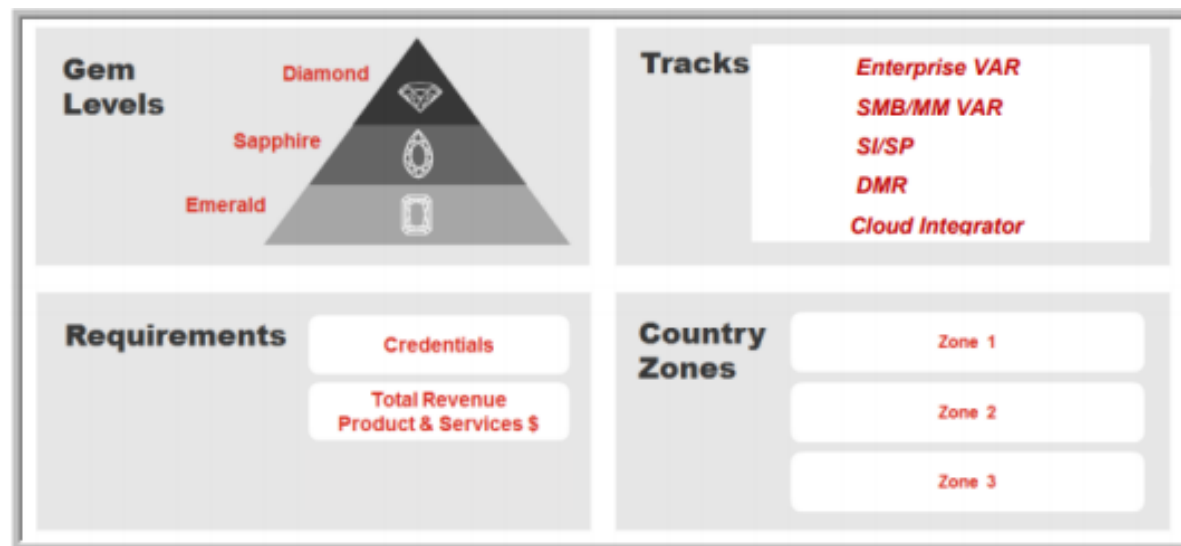
Так же можно отправить запрос Екатерине Полошак [efomenko@avaya.com](mailto:efomenko@avaya.com)

# Партнерская программа Avaya EDGE

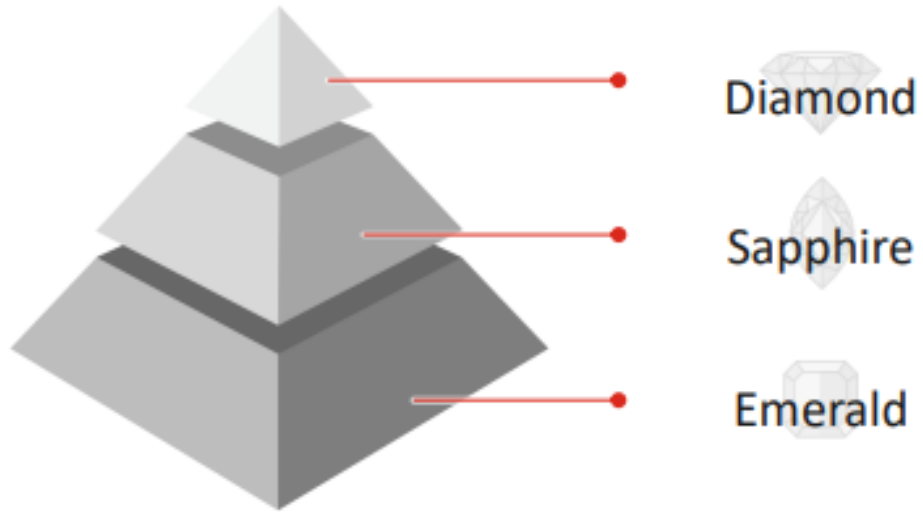
## Условия взаимодействия с партнерами

Программа основана на 4 элементах:

