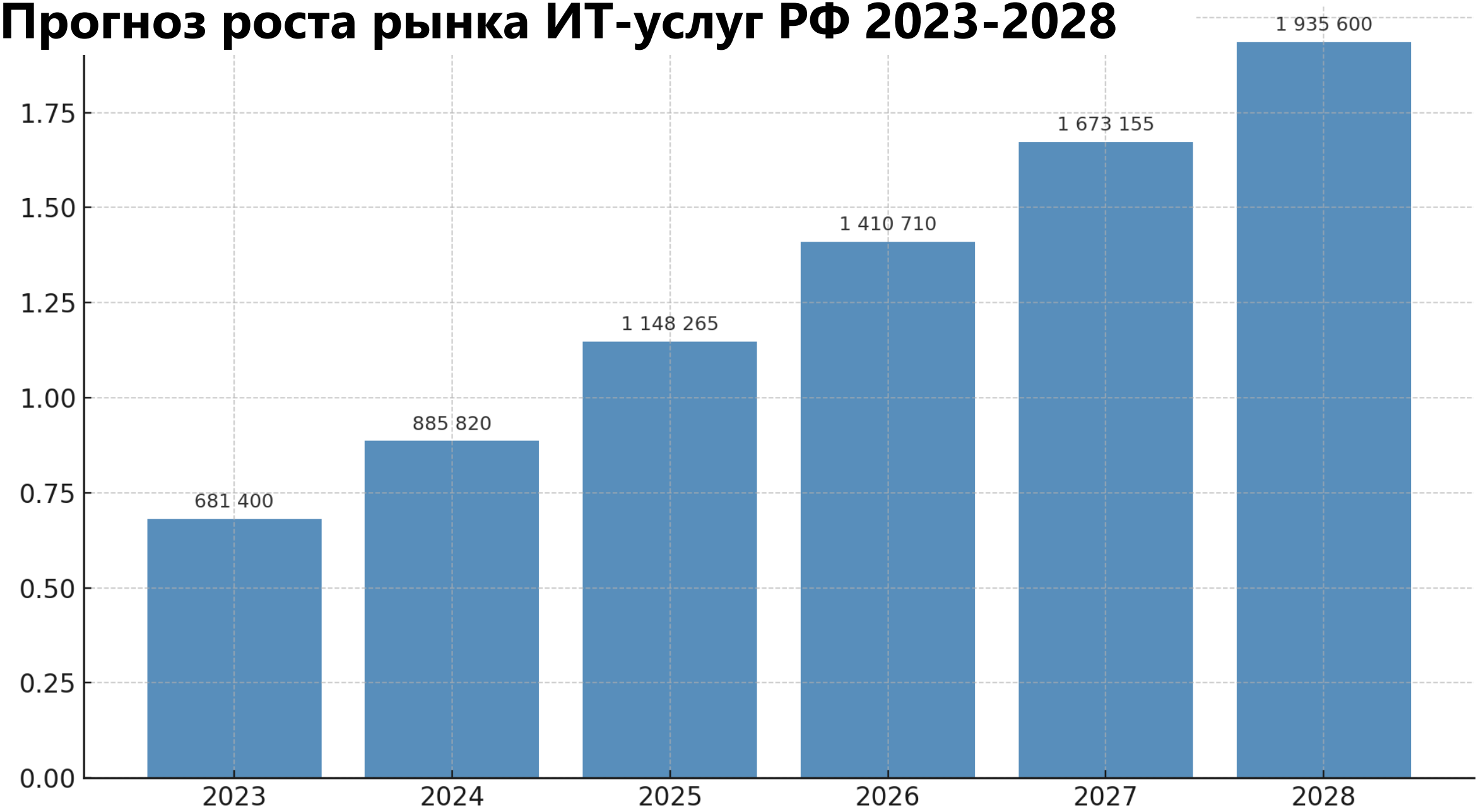
Партнерская экосистема Softline

Возможности и преимущества
Как стать партнером Softline

Михаил Волков

partners@softline.com

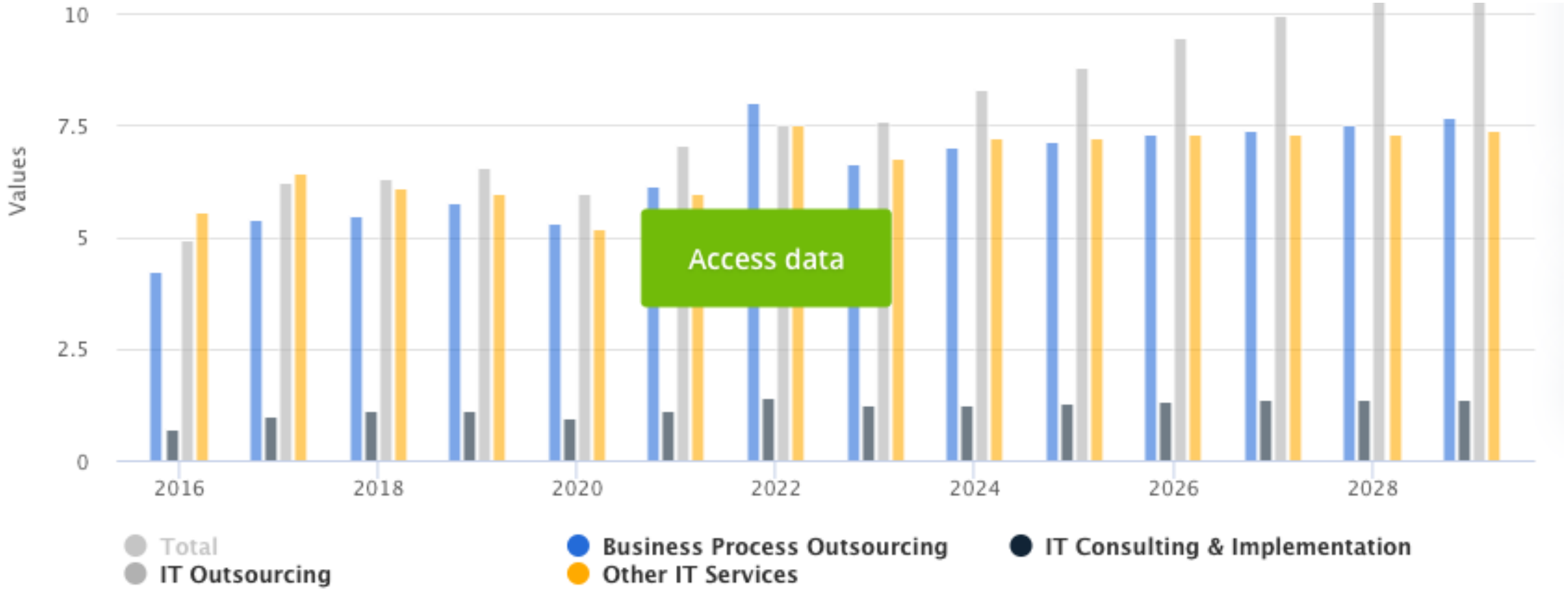
Прогноз роста рынка ИТ-услуг РФ 2023-2028



https://www.iksmedia.ru/news/6025335-Rost-rossijskogo-rynka-ITuslug-v.html

~1 160 млрд руб (+28%) - доход от ИТ-услуг в РФ в 2025

ИТ-аутсорсинг - доминирующий сегмент



