

Партнёрские программы
Microsoft SPLA и CSP T2:
Расширение возможностей для
действующего бизнеса

Алексей Бовин

Менеджер по развитию бизнеса
Группа по работе с сервис-провайдерами

Alexey.Bovin@softline.com



Анонс:

1

Что такое SPLA и CSP

2

Отличия современных инструментов лицензирования

3

Варианты реализации контрактов SPLA и CSP

4

Кому подходит лицензирование SPLA + CSP?

5

Почему Softline?

Что такое SPLA и CSP

Что такое SPLA и CSP



CSP (Cloud Solutions Provider Program) и SPLA (Services Provider License Agreement) - это программы лицензирования Microsoft

Главные особенности программ

- Отсутствие первоначальных вложений
- Помесячная постоплата
- Оплата только за реально используемое ПО
- Низкая стоимость
- Гибкость лицензирования и использования



Что такое SPLA

SPLA – это программа лицензирования Microsoft, которая позволяет оказывать услуги на базе продуктов Microsoft, а также сдавать ПО Microsoft в аренду

Суть партнёрской программы:

Программа лицензирования SPLA дает право создания и предоставления конечным пользователям **сервисов и услуг**, в которых **прямо** или **опосредованно** используется программное обеспечение Microsoft на основе **помесячной** оплаты **без первоначальных инвестиций в ПО** со стороны сервис-провайдера.

Продуктовая матрица SPLA



Локальное серверное ПО



Локальные приложения (при сдаче в аренду раб. станций)



Преимущества SPLA

Гибкая структура затрат

- Оплата по факту использования
- Возможно ежемесячное изменение количества лицензий

Последние версии продуктов

- Все продукты по SPLA с правом использования новейших версий
- Сохранение права downgrade (см. по каждому продукту)

Стабильные цены

- Повышение 1 раз в год (1 января) либо в результате колебания курса валют
- Понижение может происходить в любое время в течение года

Продажи по всему миру

- Конечный пользователь может находиться в любой точке мира

Продуктовая линейка

- Доступность практически всех продуктов Microsoft: серверных и настольных приложений, решений Microsoft Dynamics, SQL Web Edition и многих других.

Продолжительность 3 года

- Сохранение прав, действующих на момент подписания соглашения

Дополнительные преимущества SPLA

➤ Оплачиваемое использование

Для внутреннего использования

До 50% лицензий для внутреннего использования

➤ Бесплатное использование

Для администрирования

Бесплатные лицензии для 20 администраторов

Для внутреннего тестирования услуги

Лицензии для внутреннего тестирования сервис-провайдером до 90 дней

Для демонстрации услуг

До 50 пользовательских лицензий для демонстрации услуг

Trial-использование услуг

Trial-использование лицензий для тестирования услуги конечным пользователем до 60 дней

Ограничения SPLA

Не допускается
перепродажа лицензий

- ПО лицензируется с целью предоставления УСЛУГ, а не с целью последующей продажи

Оборудование

- Ограничение по принадлежности оборудования (относится только к рабочим станциям)

Договор с конечным
пользователем

- Сервис-провайдер должен заключить договор с каждым клиентом и включить в договоры пункты, защищающие права интеллектуальной собственности Microsoft

Юридические аспекты

- Компания, предоставляющая услуги, должна быть не аффилирована (по определению Microsoft) с конечным пользователем

Законное использование

- Предоставление ежемесячной отчетности и оплата в срок
- Право Microsoft на проверку

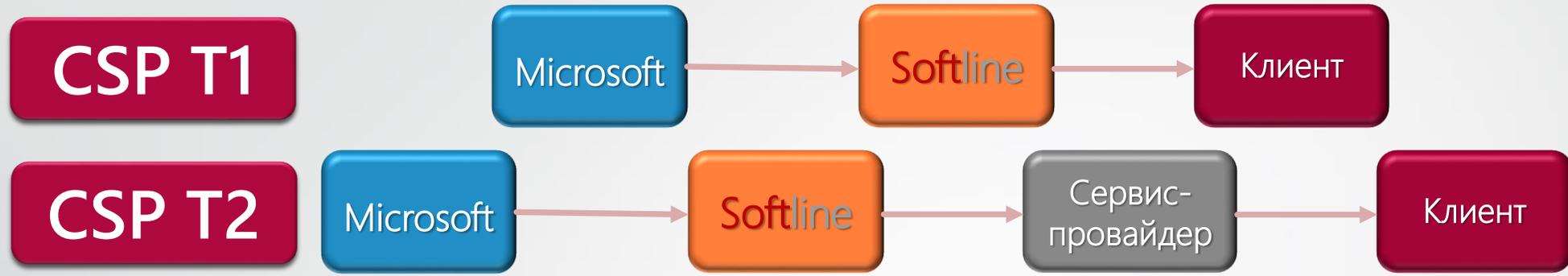
Что такое CSP

CSP - программа Microsoft, предоставляющая возможность использовать облачные сервисы и настольные приложения Microsoft для нужд собственной компании, а так же перепродавать эти продукты третьим лицам.