- 1. Partner tracks** – модель компании и сегмент рынка, на котором работает компания - Enterprise Value Added Resellers (VARs), Small and Medium business VARs, Service Providers (SP), Direct Reseller (не действует в России и СНГ), Cloud Integrators (не действует в России и СНГ)
- 2. Country Zones** – страны по всему миру разделены на три группы. Россия – Zone 2, страны СНГ – Zone 3
3. Требования к получению и поддержанию партнерского статуса – **Requirements**
4. Партнерские уровни **Gem Levels** - Emerald, Sapphire и Diamond



# Gem Levels – партнерские уровни



- Три уровня партнерства в зависимости от объема совместного бизнеса и наличия компетенций
- Чем выше статус, тем больше возможностей, мотивационных и рибейтных программ доступно партнеру.
- Новая компания вступает в партнерство в статусе Emerald
- **Минимальные условия сохранения партнерского статуса:** годовой оборот от 5000 USD (NET to Avaya) и минимум одна активная авторизация на продажу
- Проверка на выполнение минимальных условий проходит дважды в год: конец сентября и конец марта

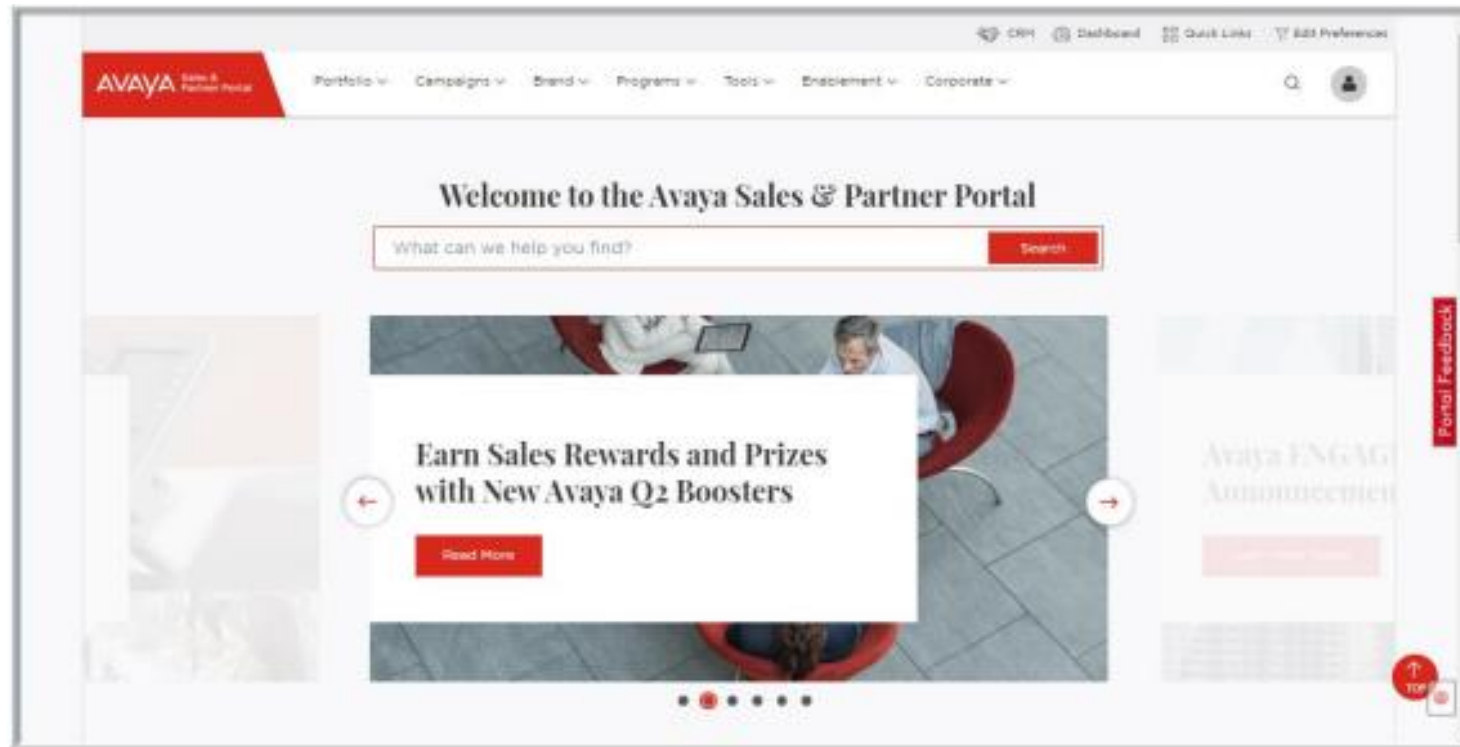
Скачать полную версию партнерской программы Avaya EDGE можно по [ССЫЛКЕ](#)