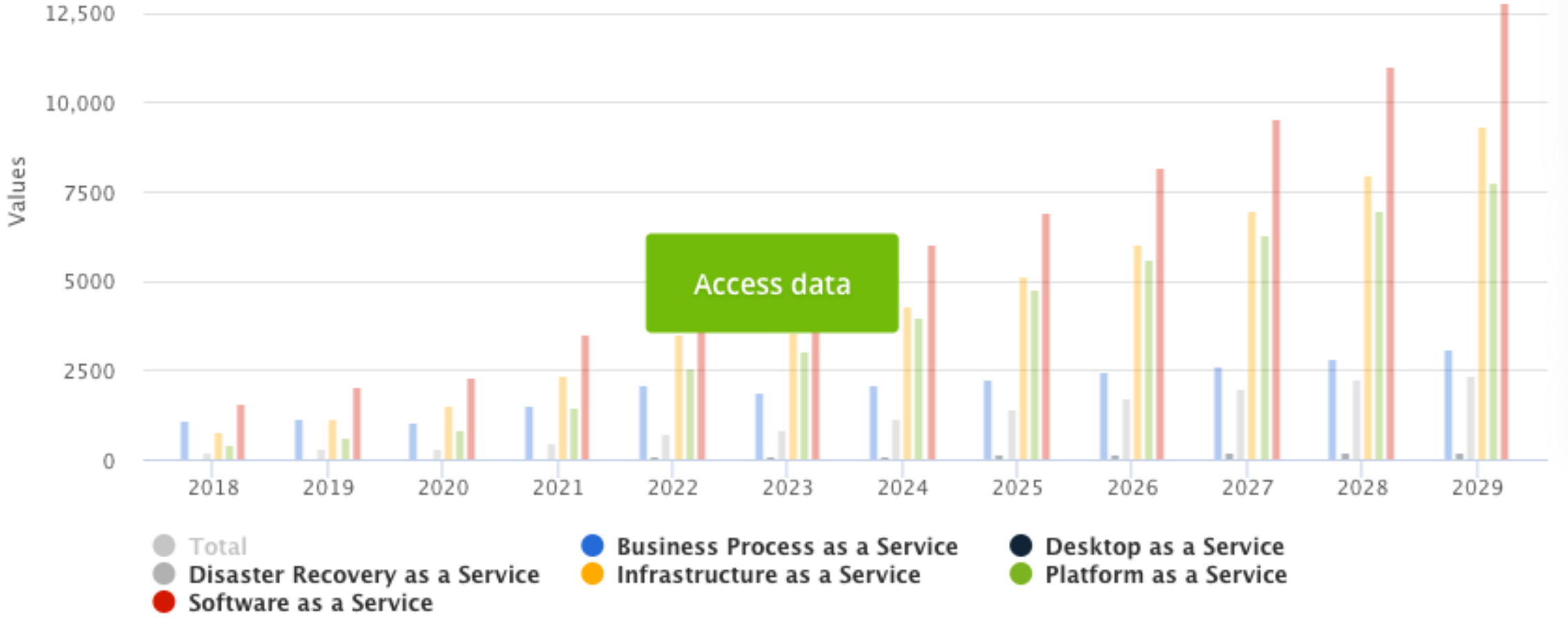
Notes: Data was converted from local currencies using average exchange rates of the respective year.

Most recent update: Apr 2024

Source: Statista Market Insights

https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/russia

Public Cloud - Russia | Statista Market Forecast



Notes: Data was converted from local currencies using average exchange rates of the respective year.