Суть партнёрской программы:

Партнер получает возможность использовать и продавать подключения к облачным продуктам Microsoft (Azure, Office 365, Exchange Online, SharePoint Online, Microsoft 365 и др) и входящие в некоторые планы Office 365 настольные приложения своим клиентам с ежемесячной или годовой оплатой по факту использования

Продуктовая матрица CSP



Облачные продукты Microsoft



Локальные приложения



Преимущества CSP

Низкая стоимость

- Скидки за счет использования партнерского прайс-листа
- На данный момент предусмотрен rebate для партнера
- Отсутствие необходимости платить за год вперед

Стабильные цены

- Фиксация цен для пользователя на 12 месяцев

Работа с различными пользователями

- Возможность создания единого IT-пространства для аффилированных и неаффилированных компаний

Широкая номенклатура

- Предусмотрены лицензии как на online-сервисы Azure и Office 365, так и решения с установкой приложений на ПК пользователя

Бессрочное соглашение

- Нет необходимости периодически передподписывать договор

Бесплатная платформа автоматизации

- Софтлайн **БЕСПЛАТНО** предоставляет систему автоматизированного управления заказами для партнеров

Установка на оборудование клиента

- Возможность установки локальных приложений на оборудование, принадлежащее пользователю

Ограничения и обязанности CSP

Территориальное
ограничение

- Территория действия программы ограничена Россией

Только актуальные продукты

- Нет права на downgrade для локальных продуктов

Ограничение на локальную
установку

- Отсутствует возможность локальной установки серверных продуктов

Доступ в интернет

- Наличие доступа в интернет (как минимум 1 раз в месяц) для ежемесячной проверки активации продукта

Юридические аспекты

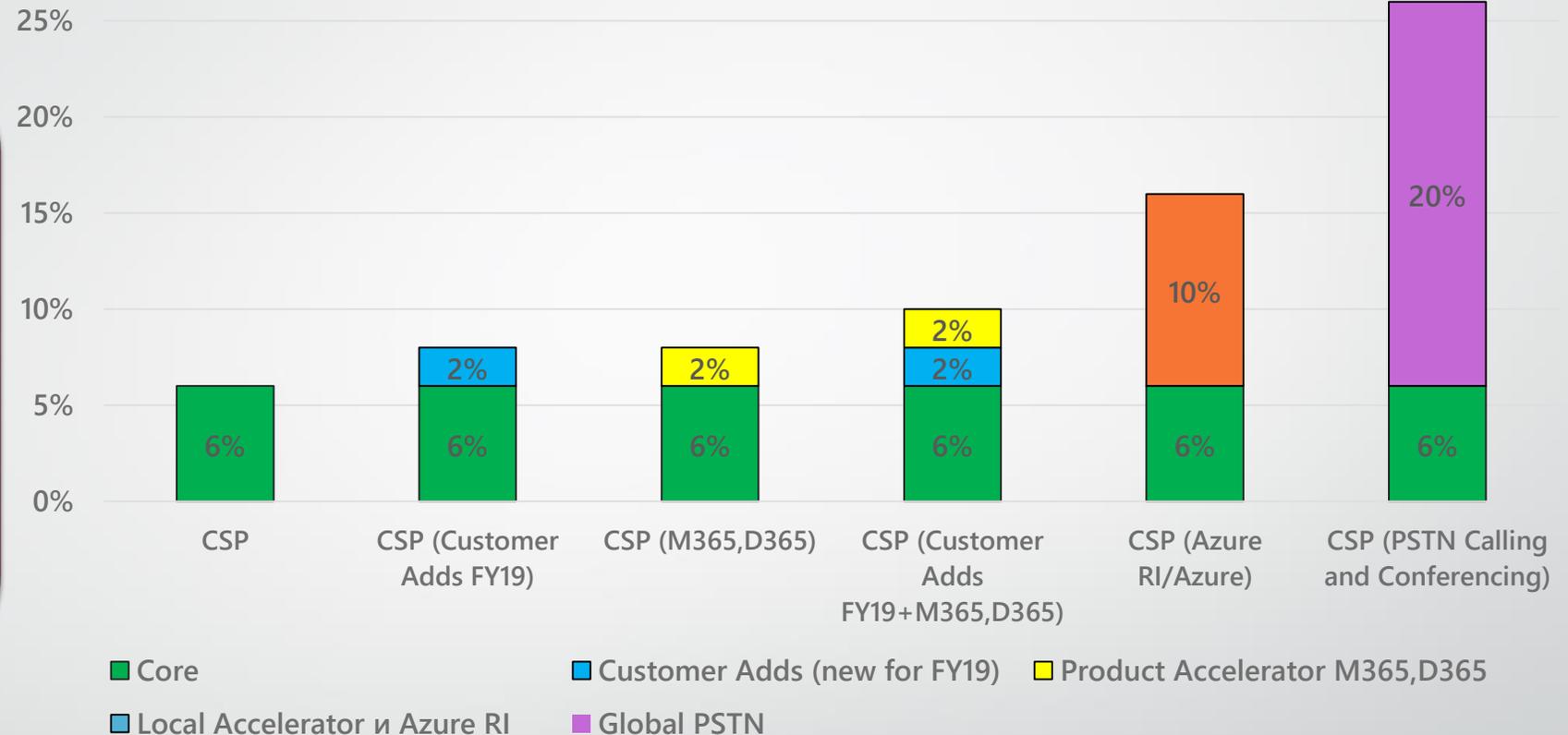
- Нет возможности продавать лицензии физическим лицам