# Sales & Partner portal

[www.avaya.com/partnerportal](http://www.avaya.com/partnerportal)

Avaya Sales & Partner Portal – основной ресурс для получения информации о продуктах и инструментах Avaya

Обучающее [видео](#) по навигации на ресурсе

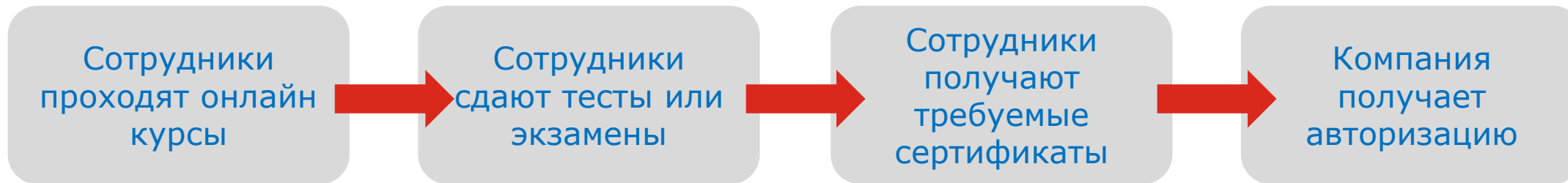




# Ресурс Avaya Learning и продуктовые авторизации

<https://avaya-learning.com>

Продуктовые авторизации подтверждают, что партнер имеет достаточно квалификаций для конфигурации, установки, поддержки решений Avaya



Администратор имеет возможность отслеживать наличие авторизаций у компании и полученные сотрудниками квалификации в PRM аккаунте компании.

Обучающее [видео](#) по навигации на ресурсе

# Авторизации на продажу, установку и сервисную поддержку решений Avaya

<https://avaya-learning.com>

На следующих слайдах перечислены необходимые тесты для базовых авторизаций на продажу.

Для продажи решений Avaya партнер должен быть авторизован по соответствующему продуктовому направлению.

4 основных продуктовых группы:

1. Unified Communications
2. Contact Center
3. Avaya Video (после 28 марта 2020 будет включена в раздел Unified Communications)
4. SME Communications

Для оказания авторизованных услуг по установке, сдаче в эксплуатацию и сервисной поддержке продуктов Avaya так же предусмотрены Implement/Maintenance авторизации.

Подробности в [авторизационной политике](#) Avaya

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

**Актуально до 28 марта 2020**

Для авторизации на продажу по направлению **Unified Communications (Avaya Enterprise Team Engagement Solutions)**, нужны три (или минимум два\*) сотрудника со следующими сертификатами: 2 человека с сертификатами APSS (Avaya Professional Sales Specialist) + 1 человек с сертификатом APDS (Avaya Professional Design Specialist).

