

Переход

Навязанный тренд
или экономическая
эффективность?

Наступило время трансформации видения облачного бизнеса. И если ранее отказ от перехода в облака был вполне оправдан страхами о недостаточной защищенности данных и неуверенностью в актуальности облачных продуктов на рынке, то теперь динамика спроса и предложения на облачные услуги и сервисы говорит сама за себя.

В ОБЛАЧНЫЙ БИЗНЕС:

Объем рынка облачных услуг в России оценивается в 20,5 млрд рублей, а к 2018 году, по прогнозу аналитиков, составит 32 млрд рублей. Спрос на облака ежегодно растет в среднем на 28%.

Если вы еще не вышли на облачную дистанцию, то это означает лишь то, что вы осознанно, изо дня в день, теряете свои позиции на рынке и даете карт-бланш конкурентам на захват вашей клиентской базы.

Пока вы не продаете облачные сервисы, решения и мощности или не уделяете особое внимание коммерчески целевым возможностям их использования, это делает конкурент, обеспечивая вашу целевую аудиторию полным пакетом необходимого здесь и сейчас.

Для перехода в экономически эффективную модель облачного бизнеса, приступите к тактическим действиям.

Для начала выберите свою нишу, вендора облачных решений и партнера – надежного акселератора, который поможет начать, развиваться, а также обеспечит вас наиболее комфортными условиями взаимодействия с вендором.

Microsoft как вендор

Выбирая Microsoft как вендора вы принимаете решение о сотрудничестве с мировой компанией, способной обеспечить ваш бизнес передовыми технологиями, а вместе с этим – и широкими возможностями входа в клиентскую зону за счет узнаваемости бренда, востребованности решений, высоко квалифицированных служб технической, операционной и методической поддержки. Плюс ко всему, вас приятно удивят выгодные компенсационные условия на ребайтной основе за выполненные сделки и продажи.

Более 80% компаний в России используют решения Microsoft локально, для функционирования внутрифирменных процессов. И у вас есть возможность обеспечить эту аудиторию своим предложением перехода на облачные сервисы с помощью партнерских программ лицензирования Microsoft:

- **SPLA (Services Provider License Agreement)** – для оказания услуг и сервисов на базе ПО Microsoft на основе ежемесячной оплаты как для своих клиентов, так и для себя, при условии выделенного неаффилиро-

ванного юридического лица (собственного департамента ИТ);

- **CSP (Cloud Solution Provider)** — для перепродаж облачных продуктов Microsoft, таких как Azure, Dynamics 365 и Office 365 с помесечной оплатой, а также для создания на их основе собственных предложений.

СЦЕНАРИИ ПРИМЕНЕНИЯ, или зачем вам и вашим клиентам нужны облака?

- 1.** Стратегический захват доли рынка и пополнение клиентского портфеля.
- 2.** Сокращение затрат на ИТ и оптимизация расходов на ПО внутри компании.
- 3.** Ускорение запуска проектов и вывода новых продуктов.

Выход в облака — это долгосрочная стратегия расширения клиентского портфеля с накопительным ростом прибыли в перспективе.

Microsoft SPLA и CSP как преимущественное вооружение для выхода в облака

Когда уже есть своя облачная мощь: ЦОДам и телеком-операторам

Самое важное для ЦОДа — это загруженность и эффективность созданной инфраструктуры и, как следствие, бесперебойность процессов в результате. Уделяя особое внимание отказоустойчивости серверных ресурсов, ваш бизнес заботится не только о себе, но и о своих клиентах, ведь основной доход он получает именно от них.

Получается, любой сбой, простой или недозагруженность ваших мощностей влечет за собой потерю прибыли.

А что, если у вас будет возможность не зависеть от этих рисков и обладать некой подушкой безопасности в виде расширенного бизнес-меню с новыми позициями услуг, которые ежемесячно приносят прогнозируемую долю прибыли?

Согласитесь, хорошо, когда имеется парашют, но куда лучше, когда есть еще и запасной.

С помощью SPLA и CSP-программ вы сможете:

- предоставлять доступ клиентам к серверам и виртуальным машинам с установленным ПО Microsoft как на собственных мощностях, так и на оборудовании заказчика;
- оказывая colocation-услуги, устанавливать на серверы заказчиков любое ПО Microsoft, включая его в состав услуг;
- разворачивать SaaS-услуги с использованием продуктов Exchange, SharePoint, Skype For Business, SQL и Dynamics;
- организовывать доступ к удаленным рабочим столам;
- создавать выделенные частные облака с индивидуальным набором ПО под каждого клиента;
- обеспечивать клиентов с повышенными требованиями к отказоустойчивости услугами, доступными на платформе Azure;
- удаленно разворачивать решения Office 365 на рабочих станциях заказчиков.