Most recent update: Sep 2024

Source: Statista Market Insights

https://www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/russia

Результаты опроса ИТ-директоров малого, среднего и крупного бизнеса

85% компаний планируют использовать облачные технологии к 2025 году

55% компаний уже используют облака для размещения ИТ-систем.

65% выбирают гибридный формат — совмещают публичное и частное облака для разных задач

40% компаний планируют размещать критичные ИТ-системы в частном облаке провайдера или арендованном оборудовании.

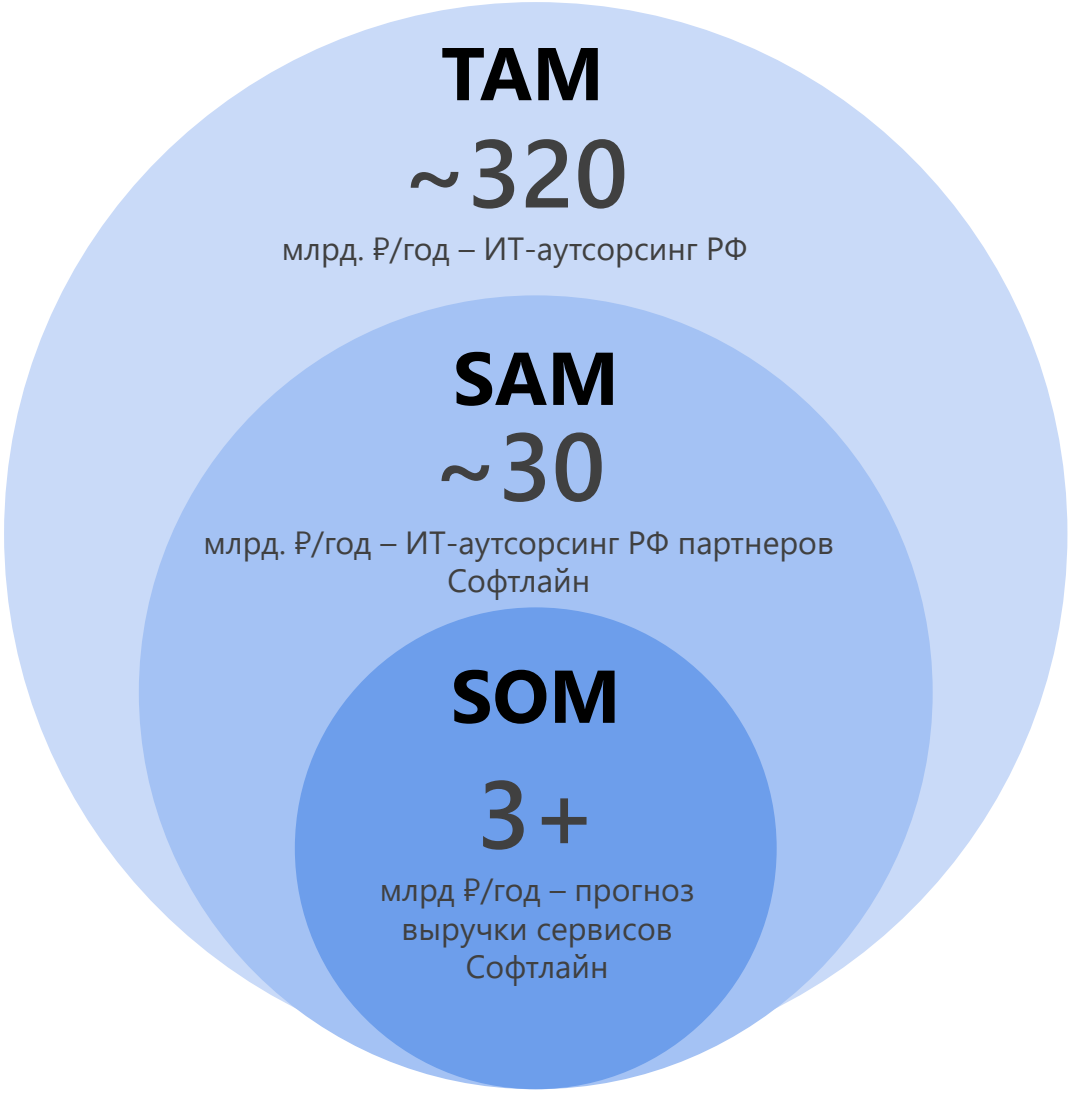
81% Большинство участников опроса считают облачные технологии надежным решением для хранения данных бизнеса.

*В опросе приняли участие представители компаний российского рынка из разных отраслей: телекома, финансов, образования, промышленности, энергетики и других. https://companies.rbc.ru/news/P7BQUYGQsE/oblachnyie-perspektivyi-2024-rost-innovatsii-i-strategii-finops https://www.iksmedia.ru/news/5892732-85-kompanij-planiruyut-ispolzovat.html

Параметры оценки надежности поставщика облачных решений

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

ИТ-аутсорсинг РФ – TAM, SAM, SOM в 2025



софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Мультиоблако

МУЛЬТИ ОБЛАКО

99,982%
SLA

~98%
CSI

600+
Корп. клиентов

200+
Инженеров

47,4%
YoY рост в 2023 году

ТОП-5
Поставщик облачных решений (CNews Analytics 21-22 г.г.)

