

# Канал лицензирования Microsoft OLP закрыт. Как теперь продавать лицензии Microsoft ?

Алексей Дедусенко

Алексей Бовин

Группа по работе с сервис-провайдерами

[Alexey.Dedusenko@softline.com](mailto:Alexey.Dedusenko@softline.com)

[Alexey.Bovin@softline.com](mailto:Alexey.Bovin@softline.com)



## Анонс:

- Канал OLP закрыт! Что дальше делать партнёрам?
- Канал продаж Microsoft CSP T2
- Канал продаж Microsoft SPLA



Канал OLP закрыт! Что дальше?

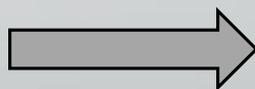
Количество партнёров до 1 июля 2019 года



> 3000+

С 1 июля 2019 года программа Open Licensing (OLP) перестала существовать как отдельная программа лицензирования и была внедрена в программу Open Value. Теперь в Open Value включена возможность покупать лицензии без SA (license only) и лицензии для академических заказчиков.

Количество партнёров после 1 июля 2019 года



≈ 60

# Партнерские программы (схема работы и пул продуктов)

## Схема поставки



## Пул продуктов (примеры)

CSP T2		SPLA	
Облака Microsoft	Локальные приложения	Локальное серверное ПО	Локальные приложения <i>(при сдаче в аренду работ анций)</i>
	Office 365 Microsoft 365  	Office 365 <b>Business / Pro Plus</b> Windows 10 <b>E3 / E5</b> Visio  Project	Office  Project Visio
		Windows Server  SQL Server Exchange Server  System Center  Office Visual Studio  Project	
		<b>Скоро</b> Windows Server <b>и</b> SQL Server	



Канал продаж Microsoft CSP T2

# 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 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

Гибкость использования

- Возможность ежедневного изменения количества потребляемых продуктов при использовании ежемесячных подписок.

# 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

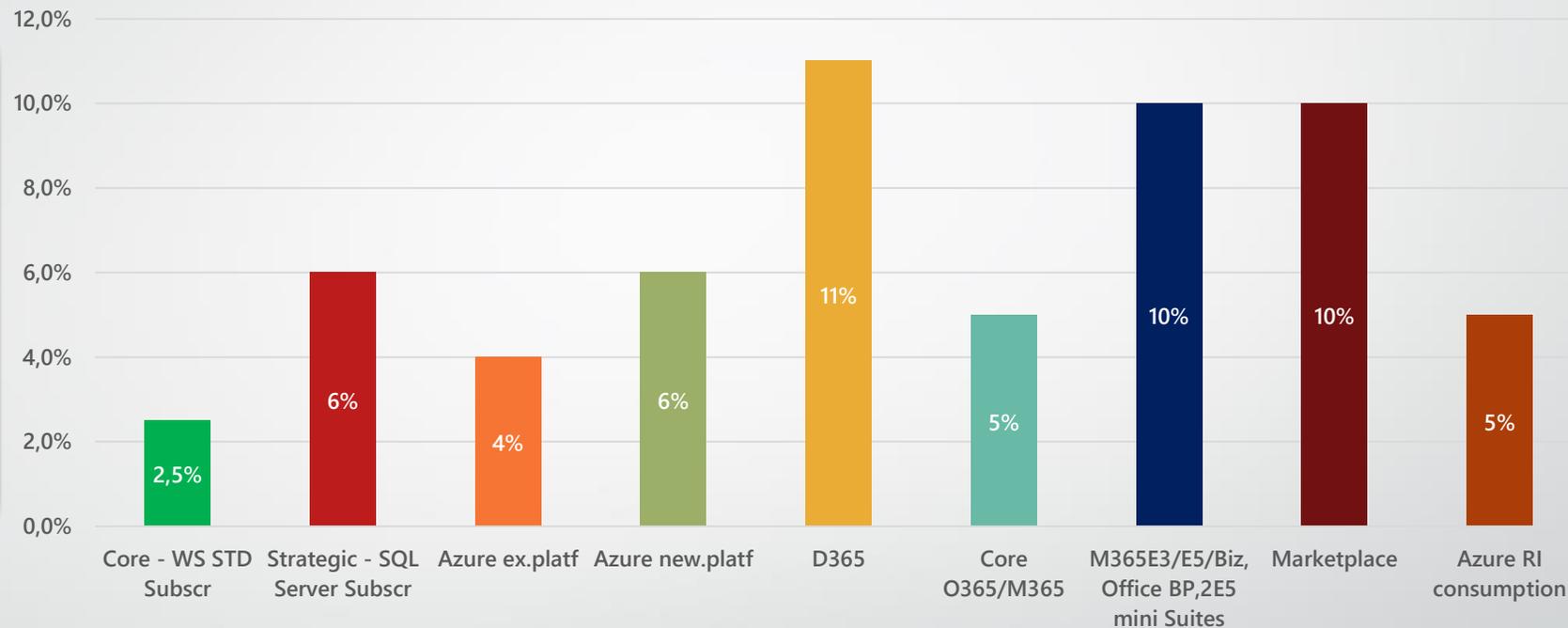
Локальная установка

- 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%

Softline CSPT2 Rebate Q2-Q4



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

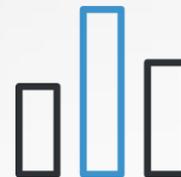
# Платформа автоматизации (Active Platform)



