

## Публичное «облако»: шаг к новому бизнесу

Все больше компаний проявляет интерес к «облачным» технологиям. Получить доступ к зарекомендовавшим себя IT-инструментам, использовать их с максимальной гибкостью и контролем и не выделять под это «астрономический» бюджет — привлекательная возможность, актуальная для любой компании в любой финансово-экономический период. Но это преимущественно относится к компании-пользователю информационными технологиями. А как обстоят дела с сервис-провайдерами, хостерами, аутсорсерами?

Как известно, все новое вызывает и известные опасения: будет ли «облачное» предложение востребовано на рынке, скоро ли окупятся новые технологии? Ниже рассказано, как можно легко и выгодно предоставлять «облачные» услуги по программе Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA).

### «Облако» как оно есть

«Облачные» технологии — любые программы, платформы и инфраструктура, которые не приобретаются пользователем в собственность, а арендуются. «Облако» позволяет использовать и оплачивать только то ПО или оборудование, которое действительно необходимо клиенту. Доступ к программам, платформам или инфраструктуре осуществляется через Интернет или интранет, то есть с максимальной оперативностью и без привязки к конкретному рабочему месту или физическому местонахождению пользователя. При этом клиент получает возможность просто работать с данными, не заботясь о покупке аппаратных и программных средств, а также о стабильности и корректности их функционирования: решение этих задач переходит к поставщику услуг. Таким образом, «облако» позволяет оптимизировать не только финансовые расходы, но и нагрузку на технический персонал, отвечающий за работу используемого решения.

«Облачные» технологии помогают работать с ПО, оборудованием и инфраструктурой рационально, в зависимости от текущего положения дел и потребностей. Принято различать два типа «облаков»: частное (private cloud) и публичное (public cloud). Разница между ними в том, что в первом случае провайдер обособляет ресурсы под конкретного клиента, а во втором они выделяются под несколько организаций.

### Публичное «облако» — удобная база для полезных сервисов

Как отмечено выше, провайдер, не обособляя оборудование или ПО для каждого конкретного заказчика, может создать одно общее «облако», работать с которым будут все желающие компании. Как правило, компаниями-поставщиком «облака» выступают сервис-провайдеры, аутсорсинговые, хостинговые и телеком-компании, предлагающие услуги

хранения данных или развертывания сайтов и масштабируемых информационных систем. Что касается заказчиков, то это, главным образом, представители среднего и малого бизнеса (менее 100 серверов в компании), которым невыгодно и нецелесообразно создавать собственное «облако». Именно благодаря публичным «облакам» компании СМБ получают возможность работать с решениями корпоративного сектора, полноценно используя их возможности и не увеличивая IT-бюджет. Таким образом, при минимальных начальных инвестициях компании получают апробированное решение для роста эффективности бизнеса и, что также немаловажно, делают вклад в собственный имидж.

Сегодня наиболее популярные продукты в публичном «облаке» — почтовый сервис на базе Microsoft Exchange Server, портал на базе Microsoft SharePoint и CRM-система на базе продуктов Microsoft Dynamics на основе Microsoft Dynamics CRM.

**Почтовый сервис на базе Microsoft Exchange Server** — именно услуга, а не сама почта как продукт. Что такое почта от Microsoft для конечного пользователя? Прежде всего, это надежный и полнофункциональный инструмент для организации внешней и внутренней коммуникации, а также для обеспечения эффективной совместной работы в рамках самой организации. Сохранность ключевой информации, единая телефонно-адресная книга, синхронизация данных, мобильный доступ к почте в любое время и из любой точки мира, а также единое доменное имя для почтовых адресов всех сотрудников и служб компании — вот неполный перечень возможностей, предоставляемых почтовым сервисом.

**Сервис-портал на базе Microsoft SharePoint**, одного из популярнейших продуктов для построения портала, позволяет предоставить заказчикам не просто решение для внутреннего использования, но и инструмент для организации удобной работы с партнерами и клиентами, надежность которого обеспечивается политиками доступа и конфиденциальности.

**«Облачная» система взаимодействия с клиентами на базе Microsoft Dynamics CRM** — предложение, которое позволяет охватить значительный сег-

мент отечественного рынка, где традиционно высок спрос на качественные и доступные CRM-системы для групповой работы с заказчиками и клиентами.

Все решения, выводимые в «облако», обладают тем же полноценным функционалом, что и «стандартное» ПО, приобретаемое в собственность. Однако только в «облачном» исполнении они становятся доступными для большинства компаний СМБ-сектора.

Таким образом, делая шаг в сферу «облачного» бизнеса, можно не только рассчитывать на большое количество потенциальных клиентов, но и реализовать индивидуальный подход к заказчикам, создав уникальный продукт. Какой бы сервис вы ни предоставляли, будь то почтовые услуги, портал или CRM, его можно дополнить «бонусным» функционалом: например, интегрировать почту в коллекцию продуктов SharePoint.

### Сделайте шаг в «облако» вместе с Softline

Начать новый бизнес или расширить перечень предлагаемых услуг, перейти к работе с «облачными» технологиями, позволяет программа лицензирования SPLA — единственная программа Microsoft в России, позволяющая лицензировать «облачные» решения. Стать SPLA-партнером и начать разворачивать «облако» для клиентов просто — достаточно выполнить три условия.

1. Для получения доступа к лицензированию в рамках программы необходимо заключить партнерское соглашение SPLA с корпорацией Microsoft. При этом компания-поставщик должна быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Program и сообщества Hosting Community либо иметь статус Microsoft Certified Partner.

2. Далее следует заключить партнерское соглашение по SPLA с помощью реселлера — компании Softline. Соглашение заключается на 3 года и может быть продлено в дальнейшем.

3. После заключения соглашения SPLA у компании-поставщика есть 90 дней, необходимые для развертывания бизнеса. В этот период компания может предоставлять Softline нулевые отчеты по использованным лицензиям.

Сделайте шаг в «облако», и ваш бизнес станет продуктивнее и успешнее.

### 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. 0158

Пишите: [spla@softline.ru](mailto:spla@softline.ru)

<http://soft.softline.ru/spla>