8 ЦОД
Россия – 5 площадок, Казахстан -2, Израиль

24/7/365
Техническая поддержка облака и сервисов

Решения для бизнеса

Виртуальный рабочий стол •
Корпоративная почта •
Виртуальный офис •
САПР в облаке •
BaaS / DRaaS •

Аренда виртуальных мощностей

Виртуальная инфраструктура •
Виртуальные серверы •
Виртуальные СХД •
Виртуальный ЦОД •
Частное облако •

Аренда оборудования

Dedicated servers •
Colocation services•
SL Finance services •

Облачные платформы

Softline Мультиоблако •
Private Cloud •
Any / MultiCloud •
Active Platform •
CloudMaster •

Инфраструктура. Надёжная. Защищённая.

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Основные возможности

- Сильнейшее проникновение в ИТ-сфере / в заказчиков
- Мощнейший SalesForce («машина продаж»)
- Широкий выбор ИТ-ингредиентов / продуктов / сервисов
- Собственные разработчики, экспертиза, обучение
- Собственное производство
- Собственные облака
- Платформа / маркетплейс для самообслуживания

Структура сервисов в IT PROFI

Портал управления

Биллинг

Платформа сервисов

Аппаратная платформа

Платформа / маркетплейс для самообслуживания

ActivePlatform

ЧАСТНОЕ ПУБЛИЧНОЕ

softline МУЛЬТИОБЛАКО

Яндекс Облако

CLOUD

VK Cloud

Собственное ПО и сервисы, вкл. Softline Universe

INFERIT

Партнерское ПО и сервисы

софтлайн РЕШЕНИЯ

Партнерская экосистема Softline

Участниками партнерской экосистемы могут быть различные компании:

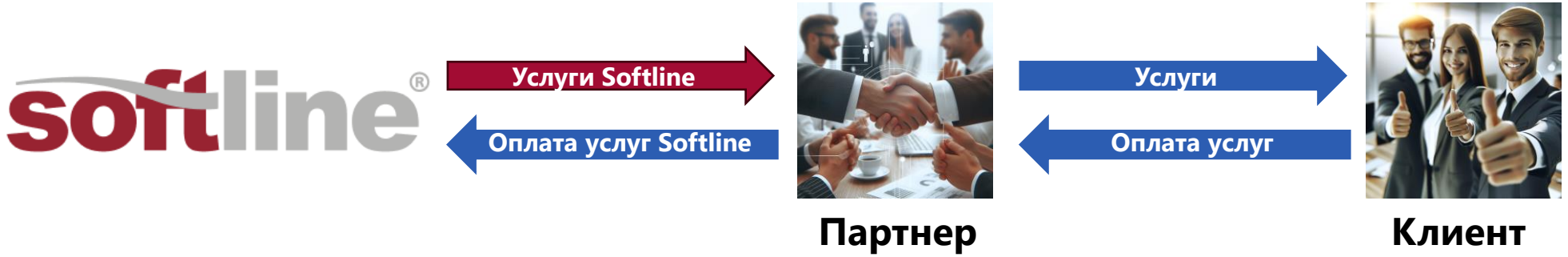
- Системные интеграторы и внедренческие компании
- Сервисные ИТ-провайдеры / ИТ-аутсорсеры
- Хостинг и интернет-провайдеры
- Разработчики программного обеспечения, интернет-сервисов и сайтов
- SaaS-провайдеры
- Операторы связи
- Консалтинговые компании сферы ИТ и бизнес-консалтинга, включая аутсорсинг бухгалтерских, финансовых и юридических услуг
- Франчайзи 1С и партнеры экосистемы Битрикс/Битрикс24
- ИТ-реселлеры и системные администраторы
- ИТ компании крупных холдингов, предоставляющие услуги группе компаний (дочерняя ИТ компания холдинга использует партнёрскую программу как возможность получения выгодных условий на облачные сервисы для всего холдинга)

Реселлерская партнерская модель

Простейшая модель перепродажи и/или использования сервисов Softline в качестве части услуг партнера конечным клиентам

Реселлерская партнерская модель позволяет Партнеру продавать любые фактически оказываемые Softline Мультиоблако услуги под собственным брендом, в том числе без указания Softline как источника сервиса.

Эта модель позволяет Партнеру самостоятельно устанавливать цены на услуги Softline Мультиоблако, проводить акции, при этом получая скидки на данные услуги от Softline в соответствии с финансовыми условиями партнерской программы.



По Реселлерской модели взаимодействия полную ответственность перед конечным Клиентом несет Партнер, в том числе техническую поддержку 1-го и последующих уровней, а Softline несет ответственность перед Партнером в соответствии с SLA.

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Преимущества реселлерской модели

Партнер получает в лице Softline одновременно и надежного поставщика, и партнера в продвижении и масштабировании бизнеса

- Отсутствие инвестиций в строительство инфраструктуры, в закупки дорогостоящего оборудования и программного обеспечения
- Увеличение количества оказываемых компанией услуг
- Возможность предложить своим клиентам новые решения на базе облачной инфраструктуры
- Формирование собственных цен на услуги Softline Мультиоблако. При этом партнер получает скидки на данные услуги от Softline
- Привлечение новых клиентов через маркетинговые каналы Softline
- Наличие бесплатного периода тестирования решений партнера. При подписании партнерского договора партнер бесплатно получает на фиксированный период ресурсы, необходимые для демонстрации системы клиенту и размещения собственного репозитария

Агентская партнерская модель

Услуги оказываются от имени Softline

Партнер предлагает услуги и приводит Клиента для заключения прямого договора в Softline, в том числе и через механизм указания кода партнера. Партнер получает агентское вознаграждение в течение всего срока действия договора Softline с данным Клиентом.