\* Один сотрудник может иметь одновременно два сертификата - APSS и APDS

Для получения сертификата APSS Avaya Enterprise Team Engagement Solutions сотруднику нужно сдать следующие тесты:

- [44200T - APSS Avaya Enterprise Team Engagement Online Test](#)
- [44210T - APSS Avaya Breeze Online Test](#)

Для получения сертификата APDS Avaya Enterprise Team Engagement Solutions сотруднику нужно сдать следующие тесты:

- [3175T\(3175TRUS\) - APDS Avaya Breeze™ Online Test](#)
- [3171T - APDS Avaya Enterprise Team Engagement Solutions Online Test](#)

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на Avaya-learning.com

**Список тестов актуален до 28 Марта 2020. С апреля 2020 процедура получения авторизации существенно изменится – все APDS тесты заменяются на ACDS, которые нужно будет сдавать в специализированных центрах платно**

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

## Актуально после 28 Марта 2020

Для авторизации на продажу по направлению **Unified Communications** нужны три (или минимум два\*) сотрудника со следующими сертификатами: 2 человека с сертификатами APSS (Avaya Professional Sales Specialist) + 1 человек с сертификатом ACDS (Avaya Certified Design Specialist).

\*Один сотрудник может иметь одновременно два сертификата - APSS и ACDS

Для получения сертификата APSS Avaya IX™ Workplace Solutions for Sales сотруднику нужно сдать тест

- [44201T - APSS Avaya IX™ Workplace Online Test](#)

Для получения сертификата ACDS Avaya IX™ Calling Design сотруднику нужно сдать экзамен

- [31860X - Avaya IX™ Calling Design Exam](#) (сдается в специализированном VUE центре платно. Подробности в описании экзамена)

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на Avaya-learning.com

**После 1 апреля 2021 для получения сертификата ACDS нужно будет сдавать 3 теста**

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

## Актуально до 28 марта 2020

Для авторизации на продажу по направлению **Contact Center (Avaya Customer Engagement Solutions)** нужны три (или минимум два\*) сотрудника со следующими сертификатами: 2 APSS + 1 APDS.

\*Один сотрудник может иметь одновременно два сертификата - APSS и APDS

Для получения сертификата APSS Avaya Customer Engagement Solutions сотруднику нужно сдать следующие тесты:

- [4156T - APSS Avaya Oceana™ Online Test](#)
- [4155T - APSS Customer Engagement Solution Online Test](#)

Для получения сертификата APDS Avaya Customer Engagement Solutions сотруднику нужно сдать следующие тесты:

- [3371T - APDS Avaya Customer Engagement Solutions Online Test](#)
- [3470T - Avaya Oceana Solutions Design Fundamentals Online Test](#)

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на Avaya-learning.com

**Список тестов актуален до 28 Марта 2020. С апреля 2020 процедура получения авторизации существенно изменится – все APDS тесты заменяются на ACDS, которые нужно будет сдавать в специализированных центрах платно**

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

## Актуально после 28 марта 2020

Для авторизации на продажу по направлению **Contact Center** нужны три (или минимум два\*) сотрудника со следующими сертификатами: 2 APSS + 1 ACDS.

\*Один сотрудник может иметь одновременно два сертификата - APSS и ACDS

Для получения сертификата APSS - Avaya IX™ Contact Center Solutions for Sales сотруднику нужно сдать тест

- [41550T - APSS Avaya IX™ Contact Center Solutions](#)

Для получения сертификата ACDS сотруднику нужно сдать один из трех экзаменов:

- [34800X - Avaya Oceana® Solution Design Exam](#) (курсы для подготовки [тут](#))
- [33820X - Avaya Aura® Call Center Elite & Elite Multichannel Solution Design Exam](#) (курсы для подготовки [тут](#))
- [33810X - Avaya Aura® Contact Center Solution Design Exam](#) (курсы для подготовки [тут](#))

Экзамен ACDS сдается в специализированном VUE центре платно. Подробности в описании каждого экзамена.

