



MICROSOFT SPLA И AZURE: НАЧАТЬ БИЗНЕС ЕЩЕ НИКОГДА НЕ БЫЛО ТАК ЛЕГКО ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА РАБОТЫ SOFTLINE В КАЧЕСТВЕ SPLA- РЕСЕЛЛЕРА БОЛЕЕ 250 КОМПАНИЙ ПОСТРОИЛИ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС, ПРЕДЛАГАЯ СВОИМ КЛИЕНТАМ УСЛУГИ ДОСТУПА К ПРОДУКТАМ MICROSOFT ПО МОДЕЛИ SAAS И IAAS. СРЕДИ ЭТИХ КОМПАНИЙ НЕ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ ИГРОКИ ТЕЛЕКОМ-СЕКТОРА, ЦОДЫ И СИСТЕМНЫЕ ИНТЕГРАТОРЫ, НО И НЕБОЛЬШИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И СТАРТАПЫ, КОТОРЫЕ СМОГЛИ ЗАНЯТЬ СВОЮ НИШУ НА РЫНКЕ БЛАГОДАРЯ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ОБЛАЧНОГО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ. С ПОЯВЛЕНИЕМ ПЛАТФОРМЫ MICROSOFT AZURE ПОСТРОИТЬ СВОЙ SPLA- БИЗНЕС СТАЛО ЕЩЕ ПРОЩЕ!

Согласно условиям программы SPLA, для того чтобы начать предоставлять клиентам услуги доступа к продуктам Microsoft и решениям на их основе, компании достаточно выполнить два простых шага: 1) зарегистрироваться в программе Microsoft Partner Network, 2) подписать комплект документов с Microsoft и Softline.

После выполнения этих условий компания получает доступ к необходимым лицензиям и начинает оказывать услуги клиентам.

Простота первых шагов в облачном бизнесе по программе SPLA дополняется лояльной финансовой политикой Microsoft: для работы по SPLA не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение и авансовые платежи, а минимальный платеж вводится только после шести месяцев работы по программе. Однако для предоставления услуг по SPLA компании все же требуется оборудование, на котором будут развернуты облака или собственные IT-решения на базе ПО Microsoft, — этот пункт может требовать значительных инвестиций, особенно для небольших организаций: оборудование придется либо покупать, либо арендовать. Именно эту проблему позволяет решить использование облачной платформы Microsoft Azure.

ПРЕИМУЩЕСТВА MICROSOFT AZURE

Это открытая и гибкая облачная платформа, которая позволяет оперативно развертывать приложения в рамках глобальной сети из ЦОДов под управлением Microsoft. Платформа обеспечивает созда-

ние, внедрение, масштабирование приложений и управление ими с использованием различных языков программирования, инструментов и рабочих сред. Для развернутых в Azure сервисов гарантируется поддержка в режиме 24x7 с доступностью в 99,95% и круглосуточный мониторинг работоспособности служб. При этом оплата задействованных ресурсов может совершаться по факту использования: компания, работающая с Microsoft Azure, рассчитывается только за те мощности, которые действительно были задействованы для развертывания необходимых ей сервисов.

В рамках работы по программе SPLA компания может использовать развернутую в Microsoft Azure инфраструктуру как сервис и уже на ее основе развертывать конкретные продукты для своих клиентов. Например, компания может взять виртуальный Windows Server из Microsoft Azure, поставить на него Microsoft Office и предоставлять клиентам удаленный терминальный доступ к услуге с условным названием «Доступный Office». Тем самым компания обеспечит клиента пакетом офисных приложений, который будет не просто полнофункциональным, доступным из любого места, где есть Интернет, и оплачиваемым по факту использования — такой продукт сможет легко и надежно масштабироваться пропорционально запросам клиента благодаря неограниченным ресурсам публичного облака Microsoft Azure и принципам облачного лицензирования по SPLA. При этом

Программа SPLA — это единственная программа Microsoft, которая позволяет компании реализовать модель Pay-as-you-go, то есть оплачивать только то программное обеспечение, которое действительно использовалось в тот или иной момент времени. Тем самым SPLA помогает зарабатывать компании и экономить конечному пользователю (клиенту). По SPLA можно предоставлять услуги доступа к IT-решениям компании, работающим на базе ПО Microsoft, сдавать в аренду рабочие станции и сервера с ПО Microsoft, создавать частные, публичные и гибридные облака.

Перечень продуктов, которые могут быть установлены на виртуальный сервер из Microsoft Azure, можно уточнить у специалистов Softline. Все доступные для установки продукты лицензируются по модели «на пользователя» (Subscriber Access License, SAL).

сама компания будет освобождена от значительных издержек: вместо вложений в приобретение ПО потребуются лишь ежемесячные отчисления за те лицензии, которые использовались для предоставления услуг (в нашем примере — лицензии Microsoft Office и Windows Remote Desktop), а вместо затрат на поддержку инфраструктуры — ежемесячные отчисления за фактически задействованные мощности для развертывания Windows Server в Microsoft Azure.

SPLA + ПЛАТФОРМА MICROSOFT AZURE

Это сочетание открывает новые возможности не только для небольших или начинающих компаний, строящих бизнес в облаках. Благодаря такому сочетанию опытный сервис-провайдер может обеспечить потребности клиента во время пиковых или сезонных нагрузок без лишних затрат: вместо покупки или аренды дополнительного железа сервис-провайдеру достаточно воспользоваться дополнительной инфраструктурой, развернутой в Microsoft Azure. Так, к примеру, сервис-провайдер может преимущественно использовать для оказания услуг SQL Server, раз-

вернутый на своем оборудовании и подлежащий отчету за фактическое использование в соответствии с прайсом программы SPLA. А при пиковых или сезонных нагрузках у клиента — добавить необходимые мощности ЦОДов Microsoft, воспользовавшись SQL Server, развернутым в Microsoft Azure и требующем повременной оплаты фактического использования. Таким образом, сочетание SPLA и Microsoft Azure дает сервис-провайдеру большую гибкость и, как следствие, позволяет максимизировать прибыль без лишних издержек.

Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline, отмечает: *«Программа Microsoft SPLA продолжает оставаться одной из наиболее востребованных и прибыльных с точки зрения наших партнеров. Так, по итогам последнего года работы общий объем продаж лицензий вырос в два раза по сравнению с предыдущим периодом. Совместное использование SPLA и платформы Microsoft Azure без сомнения будет способствовать увеличению этих показателей, поскольку возможности такой комбинации значимы для любой компании, работающей с облаками».*

Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 2500

Пишите: spla@softline.ru

Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

Тысячи бесплатных программ!

F1CD.ru

Компьютерный портал