В данной схеме взаимодействия Партнер имеет возможность оказания любых дополнительных услуг (Value Added, VA) конечному Клиенту, в том числе администрирования инфраструктуры, по отдельному прямому договору с Клиентом.

Вознаграждение Партнера будет рассчитано как процент от общей стоимости услуг, заказанных Клиентом.

Ответственность перед конечным Клиентом несет Softline, в том числе оказывает техническую поддержку 1-го и последующих уровней.

Клиент

Value Added Услуги

Услуги Softline

Оплата услуг Softline

Партнер

Вознаграждение

softline®

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Преимущества агентской модели

Быстрый, но продолжительный заработок с минимальными затратами с возможностью предоставления дополнительных услуг партнера (Value Added)

- Получение дохода за каждого привлеченного клиента в течение всего срока действия договора между клиентом и Softline
- Возможность оказывать Клиенту любые дополнительные услуги (**Value Added**, VA) по отдельному договору без каких-либо отчислений в Softline
- Ответственность перед Клиентом несет Softline (техническая поддержка первого и последующих уровней)

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Финансовые условия. Вознаграждение партнера

Процентные ставки вознаграждения Партнера по группам услуг*

Группа услуг	Сумма месячных платежей, руб.мес с НДС	
	20 000 - 100 000	Свыше 100 000**
Виртуальная инфраструктура	20%	25%
SaaS / PaaS	10%	10%
Аренда оборудования	-	15%
Лицензии, SPLA	5%	5%
Администрирование и техническая поддержка	20%	20%

* На первые 3 месяца Партнер получает максимальную скидку без обязательств, а далее скидка зависит от объема продаж и/или от обязательств партнера на будущие продажи. Например, у партнера намечается большая сделка, и под нее устанавливаются специальные скидки, которые будут действовать для партнера и в других продажах. Скидки пересматриваются каждые 6 месяцев по результатам продаж за это время.

** При объеме платежей партнера более 1 000 000 руб/мес предоставляются индивидуальные скидки

1. Рассчитывается совокупный доход за месяц, полученный от конечных Клиентов Партнера, по всем услугам (см. таблицу).
2. Вознаграждение партнера зависит от рассчитанного совокупного дохода и составляет указанный процент по каждой группе услуг, согласно таблице.

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Преимущества партнерской программы

Подписание партнерского договора открывает новые возможности для развития Вашей компании:

- Получение дохода в течение всего срока действия договора между конечным Клиентом и Softline
- Возможность привлечения новых клиентов через внутренний каталог партнеров Softline
- Расширение спектра предоставляемых услуг без дополнительных инвестиций
- Отсутствие первоначальных затрат на приобретение и разворачивание инфраструктуры
- Полная автоматизация, ведущая к сокращению затрат на персонал

софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ

Процесс регистрации Партнера

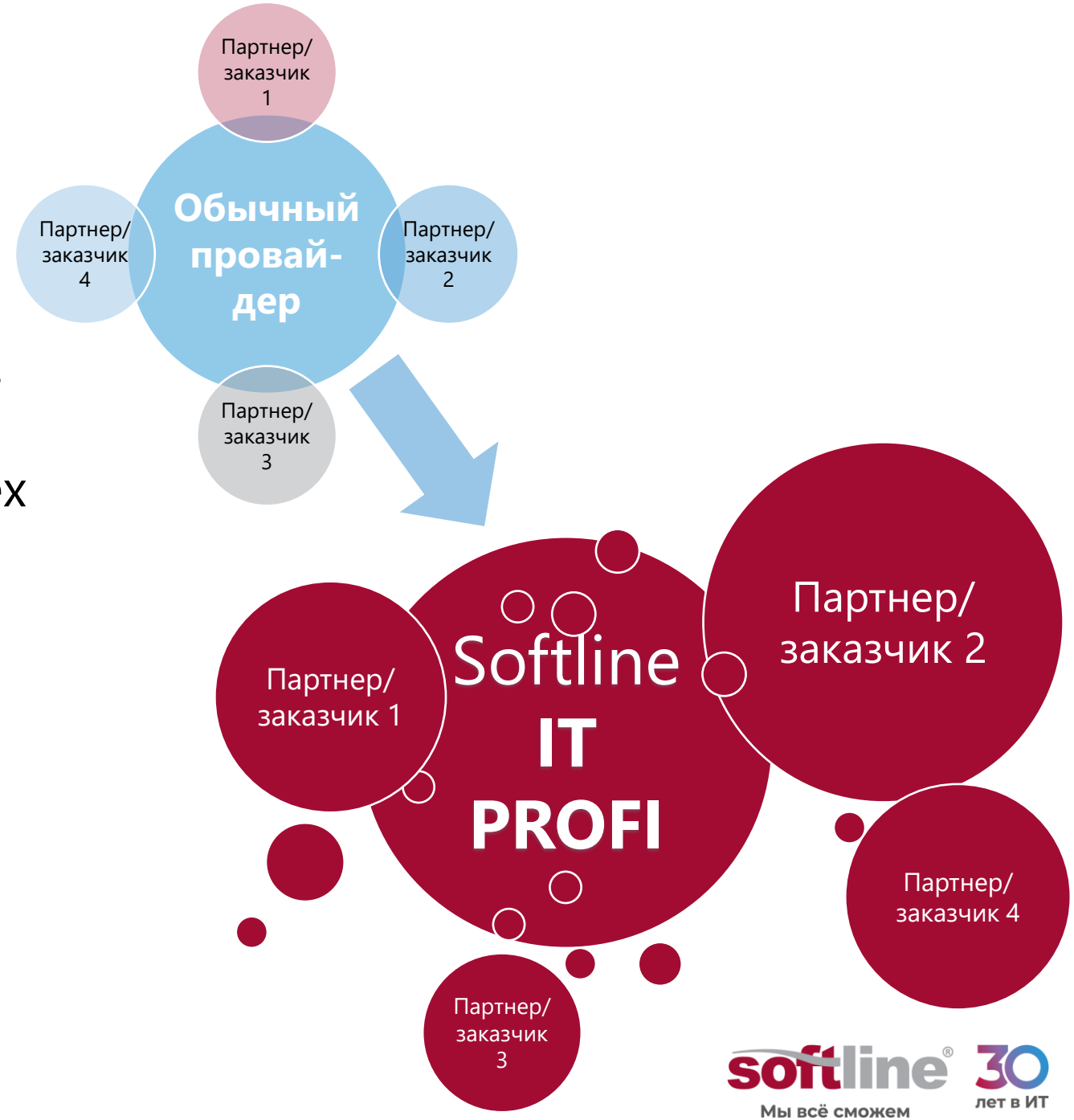
Заключить Соглашение на вступление в Партнерскую программу «IT PROFI», реселлерский и/или агентский договор

