

Voor partners: Leren hoe toegang aan te vragen voor Zebra's Repair Order Portal



Aanmelden voor toegang tot de Repair Order Portal

De Repair Order Portal is beschikbaar in de volgende regio's: Azië Pacific (**APAC**), Europa, het Midden-Oosten en Afrika (**EMEA**) en Noord-Amerika (**NA**). Klanten in Latijns-Amerika kunnen de [Latin America Repair Portal](#) gebruiken. Klanten in Brazilië kunnen de [Brazil Repair Portal](#) gebruiken.

Om te profiteren van de functies van de repair order portal, inclusief 24-uurs-toegang tot repair status en onmiddellijke indiening van reparatieverzoeken, moeten gebruikers zich registreren en goedkeuring ontvangen voor toegang.

Het registratieproces varieert, afhankelijk van de klantclassificatie:

Partners: Partner Administrators kunnen [PartnerConnect](#), het partner portal van Zebra gebruiken om toegang tot de Repair Order Portal te beheren.

Klanten: Het registratieproces in vier stappen kan in gang worden gezet via de [registratiepagina](#) op de repair order portal. Gebruikers die toegang willen moeten een geldig e-mailadres hebben. Bekijk ook 'Voor klanten': Leren hoe toegang aan te vragen voor de repair order portal-trainingsgids, voor aanvullende informatie.

LET OP: Voor klanten kan de beoordeling van de registratie en het goedkeuringsproces tot 24 uur duren. Een lid van de Repair Help Desk van Zebra kan contact met u opnemen voor aanvullende informatie.

*De volgende informatie omschrijft de middelen die beschikbaar zijn voor **partners** om te leren hoe u toegang tot de repair order portal kunt beheren.*

Toegang tot de Repair Order Portal beheren

Voor gedetailleerde instructies voor het beheren van toegang tot de Repair Order Portal ga naar het [Zebra PartnerConnect Programma: Partner Administration Tool Reference Guide](#) via *Resources > Partner Administration Tool*, pagina van de Partner Gateway.

The screenshot shows the Zebra Partner Gateway interface. At the top, it says 'ZEBRA PARTNERCONNECT' and 'NORTH AMERICA'. A user is logged in as 'Laura Palmiter'. The main navigation includes 'PROGRAM INFORMATION', 'RESOURCES', 'PRODUCTS, SERVICES & SUPPLIES', and 'SOLUTIONS'. The 'RESOURCES' section is highlighted with a red box. Under 'RESOURCES', 'Partner Administration Tool' is also highlighted with a red box. The page content includes a 'USE THIS TOOL' section with a link to 'Access the Partner Administration Tool', an 'OVERVIEW' section describing the tool's purpose, and a 'KEY MODULES' section with a link to 'Company Profile'.

Contact Management – Within this module, use the Manage My Tool Access to request access to certain modules and check the status of pending requests. Partner Administrators can add new contacts to our system via the Create New Contact tab or can update and manage tool access for existing company contacts using the Manage Contacts tab.

RESOURCES

- [Partner Administrator Reference Guide](#)
- [Business Plan Template](#)
- [Solution Reference Template](#)