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на [Avaya-learning.com](https://www.avaya-learning.com)

**После 1 апреля 2021 для получения сертификата ACDS нужно будет сдавать все 3 экзамена**

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

**После 28 марта 2020 направление Video будет включено в Unified communications. Отдельной сертификации не потребуется.**

Для авторизации на продажу по направлению **Scopia (Avaya Video Conferencing Solutions)**, нужны три (или минимум два) сотрудника со следующими сертификатами: 2 APSS + 1 APDS. **Внимание!** Если у компании есть активная авторизация на продажу UC, то компании автоматически присваивается авторизация на продажу Video. Сдавать дополнительные тесты не нужно.

Для получения сертификата [APSS Avaya Video Conferencing Solutions](#) сотруднику нужно сдать тест

- [4520T - APSS Avaya Video Conferencing Solutions Online Test](#)

Для получения квалификации [APDS Avaya Video Conferencing Solutions](#) сотруднику нужно сдать тест

- [3271T - APDS Avaya Video Conferencing Solutions Online Test](#)

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на [Avaya-learning.com](https://www.avaya-learning.com)

# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

Для авторизации на продажу по направлению **SME Communications (Avaya Midmarket Solutions)**

До 28 Марта 2020:

нужны два сотрудника с сертификатами [APSS Avaya Midmarket Solutions](#)

Нужно сдать тест

- [4615T - APSS Small and Midmarket Communications Online Test](#)

После 28 Марта 2020:

нужны два сотрудника с сертификатами [APSS Avaya MidSized Solutions](#).

Нужно сдать тест

- [46150T - APSS Avaya Solutions for Midsized Customers Online Test](#)

Все вышеперечисленные тесты можно сдать онлайн и бесплатно на [Avaya-learning.com](https://www.avaya-learning.com)



# Авторизации на конфигурацию и продажу решений Avaya

<https://avaya-learning.com>

Сроки действия полученных квалификаций:

- Avaya Professional Sales Specialist (APSS) – 2 года
- Avaya Professional Design Specialist (APDS) – 2 года
- Avaya Certified Design Specialist (ACDS) – 2 года

За 180 дней до окончания срока действия квалификации сотруднику начинают отправляться уведомления. Уведомления отправляются на персональный email сотрудника зарегистрированный как SSO.

**Внимание!** Администратор компании не получает уведомления об истечении срока действия квалификаций. Отслеживать сроки действия персональных квалификаций администратор может в PRM аккаунте компании (см. раздел PRM).

# Тренинг для получения специальных цен

<https://www.avaya-learning.com/lms/#/training/catalog/offering/21414>

Согласно партнерской политике Avaya, специальные ценовые условия под проекты могут получать только партнеры, прошедшие тренинг по условиям получения спец.цен.

Тренинг можно пройти онлайн и бесплатно. Занимает примерно 20-30 минут.

**9216W - Avaya Special Bid Program - What You Need to Know as an Avaya Partner**

# TechOps Tuesdays

Еженедельно по вторникам команда Московского Тренингового центра Avaya проводит сессии онлайн вебинаров для pre-sales специалистов партнеров.

Участие в вебинарах бесплатное.

Для получения рассылки с анонсами планируемых сессий, нужно отправить запрос на адрес куратора проекта – Андрея Богачева [aabogachev@avaya.com](mailto:aabogachev@avaya.com) – с просьбой добавить Ваш email в список для рассылки.