Локальная установка

- Нет возможности установить локальное приложение с терминальным доступом на общем сервере сервис-провайдера

Ребейты на продукты по программе CSP T2

Скидки от розничной
цены Microsoft
Office 365 – 12%
MS Azure – 10%



- CSP-ребейты не требуют регистрации сделок
- Ребейты выплачиваются партнеру, через которого прошла транзакция
- Необходимо обладание одной из компетенций (подробности у менеджера)

Отличия современных инструментов лицензирования

Классическая схема поставки решений Microsoft (как было раньше)



Запрос расчёта на ПО –
1-2 дня

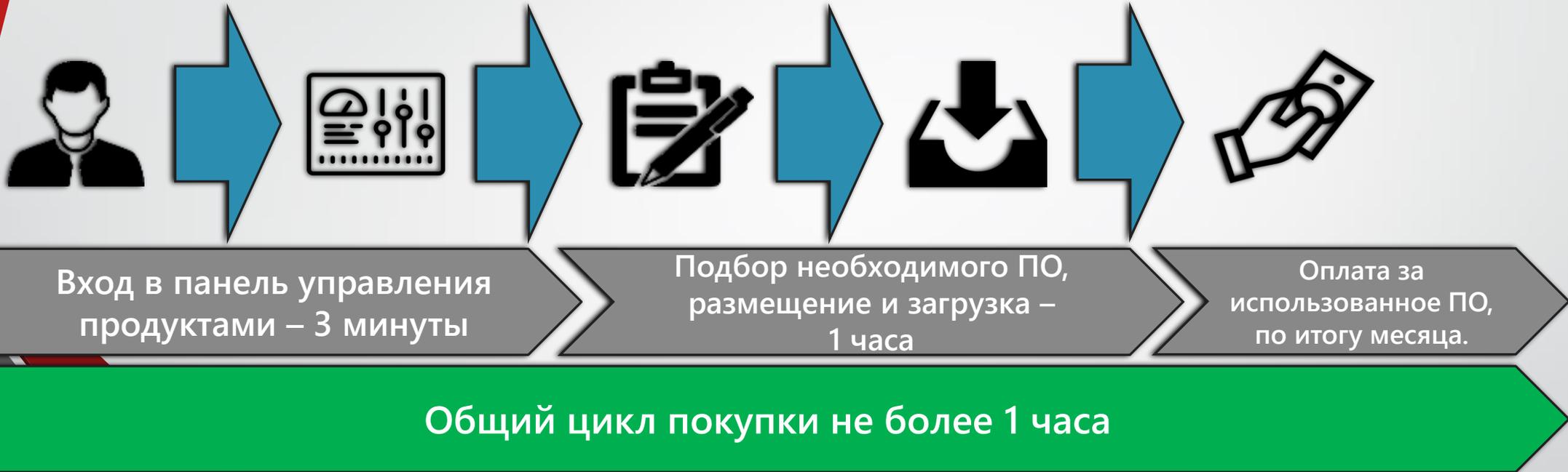
Согласование и подписание
документов – 1-3 дня

Оплата и отгрузка ПО –
3-5 дней

Общий цикл покупки 5-9 рабочих дня

- Ожидание поставки иногда может отразиться на работе всего бизнеса;
- Необходимость выделения большого бюджета на закупку ПО;
- Зависимость от поставщиков ПО;
- Необходимость обновления программного обеспечения по мере завершения его жизненного цикла;

Схема с использованием современных инструментов лицензирования (как можно сейчас, на примере CSPT2)



- Минимальные риски на старте
- Возможность получения ПО в любое время, по необходимости
- Возможность гибкого использования лицензий

