

# Лицензирование SPLA в работе операторов связи. История успеха компании «Наука-Связь»

**Лицензирование по программе Microsoft SPLA позволяет оператору связи предлагать клиентам более широкий спектр услуг, сохранять их лояльность, и, как следствие, улучшать финансовые показатели компании. Своим опытом работы по SPLA делится партнер Softline — компания «Наука-Связь», многофункциональный оператор связи, более года использующий в своем бизнесе возможности SPLA-лицензирования.**

Компания «Наука-Связь» оказывает телекоммуникационные услуги самого широкого спектра: от предоставления клиентам каналов связи, телефонии, доступа в Интернет и телевидения до услуг системной интеграции, аутсорсинга биллинга и службы поддержки пользователей, а также размещения оборудования (co-location). Компания сотрудничает как с органами государственной власти и корпоративными клиентами, так и с другими операторами связи и частными лицами.

Присоединившись к программе SPLA в январе 2012-го, «Наука-Связь» получила возможность предлагать своим клиентам услуги доступа к решениям на основе продуктов Microsoft. Сегодня, помимо представленной в облачной инфраструктуре компании полной линейки ПО Microsoft, «Наука-Связь» сдает в аренду IT-оборудование — персональные компьютеры и сервера — с установленными решениями Microsoft. Это позволяет клиентам иметь полностью развернутую IT-инфраструктуру без значительных капитальных вложений.

тнеров корпорации Microsoft в России помогает нам оперативно и корректно работать по программе, гарантируя тем самым надежность наших услуг для конечного пользователя.

В дальнейшем «Наука-Связь» планирует активно увеличивать число клиентов, использующих решения, доступные по программе SPLA.

## SPLA для холдингов, системных интеграторов и независимых разработчиков ПО (ISV)

Сегодня партнерская сеть компании Softline по программе SPLA насчитывает более 200 организаций, которые успешно используют облачные технологии для оказания услуг как внешним, так и внутренним (в случае с холдинговыми структурами) заказчикам. Результаты, достигнутые SPLA-партнерами Softline, говорят сами за себя. Так, ЦОДы отмечают увеличение прибыли от продажи облачных сервисов на десятки процентов; независимые разработчики — рост прибыли компании на 25–30%. Опыт представителей холдинговых структур

## Три шага к новым возможностям

Программа SPLA отличается простыми и понятными правилами участия: для того чтобы стать SPLA-партнером, достаточно выполнить всего три условия.

1. Будущий SPLA-партнер должен быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network. Также необходимо зарегистрироваться на ресурсах Microsoft Pinpoint и Microsoft Hosting Community (при необходимости специалисты Softline помогут пройти все этапы регистрации: окажут консультационную поддержку и вышлют подробные инструкции.)
2. Далее следует заключить партнерское соглашение с корпорацией Microsoft по программе SPLA с помощью специалистов Softline. Соглашение заключается на 3 года и может быть продлено в дальнейшем.
3. Наконец, необходимо заключить договор с компанией Softline. В качестве SPLA Reseller'a Softline осуществляет всестороннюю поддержку SPLA-партнеров, в частности, обеспечивая их взаимодействие с корпорацией Microsoft; проводит регулярные вебинары и семинары; выпускает информационные материалы, помогающие партнерам ориентироваться в сфере облачного лицензирования и специфике предоставления услуг доступа к ПО. Кроме того, Softline обеспечивает своим клиентам и партнерам комплексный подход к облачному лицензированию, предлагая наряду со SPLA аналогичные программы от других вендоров (Citrix, VMware и др.)

После выполнения этих условий SPLA-партнер получает доступ к необходимым лицензиям и может начать развертывать «облака» и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

**Повышение лояльности текущих клиентов и привлечение новых за счет расширения линейки предлагаемых бизнес-услуг — это то, что дает программа SPLA, не требуя при этом начальных инвестиций в ПО и не налагая обязательств по минимуму продаж. Опыт компании «Наука-Связь», как и опыт более чем двухсот наших партнеров, свидетельствует о большой перспективности и прибыльности облачного лицензирования: как показывает практика, при работе по SPLA классические сервис-провайдеры констатируют увеличение прибыли до 50%.**

Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline

Данными услугами уже воспользовался ряд клиентов компании, среди которых — редакция газеты «Вечерняя Москва» и ИД «Комсомольская Правда».

По словам технического директора ООО «Наука-Связь» Андрея Петрова, в решениях, предлагаемых компанией своим заказчикам, сегодня широко применяются продукты корпорации Microsoft. «За счет предоставления сервисов по программе SPLA мы смогли предложить нашим ключевым клиентам более широкий спектр услуг, сохранить их лояльность, что, в конечном итоге, положительно отразилось на финансовых показателях нашей компании. А всесторонняя поддержка Softline как одного из крупнейших пар-

тнеров свидетельствует, что внедрение технологии удаленных рабочих столов позволяет заметно снизить стоимость поддержки рабочего места сотрудника, а сервисно-ориентированное потребление IT — значительно оперативнее реагировать на любые изменения в инфраструктуре холдинга.

Перечень SPLA-партнеров Softline не ограничивается компаниями телеком-сектора. Поскольку программа SPLA выгодна фактически для любой деятельности, связанной с предоставлением услуг на основе ПО Microsoft, в числе SPLA-партнеров Softline присутствуют такие организации, как:

- компании, стремящиеся перейти на сервисноориентированную модель

потребления IT: крупные холдинги с разветвленной структурой, в том числе включающей неаффилированные лица; компании, в которых часто меняются юридические лица; организации, в которых часто меняется количество сотрудников;

- компании, желающие расширить свой бизнес за счет актуального направления — предоставления ПО в аренду: телекомкомпаний и операторы связи, интернетпровайдеры и webхостеры;
- системные интеграторы и IT-аутсорсеры, желающие предлагать своим заказчикам решения на основе облачных технологий; компании, сдающие IT-оборудование в аренду;
- независимые разработчики ПО (ISV), предлагающие клиентам услуги доступа к своим решениям на основе продуктов Microsoft по модели SaaS.

## Контакты

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](mailto:spla@softline.ru)

Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>