Для заключения партнерского договора необходимо пройти следующие шаги:

1. Выбрать партнерскую программу: Реселлерская и/или Агентская.
2. Пройти регистрацию на сайте https://cloud.softline.ru/partnerskaja-programma/ или написать заявку на partners@softline.com
3. Получить извещение о регистрации и инструкции по подписанию партнерского соглашения.
4. Заключить партнерский договор и соглашение. После подписания оригинала договора с обеих сторон, партнеру будет присвоен партнерский статус.
5. Заполнить профиль партнера по ссылке https://anketa.cloudsmasters.ru/
6. После двухстороннего подписания договора информация о компании и компетенциях партнера появится во внутреннем каталоге компании.
7. По запросу партнеру выделяются бесплатные тестовые ресурсы для демонстрации сервисов клиенту

Этапы развития

1. Настройка бизнес-процессов + **Каталог партнеров и сервисов**
2. Комплексная автоматизация всех процессов + **Маркетплейс** (поставщики<-> потребители, аутсорсинг биллинга)
3. Экосистема **IT PROFI** + уровни участия и взаимодействия



softline® Мы всё сможем 30 лет в ИТ

О компании

16
лет на рынке

ITKey – ведущий российский разработчик и поставщик решений для построения ИТ-инфраструктуры на базе OpenStack/Kubernetes.

250+
проектов

Лидер на рынке Private Cloud: более 70% частных облаков в России построены и/или управляются при участии команды ITKey.

190+
DEV&OPS внедрений

Продукты ITKey включены в реестр отечественного ПО и внедрены в крупнейших российских компаниях. ITKey сотрудничает с лидерами российского и мирового ИТ-рынка, поставщиками оборудования, ПО и услуг.

170+
сотрудников

В команде: аналитики, DevOps-, SRE-, Gitops-, CI/CD- эксперты, инженеры по поддержке облачных решений, архитекторы решений и архитекторы-проектировщики, DevSecOps, в том числе тимлиды мирового уровня с уникальными компетенциями.

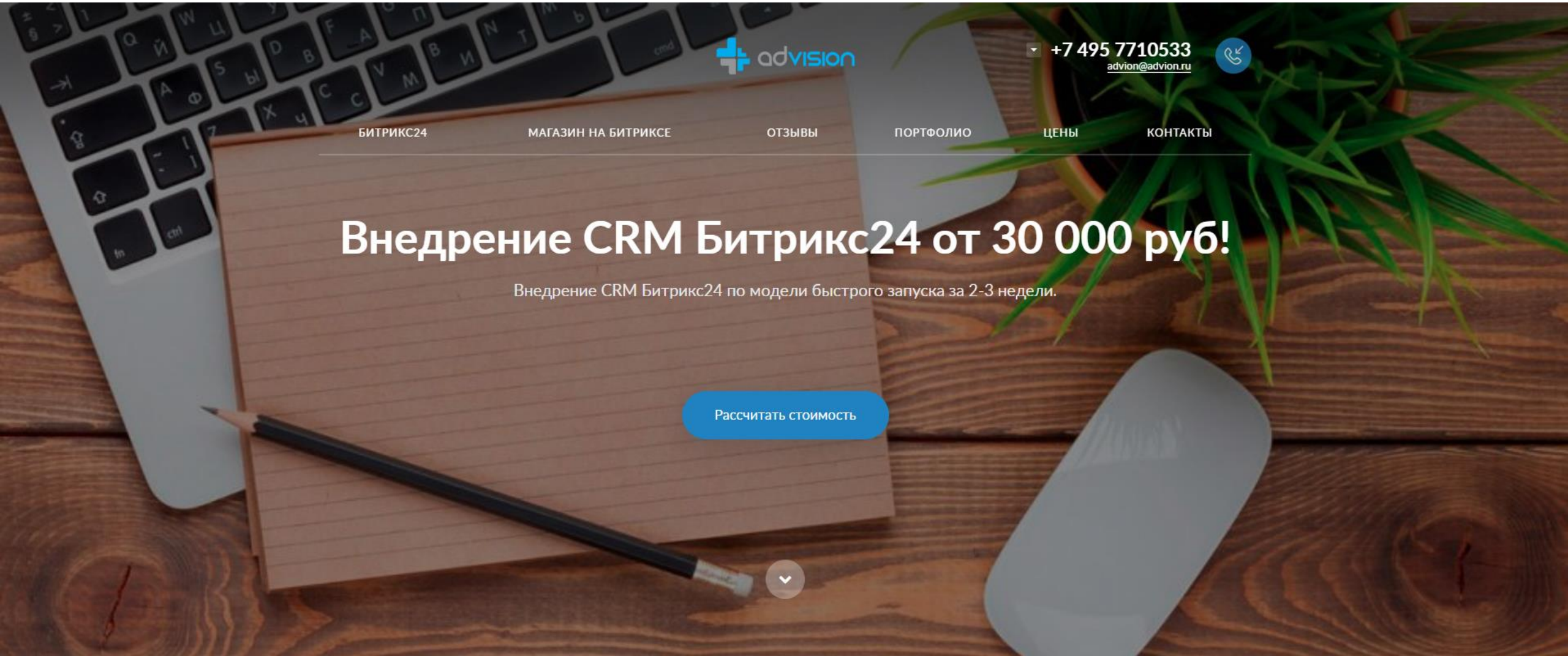
1С: КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