Почта для 100 пользователей

CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
Exchange Online P1	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Exchange Std SAL	100	Win Svr CAL	100	Win Svr / Core CAL	100
				Exchange Std Svr	1	Exchange Std Svr	1
				Exchange Std CAL	100	Exchange Std CAL (OV)	100
Стоимость							
26 400 руб. 1 месяц		13 920 руб. 1 месяц		819 000 руб. бессрочный		494 000 / 536 000 руб. 1 год	
Доп. вознаграждение**	6%	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0
Дополнительные преимущества							
Нет затрат на инфраструктуру		Можно установить Exchange Server Enterprise					
50 ГБ для почты на пользователя							
Встроенный антиспам/антивирус							
SLA от Microsoft							

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре не более 8 ядер

** При выполнении условий участия в рибейтной программе Microsoft

Решение для коммуникаций и совместной работы для 100 пользователей

CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
O365 Business Essentials	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Productivity Suite	100	Win Svr / SQL CAL	100	Core / SQL CAL	100
		SQL Standard Core	8	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1
				Exc Std/SP Std/SfB Std+Ent CAL	100	SfB Enterprise CAL	100
Стоимость							
33 000 руб. <i>1 месяц</i>		90 800 руб. <i>1 месяц</i>		4 430 000 руб. <i>бессрочный</i>		2 540 000 / 1 632 000 руб. <i>1 год</i>	
Доп. вознаграждение**	6%	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0
Дополнительные преимущества							
Нет затрат на инфраструктуру		Можно установить Exchange Server Enterprise					
50 ГБ для почты на пользователя							
Office Online, Teams, Yammer...		Клиент Skype for Business Pro					
SLA от Microsoft							
Клиент Skype for Business Pro							

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре не более 8 ядер

** При выполнении условий участия в рибейтной программе Microsoft

Решение для коммуникаций и совместной работы для 100 пользователей + Office

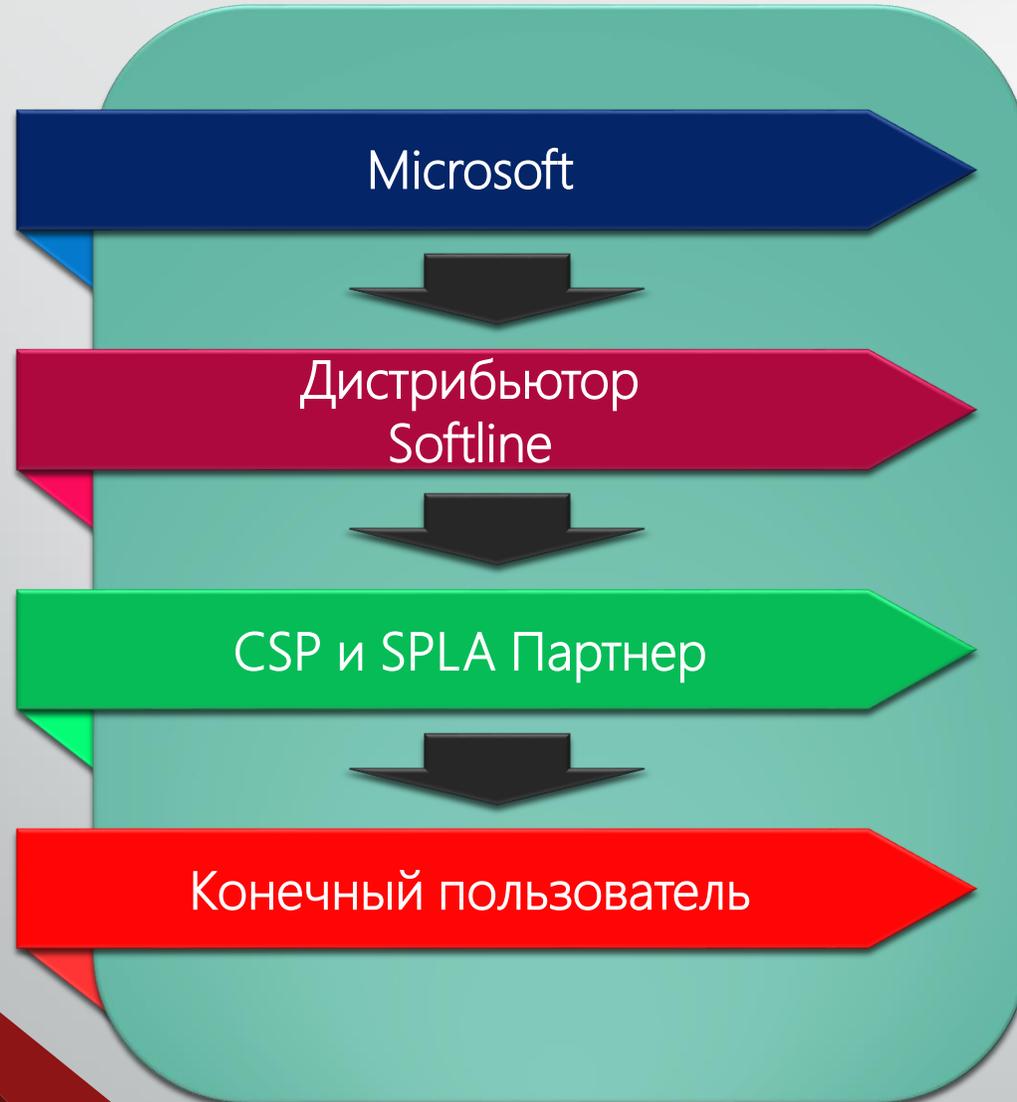
CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
O365 Business Premium	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Productivity Suite	100	Win Svr / SQL CAL	100	Core + SfB Ent CAL	100
		SQL Standard Core	8	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1	Exc/SfB/SP Svr	1
		Office Standard	100	Exc Std/SP Std/SfB Std+Ent CAL	100	SQL Standard CAL	100
				Office Pro Plus	100	Office Pro Plus	100
Стоимость							
82 500 руб. 1 месяц		161 000 руб. 1 месяц		7 366 000 руб. бессрочный		4 245 000 / 2 649 000 руб. 1 год	
Доп. вознаграждение**	6%	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0	Доп. вознаграждение**	0
Дополнительные преимущества							
Нет затрат на инфраструктуру		Можно установить Exchange Server Enterprise					
50 ГБ для почты на пользователя							
Office Online, Teams, Yammer...							
SLA от Microsoft							
Клиент Skype for Business Pro							