Toegang tot de Repair Order Portal beheren

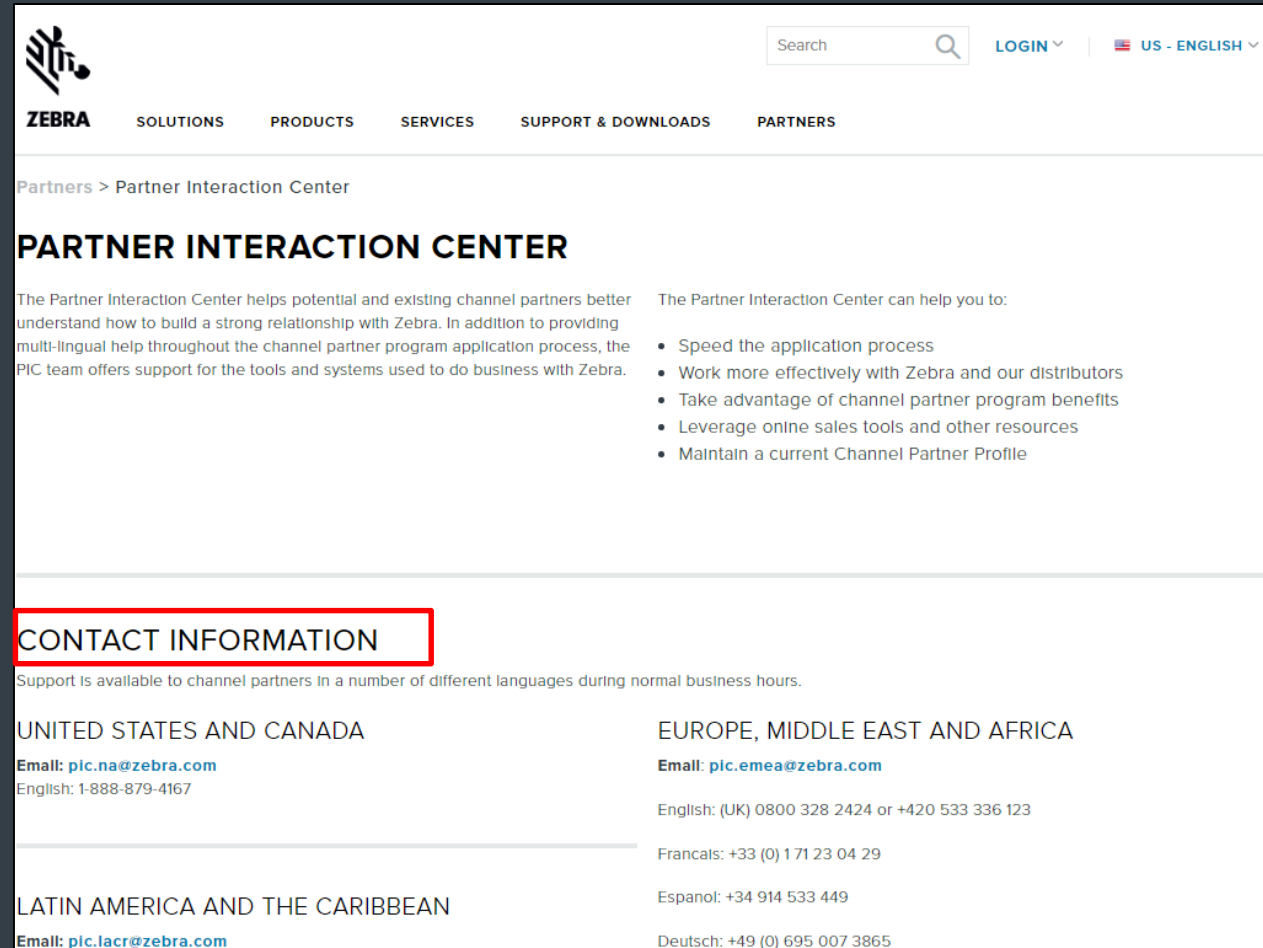
Open de secties Granting Tool Access of Requesting Tool Access on Behalf of a Contact van de gids voor toepasselijke informatie.



ZEBRA® PARTNERCONNECT	ZEBRA KNOWLEDGE CENTER
Update Account Name.....	21
Update Primary Location	21
Update Company ID.....	21
Increase Number of Partner Administrators	21
Update Billing Address.....	21
Update Translated Name (the company DBA/ trading name)	21
WORKING WITH CASES.....	22
Creating a Case	22
Managing Cases	22
Commenting on Cases	23
MANAGING CONTACTS AND TOOL ACCESS	24
Overview	24
Requesting Tool Access	25
PARTNER ADMINISTRATOR TASKS	26
Granting Tool Access	26
Requesting Tool Access on Behalf of a Contact	27
Revoking Tool Access.....	28
Creating a New Contact	28
Updating Contact Information on Behalf of an Employee	29
Deactivating a Contact.....	30
NOTES & ATTACHMENTS.....	31
Overview	31
Adding Notes.....	31
Editing Notes.....	31
Deleting Notes.....	31
Attaching Files.....	32
Attached Files: Change the Title, Provide a Description, Make it Private	32
Deleting Attachments	33
DEAL REGISTRATION	34
Overview	34
Deal Registration Tab	34
Creating a Deal Registration.....	35
Adding Deal Products	36
PARTNER ADMINISTRATOR TASK	37
Changing a Deal Registration Owner	37
PARTNER LEAD MANAGEMENT	38
OVERVIEW	38
Accepting or Rejecting a Lead	38

Hulp nodig?

Partners moeten contact opnemen met de [Partner Interaction Center \(PIC\)](#) met vragen over het verlenen van toegang tot de partner tools.



The screenshot shows the Zebra Partner Interaction Center (PIC) website. At the top, there is a search bar, a 'LOGIN' button, and a language selector set to 'US - ENGLISH'. The navigation menu includes 'SOLUTIONS', 'PRODUCTS', 'SERVICES', 'SUPPORT & DOWNLOADS', and 'PARTNERS'. The main heading is 'PARTNER INTERACTION CENTER'. Below this, there is a brief description of the PIC's purpose and a list of benefits. A red box highlights the 'CONTACT INFORMATION' section, which is divided into three regional categories: 'UNITED STATES AND CANADA', 'EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA', and 'LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN'. Each category provides an email address and phone numbers in various languages.

CONTACT INFORMATION

Support is available to channel partners in a number of different languages during normal business hours.

UNITED STATES AND CANADA
Email: pic.na@zebra.com
English: 1-888-879-4167

EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA
Email: pic.emea@zebra.com
English: (UK) 0800 328 2424 or +420 533 336 123
Francals: +33 (0) 1 71 23 04 29
Espanol: +34 914 533 449
Deutsch: +49 (0) 695 007 3865

LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
Email: pic.lacr@zebra.com