Для тех, кто создает прогресс: разработчикам ПО

Для разработчиков программного обеспечения наиболее актуально применение программ SPLA и CSP как симбиозного решения Modern licensing.

Заключив соглашения SPLA и CSP, вы сможете:

- разворачивать Windows Server и SQL Server на ваших или арендованных серверах по SPLA и использовать их для оказания услуг предоставления доступа к вашему ПО по модели SaaS;
- создавать свои уникальные решения для различных ОС с помощью среды разработки, доступной в программе CSP;
- мгновенно получать необходимые мощности с гарантированной отказоустойчивостью для тестирования разработанных решений при минимальных затратах благодаря решению Azure;
- подключаться к сотням источников информации, упрощая методы ее обработки с возможностью проведения динамического анализа, а также интегрировать готовые аналитические инструменты в свои приложения и многое другое.

А за счет выгодных условий программы CSP вы сможете еще и **обеспечить себя накопительным доходом с дополнительных продаж облачных решений Microsoft своим заказчикам** как с помесечной оплатой, так и в рамках годовой подписки.

**Для тех, кто знает, как:
ИТ-интеграторам**

Большинство интеграторов изначально ориентируются на проектный тип оказания услуг, ожидая крупные суммы в приход в качестве предоплаты и пост-оплаты за проектные работы, но ежедневно сталкиваются с рядом трудностей, в частности, относительно привлечения новых клиентов, ведь чем дороже услуги, тем дороже обходится трафик новых клиентов из интернет-среды.

Облачное направление может стать для вас не только выгодной точкой входа к новым клиентам, но и двигателем для развития потенциалов вашей текущей базы.

Вы можете действовать поэтапно:

1. В рамках своих текущих проектов обеспечивать заказчиков продуктами Microsoft на основе ежемесячных платежей.
2. Дополнить пакет услуг облачными подписками Office 365.
3. Далее научиться реализовывать услуги по миграции и интеграции данных.
4. Обеспечивать клиентов расширенным пакетом SLA, добавив в него пункт об оказании технической или консультационной поддержки по используемым продуктам Microsoft.
5. Оказывать услуги по анализу состояния лицензирования в компании.
6. И наконец, реализовывать услуги по созданию облачной ИТ-инфраструктуры, ее развитию и поддержке, расширяя тем самым свое проектное предложение.

В результате вы получаете стабильную статью дохода, которая дает не только рост прибыли, но и привлекает новых клиентов, удерживает действующих и, самое главное, является конкурентным преимуществом, которым в будущем вы сможете

оперировать, говоря о значимости вашего облачного предложения.

**Для тех, кто лучше других умеет считать:
ритейлу, банкам и консалтерам**

Посмотрите на свою клиентскую базу. Сколько там клиентов, десятки или сотни тысяч? И это только действующие, верно? Понимаете ли вы, что это ваш главный актив, и нужно работать над усилением его монетизации?

Отвечая «Да», мы задаем следующий вопрос – «Как?»

У вас есть перспективная возможность обзавестись эталонным конкурентным преимуществом, предлагая своим клиентам в качестве бонуса за ту или иную сделку (предположим, тестовый период на 1 месяц на сервисы пакета Office 365 в рамках маркетинговой кампании), а по истечении льготного периода – рекомендовать оформлять подписку через вас, используя текущий уровень доверия клиента к качеству ваших сервисов и профессионализму ваших сотрудников.

А если учесть возможность активации Office 365 на 5 устройствах по цене одной лицензии, то вы не только зарабатываете на, казалось бы, совершенно не связанном с вашим бизнесом продукте, но и оказываете клиентам помощь и заботу, которые так ценны в наше время.

Этот маркетинговый ход будет оправдан, когда применив данный сценарий, вы увидите не только прирост в обороте финансовых средств, но и положительную динамику клиентской базы. Ваши клиенты будут регулярно приносить дополнительный доход с ежемесячных подписок на ПО Microsoft. «Отвалившихся» клиентов станет меньше, потому что, предлагая комплексные и многогранные решения, вы не даете клиенту даже повода думать о переходе к другому поставщику услуг. Повысится уровень лояльности клиентов, а значит, и объем новых запросов по рекомендациям тоже увеличится.