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре не более 8 ядер

** При выполнении условий участия в рибейтной программе Microsoft

Варианты реализации контрактов SPLA и CSP

Для построения бизнеса



➤ Собственная инфраструктура

➤ Аренда у дата-центра

➤ Сдача инфраструктуры в аренду

➤ Инфраструктура клиента

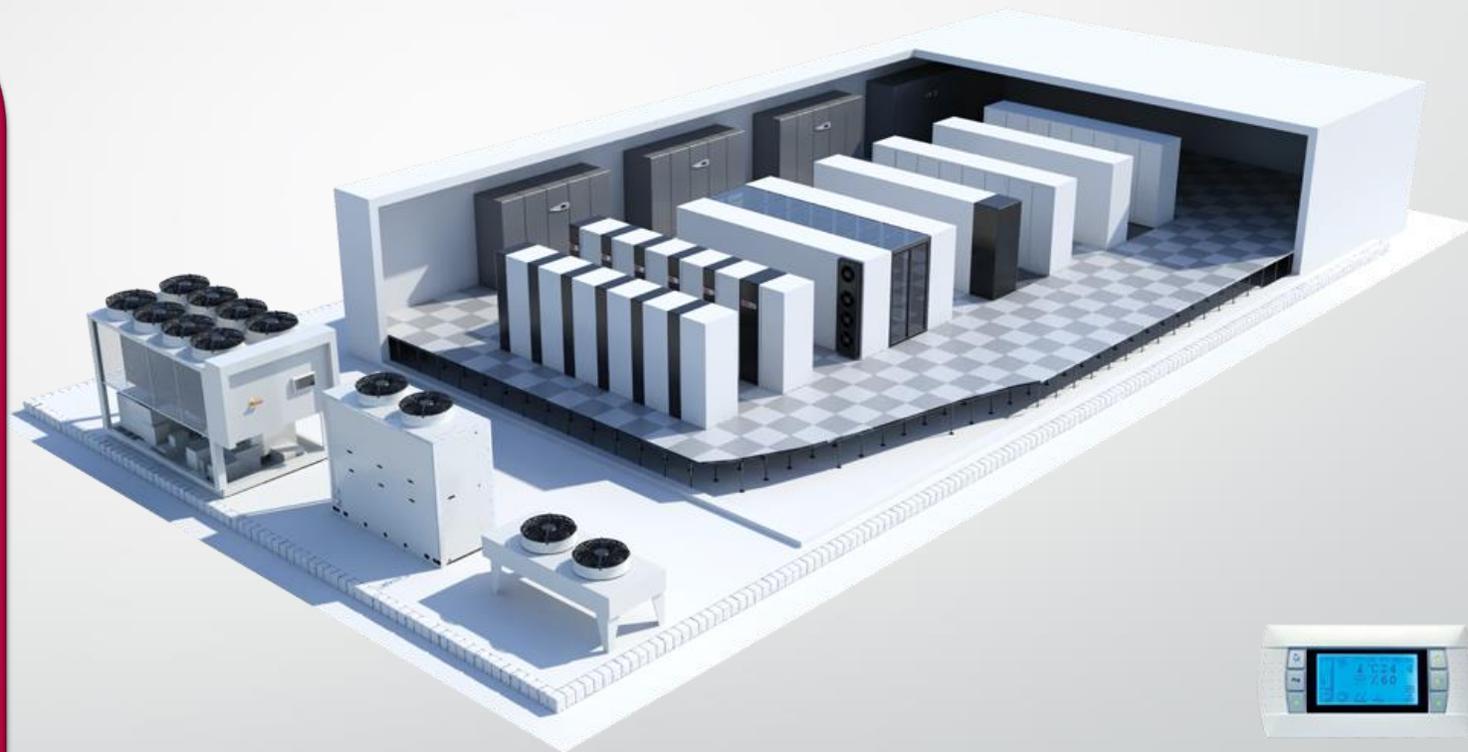
Собственная инфраструктура

Клиентам
предоставляется
удаленный доступ к
своей или взятой в
аренду
инфраструктуре