1С:КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

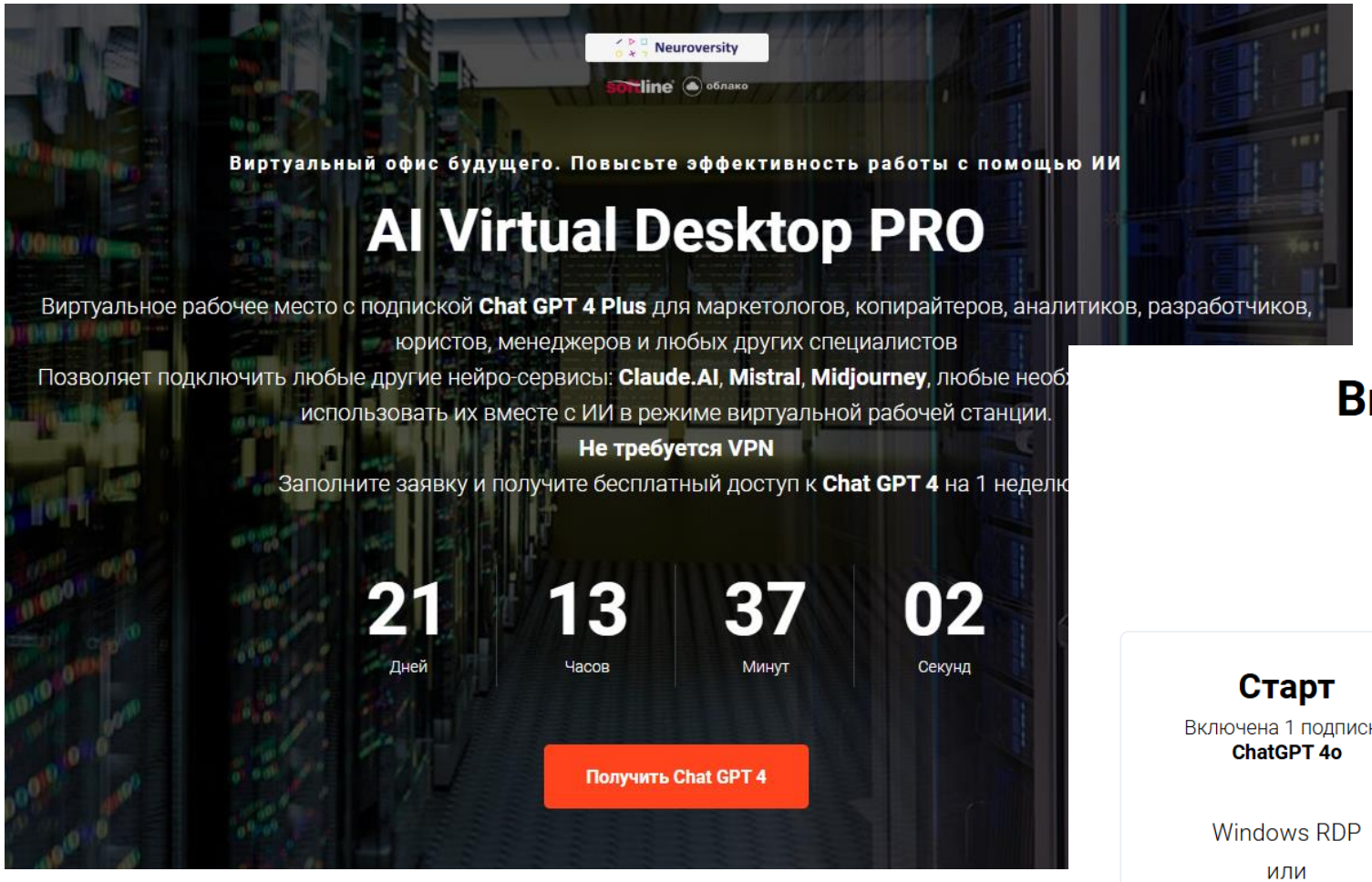
АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ НА БАЗЕ 1С