Записи всех проведенных вебинаров можно найти на [sales.avaya.com](https://sales.avaya.com)

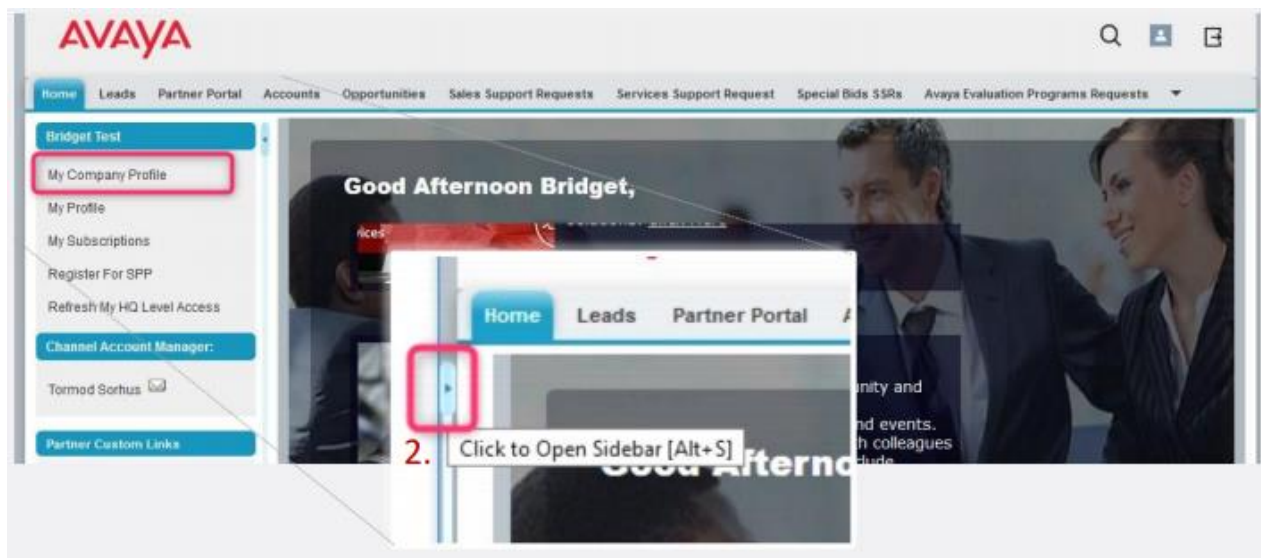
<https://sales.avaya.com/en/general/techops-tuesdays-from-training-section>

# Partner portal - PRM

<https://avayaglobal.force.com/VFTCommunity>

На PRM портале содержится вся информация относительно партнерской компании и основных ее активностях – сделки, закрепленные за компанией, маркетинговые фонды, выделенные на активности компании, банковские реквизиты, на которые отправляются рибейты, объем продаж компании за разные периоды и многое другое.

- Вся информация о партнерской компании находится в разделе My Company Profile. PRM администратор отвечает за поддержание информации в актуальном состоянии.
- Инструкцию для PRM администраторов можно скачать по [ссылке](#)
- Больше документов по работе с PRM можно найти в соответствующем [разделе](#) на sales портале
- Для получения уровня доступа PRM/PRM Admin/PRM Admin+ обратитесь к Вашему Channel Account Manager



# Partner portal - PRM

<https://avayaglobal.force.com/VFTCommunity>

Пять основных ролей, которые обязательно нужно назначить и поддерживать в актуальном состоянии:

1. **Primary Contact** – главное контактное лицо, основной контакт для рассылки уведомлений (например, об истечении срока действия авторизаций)
2. **Sales Lead** – сотрудник, отвечающий за сделки, закрепленные за компанией. У него будет доступ к разделу Opportunity – все сделки, закрепленные за компанией.
3. **Business Development Manager** – сотрудник ответственный за совместный бизнес план
4. **MDF Prime** – сотрудник отвечающий за все маркетинговые активности (уровень доступа PRM Admin+)
5. **PRM Administrator** – сотрудник с правами внесения изменений в профайл компании – адреса, контакты, реквизиты и т.д. (уровень доступа PRM Admin+)

▼ Partner Contacts	
Primary Contact Name	<u>Bridget Test</u>
Primary Contact Phone	+47 2247 2118
Primary Contact Email	<u>bridget@test.com</u>
Special Bids Email	
Reseller Special Bids Email	<u>bridget@test.com</u>