Аренда у дата-центра

Сервис-провайдер арендует у дата-центра физические или виртуальные мощности с инфраструктурным ПО, самостоятельно добавляет дополнительное ПО и предоставляет удаленный доступ клиентам



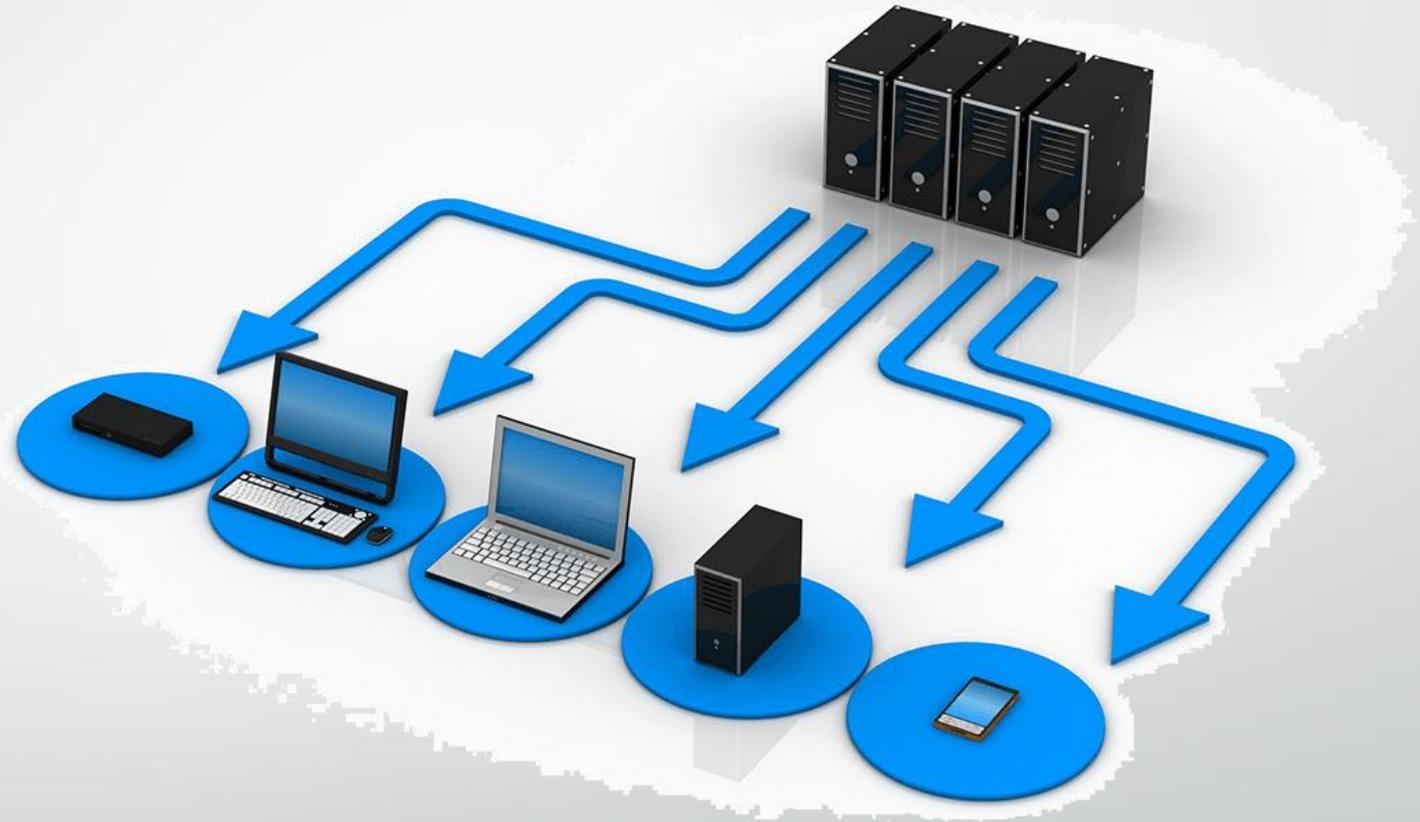
Сдача инфраструктуры в аренду

Клиентам физически
передается инфраструктура,
принадлежащая или
арендованная сервис-
провайдером