АУТСОРСИНГ ИТ-ПРОЦЕССОВ

advision



софтлайн SOFL РЕШЕНИЯ



advision

Виртуальное рабочее место

Общая или персональная подписка **Chat GPT 4**
на **Windows Server 2022** или **Linux**

Старт

Включена 1 подписка
ChatGPT 4o

Windows RDP
или
Ubuntu Desktop
за 1 пользователя
3 490 ₽/мес

AI Virtual Desktop

ТЕСТИРОВАТЬ

Мини

Общая подписка GPT 4
до 2-х пользователей
1 подписка ChatGPT 4

CPU - 2
RAM - 4 ГБ
SSD - 80 ГБ
за 1 пользователя
от **3 750** ₽/мес

Windows AI Virtual Desktop

7 500 ₽/мес

КУПИТЬ

Команда

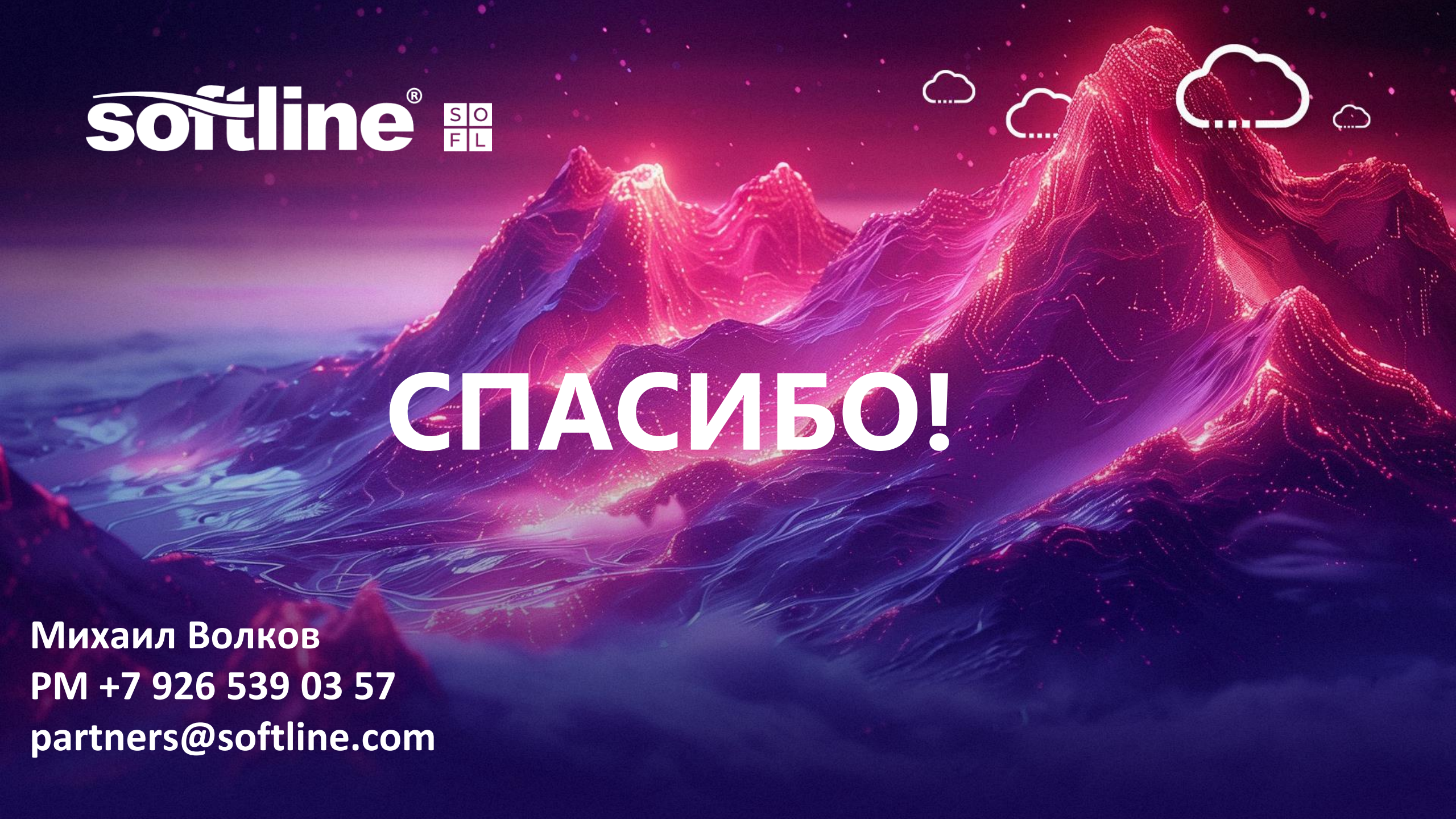
Персональный GPT 4
до 20 пользователей
5 подписок включено

CPU - 8
RAM - 16 ГБ
SSD - 100 ГБ
за 1 пользователя
от **2 140** ₽/мес

Windows AI Virtual Desktop

42 770 ₽/мес

КУПИТЬ


softline
SOFL
СПАСИБО!
Михаил Волков
PM +7 926 539 03 57
partners@softline.com