А еще появятся предпосылки к развитию нового для вас, но при этом очень прибыльного направления ИТ-услуг, например, в рамках SLA-поддержки или премиум-условий по карте Black Edition MasterCard.

Microsoft Partner

- Gold Management and Virtualization
- Gold Messaging
- Gold Business Intelligence
- Gold Small Business
- Gold Collaboration and Content
- Gold Communications
- Gold OEM
- Gold Software Asset Management
- Gold Volume Licensing
- Gold Mobility
- Gold Server Platform
- Gold Devices and Deployment
- Gold Application Integration
- Gold Midmarket Solution Provider
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Identity and Access
- Silver Application Development
- Silver Hosting
- Silver Learning
- Silver Project and Portfolio Management
- Silver Data Platform

Если вы еще не вышли на облачную дистанцию, то это означает лишь то, что вы осознанно, изо дня в день, теряете свои позиции на рынке и даете карт-бланш конкурентам на захват вашей клиентской базы.

Не заикливайтесь на своем продукте, **думайте о своем клиенте**. Вы работаете с предпринимателями, основную часть из которых составляют руководители компаний уровня SMB. Это **люди, которые не хотят тратить время и ресурсы на поиск решений, не хотят выбирать между**

всех юридических лиц компании по наиболее выгодным ценам и единым условиям. Плюс ко всему, ваш департамент ИТ сможет работать с едиными информационными ресурсами и очень гибко управлять затратами и уровнем потребления лицензий.

Программы SPLA и CSP предоставляют возможность централизовать закупки для всех юридических лиц компании по наиболее выгодным ценам и единым условиям.

1000 одинаковых поставщиков, не хотят выискивать за вас ваши преимущества. Они хотят получить **все необходимое здесь и сейчас по выгодной цене**.

С хорошим объемом клиентской базы и умением считать экономическую эффективность у вас на руках все карты для выхода в облака. Осталось выложить их на стол и забрать свой выигрыш.

Действуйте, пока «Точка» банк не переманил всех клиентов на свою сторону. Причем тут «Точка»? Это единственный банк в России, который уже стал окном продаж Microsoft Office 365 для своих клиентов.

Для оптимизации расходов на лицензирование: управляющим компаниям и ИТ-департаментам в ГК

В структуре вашей компании присутствуют неаффилированные юридические лица, которые используют ПО Microsoft, и вы считаете, что вынуждены приобретать отдельные лицензии для каждой организации?

Скорее да, чем нет, а жаль. Ведь частую такой формат приводит к бесконтрольному объему разрозненных закупок программного обеспечения по разным каналам лицензирования, а значит, к существенным переплатам, проблемам с организацией работы в едином домене и дорогостоящим рискам недолицензирования в случае проведения проверок контролирующими органами.

Программы SPLA и CSP предоставляют **возможность централизовать закупки для**

С помощью CSP и SPLA вы можете:

- минимизировать затраты на ПО за счет работы по партнерским ценам и отсутствия необходимости в стандартизации;
- управлять набором и количеством лицензий и оперативно реагировать на любые изменения потребляемых ресурсов за счет гибкой модели лицензирования;
- обеспечить работу всех неаффилированных компаний в единой среде;
- прогнозировать ежемесячные расходы на ИТ для ваших компаний и значительно упростить управление ИТ-ресурсами в целом.

Softline как партнер

Выбирая Softline в качестве партнера, вы выбираете лидера и глобального поставщика ИТ-решений и сервисов на рынках России, СНГ, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии.

Мы хорошо понимаем, как перевести бизнес-процессы в облако целиком или частично, получив от миграции максимальный выигрыш. Наш среднегодовой рост за последние 10 лет составляет 27%, а в разрезе облаков – более 104% за последние 5 лет.

С 2010 года мы являемся одним из крупнейших SPLA-реселлеров, а CSP-дистрибьютором стали с момента выхода программы CSP на рынок. И с этого момента облачные технологии являются основной зоной роста на ближайшие 10 лет как для нас самих, так и для наших партнеров, которым мы регулярно помогаем развиваться в этом направлении.

Softline входит в ТОП-5 крупнейших поставщиков облачных решений 5 лет подряд по версии CNews Analytics и обладает самыми значительными статусами Microsoft Partner, а значит – нам можно доверять.

Как стать партнером Softline и воспользоваться привилегиями CSP и SPLA?

Обратитесь с запросом по телефону

+7 (495) 232-00-23, доб. 2500

или напишите на spla@softlinegroup.com

Получите лучшее предложение для выхода в облака!