Инфраструктура клиента

Сервис-провайдер устанавливает и обслуживает программное обеспечение на инфраструктуре, принадлежащей клиенту и расположенной на его территории



Для лицензирования своей организации

Microsoft

Дистрибьютор
Softline

ИП - Инсорсер

Юридическое лицо 1

Юридическое лицо 2

Юридическое лицо 3

Microsoft

Дистрибьютор
Softline

ИП - Инсорсер

Юридическое лицо

Кому подходит лицензирование SPLA + CSP

Основные ниши реализации



Поставщики ПО \ Интернет-магазины

Преимущества канала:

- Наиболее выгодный канал поставки облачных решений
- Возможность получения вознаграждений за продажи облачных решений Microsoft
- Возможность продажи как месячных, так и годовых лицензий
- Постоплатная схема работы

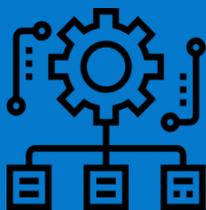
Инструменты



Заказ и управление лицензиями клиентов через платформу самообслуживания



Автоматизированный биллинг клиентов с гибкой настройкой планов обслуживания



Возможность интеграции с платформой для автоматизации процесса продаж



Возможность предоставления доступа клиенту для управления собственными подписками

Основные ниши реализации



Дата центры

Сценарии:

- Организация IaaS, PaaS, SaaS сервисов с использованием ПО Microsoft
- Базы данных (SQL) – как услуга
- Создание и лицензирование частных облаков
- Размещение ПО Microsoft клиентов на виртуальных ресурсах дата-центра
- Долицензирование клиентов использующих colocation-услуги

Инструменты



Практически весь ассортимент локальных продуктов Microsoft



Повышения качества SLA за счет использования услуг резервирования Azure



Мультифакторная аутентификация Azure

Основные ниши реализации



Телеком и Интернет-провайдеры

Сценарии:

- Предоставление услуг собственных дата центров.
- Диверсификация бизнеса с использованием обширной сегментированной клиентской базы.

Инструменты



Наиболее популярное предложение для допродажи – приложение Office



Azure Stack – локальный Azure



Услуги потоковой трансляции цифрового мультимедиа



Exchange для услуг бизнес-почты

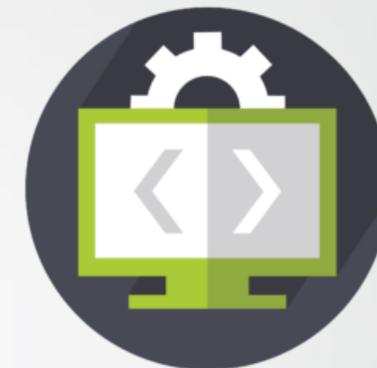


Архивирование локальных приложений и данных в облаке



Услуги предоставления хостинга для веб-сайтов и веб-приложений.

Основные ниши реализации



Разработчики ПО (ISV)

Сценарии:

- SaaS-услуги доступа к вашему ПО использующему Windows Server или SQL
- Создание уникальных решений на базе ПО Microsoft
- Ресурсы Azure для хостинга ваших решений
- Возможность тестирования ресурсоёмких приложений без развёртывания дорогостоящей IT инфраструктуры

Инструменты



API (анализ текста,
распознавание речи, лиц,
изображений)



Среда разработки и
тестирования Azure



R-Server и базы данных SQL



Непрерывная интеграция и
непрерывное развертывание



Azure IoT



Оказание SaaS-услуг



Azure Machine Learning

Основные ниши реализации



Аутсорсеры и системные интеграторы

Сценарии:

- Включение права доступа к ПО Microsoft в состав услуг аутсорсинга.
- Установка ПО Microsoft на инфраструктуру клиента.
- Управление инфраструктурой клиентов с помощью System Center.
- Возможность выхода на рынок Enterprise-клиентов с конкурентным предложением.



Предотвращение неполадок
с помощью диагностического
обслуживания



Практически весь
ассортимент локальных и
облачных продуктов
Microsoft



Azure Log Analytics



Линейки продуктов Dynamics 365



Обширный перечень продуктов
обеспечения безопасности (EMS,
SPE, Intune, RMS)

Основные ниши реализации



Любые другие организации

Сценарии:

- Предоставление услуг облачной инфраструктуры
- Предоставление услуг доступа к программному обеспечению

➤ Бизнес центры



- Сдача в аренду готовых рабочих мест



- Сдача в аренду локальной и облачной инфраструктуры.



- Возможность предоставления дополнительных вычислительных мощностей

➤ Франчайзинговые сети



- Единый IT стандарт для всей сети



- Аналитика работы всей франчайзинговой сети в режиме реального времени

➤ Банки и консалтинговые компании



- Допродажа ПО для бизнеса



- Технологии блокчейн



- Глубокая бизнес-аналитика

Почему Softline?