Sales Lead	<u>Sven Tester</u>
Business Development Manager	<u>Angela Test</u>
MDF Prime	<u>Angela Test</u>
PRM Administrator	<u>Bridget Test</u>

# Partner portal – PRM

## Partner Locator

<https://www.avaya.com/ru/partner-locator/>

Для того, чтобы запись о компании попала на официальный партнерский локатор Avaya нужно выполнение трех условий:

1. Указан актуальный адрес в профайле компании в PRM
2. У компании есть минимум одна авторизация на продажу
3. Отмечено поле о согласии предоставлять данные на партнерском локаторе: “Partner agrees to be in Partner Finder”

Partner agrees to be in Partner Finder



Данные о компании на партнерском локаторе:

- Название, адрес, телефон, сайт
- Партнерский уровень – Gem Level
- Авторизации на продажу продуктовых групп
- Карта с указанием местоположения компании

# Partner portal – PRM Opportunities

<https://avayaglobal.force.com/VFTCommunity>

Все сделки, закрепленные за компанией перечислены в разделе Opportunities. Доступ в этот раздел есть у сотрудника с уровнем доступа PRM Admin



Сделки создают и закрепляют за партнерами Avaya Account Managers – менеджеры Avaya, отвечающие за взаимодействие с конкретным заказчиком.

**Внимание!** Ежеквартально Channel Account Manager сверяет с партнерами данные о планируемых сделках. Предоставление информации о сделках является обязательным условием партнерской политики Avaya.

# Avaya One Source (A1S)

Инструмент для конфигурации спецификаций и управления лицензиями

<http://www.avaya.com/ebizu>

В A1S партнеры могут составлять спецификации и отправлять их дистрибьютору для размещения заказов.

## Как получить доступ в A1S

Партнеры размещающие заказы через дистрибьюторов – Tier2 – получают доступ к A1S на базе одного из дистрибьюторов

Обучающее [видео](#) по навигации на ресурсе



# Поддержка - Customer Care Portal (CCP)

<https://sales.avaya.com/customercare/>

Доступ к IT поддержке по всем вопросам взаимодействия с Avaya

Для создания запроса на поддержку нужно залогиниться с помощью SSO логина и пароля на CCP ресурсе и создать кейс в соответствующем разделе.

После создания кейса Вам будет предоставлен его номер.

На CCP можно отслеживать статус кейса и вносить комментарии в уже открытый кейс.

The screenshot displays the Avaya Customer Care Portal (CCP) interface. At the top, there is a red header with the Avaya logo and navigation links for 'Service Outages', 'FAQs', and 'Partner Programs'. Below the header, the main content area is titled 'Customer Care' and includes a 'My Requests' section. This section features a table with columns for 'Request ID', 'Start Date', 'Title', 'Status', and 'Action'. A single request is listed with ID '1703466', start date '10/09/2018 2:05:37 PM', and title 'Set up PT ACA Pacific Technology Indonesia with...'. Below the table, there are pagination controls showing 'Items per page: 5' and '1 - 1 of 1'. The 'Create a Request' section is prominently displayed, offering several categories for users to click on to create a new request: 'Onboarding and PBM Help', 'Quoting & Ordering', 'Order Fulfillment', 'Invoice Management', 'Systems Help', and 'Other'. Each category includes a brief description and a 'New Request' button. The footer contains legal disclaimers and contact information for Avaya Inc.

# История изменений документа

Дата	Страница	Изменения
20.03.2020	10-17	Добавлена информация о новых экзаменах для авторизации на продажу
28.11.2019	18	Добавлена информация о тренинге по спец.ценам
23.09.2019	19	Добавлена информация о TechOps Tuesdays
26.08.2019		Создание документа

# Thank You!

Poloshak Ekaterina

Voice +7 499 500 89 54

Email [efomenko@avaya.com](mailto:efomenko@avaya.com)