Настройка способа предоставления доступа заказчика к продукту



Контроль состояния подписок и история заказов



Информация о потребленных ресурсах



Управление ценами



Управление расчетами

Управление процессом размещения и отключения подписок



Личный кабинет заказчика (по желанию)



Возможность добавлять свои сервисы

и многое другое



Канал продаж Microsoft SPLA

## 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



## Пользовательские приложения



# 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

# Способы предоставления доступа к ПО - Серверы:

## 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

# Способы предоставления доступа к ПО

## Сдача рабочей станции в аренду

Сервис-провайдер имеет право сдавать рабочие станции с предустановленным ПО в аренду, в случае если:

- рабочие станции принадлежат или арендованы сервис-провайдером;
- на рабочей станции установлена профессиональная ОС (Win 7 Pro, Win 8 Pro, Win 10 Pro), приобретенная по каналу OEM/OLP;
- к основному SPLA-соглашению подписано дополнение K04.

В дополнение на рабочую станцию могут быть установлены приложения Office, Visio, Project.

## 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

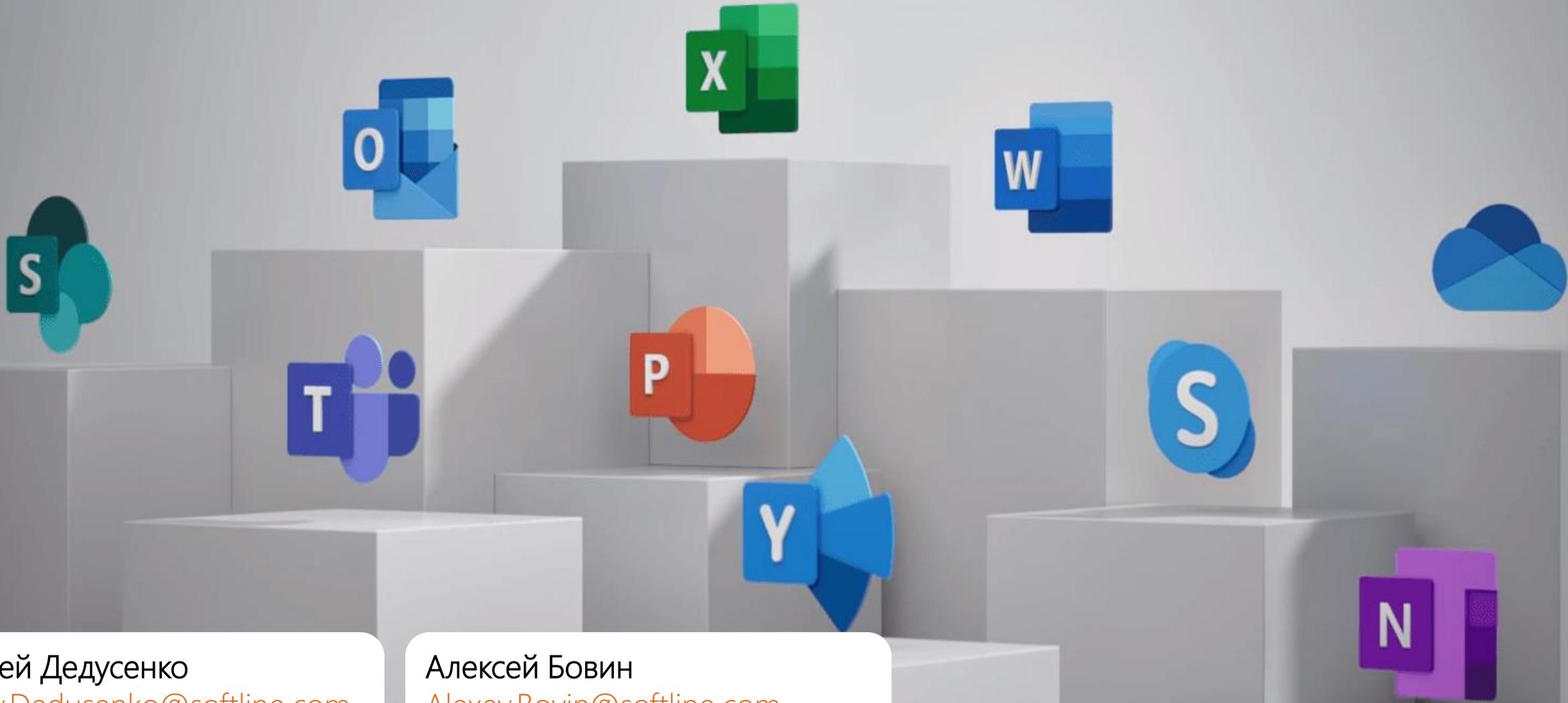
Подписать подготовленный комплект документов с Microsoft и Softline.

### ВСЕ ПРОСТО!

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



# Спасибо за внимание!



Алексей Дедусенко

[Alexey.Dedusenko@softline.com](mailto:Alexey.Dedusenko@softline.com)  
[spla@softline.ru](mailto:spla@softline.ru)

Алексей Бовин

[Alexey.Bovin@softline.com](mailto:Alexey.Bovin@softline.com)  
[spla@softline.ru](mailto:spla@softline.ru)