Платформа автоматизации (Active Platform)



Настройка способа предоставления доступа заказчика к продукту



Управление процессом размещения и отключения подписок

Личный кабинет заказчика (по желанию)



Контроль состояния подписок и история заказов



Информация о потребленных ресурсах



Возможность добавлять свои сервисы



Управление ценами



Управление расчетами

и многое другое

Специализированный портал подготовки отчетов по SPLA:



Предоставление
ежемесячный отчетов



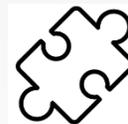
Информация о
контрактах



Счета на оплату



Актуальные прайс -
листы



История заказов



Новости



Библиотека
обучающих
материалов

<http://spla.softline.ru>

Как стать CSP T2 и SPLA - партнером?

1

Зарегистрировать компанию как участника партнерской программы Microsoft (MPN - если это не было сделано ранее).

2

Заполнить анкету.

3

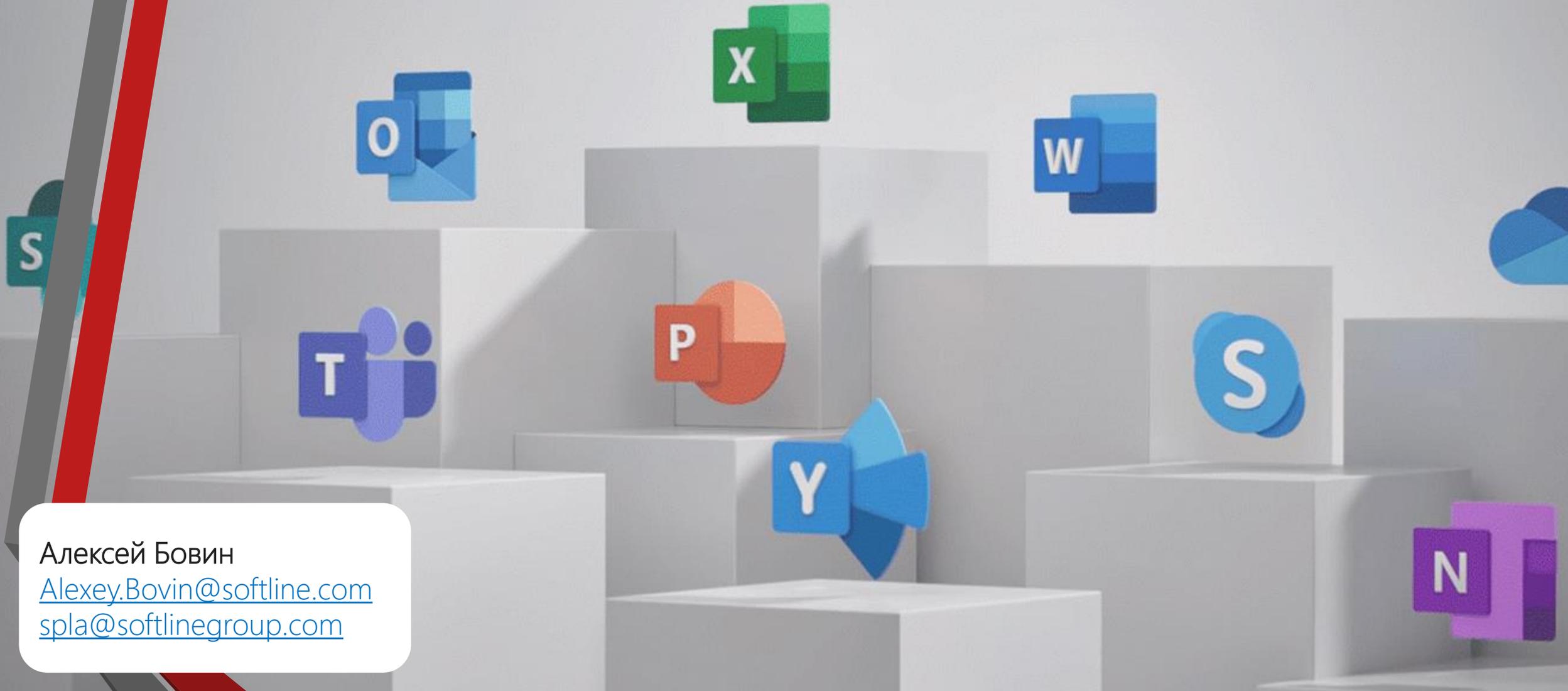
Подписать подготовленный комплект документов с Microsoft и Softline.

ВСЕ ПРОСТО!

- Форма собственности юр. лица не важна
- Плата за участие не взимается
- Сертифицированные сотрудники не требуются



Спасибо за внимание!



Алексей Бовин

Alexey.Bovin@softline.com

spla@softlinegroup.com