

Выгода перехода на CSP для партнера

- Контроль ситуации в заказчике. Возможность влияния

Одной из уникальных особенностей CSP-канала является возможность оперативного отслеживания объема использования служб клиентом. При продаже обычных лицензий (лицензий на серверные продукты, например) ни у партнера, ни у Microsoft не было возможности отследить факт установки и использования продукта (за редкими исключениями, такими, как использование терминальных служб, для которых требовалась специальная активация). В CSP-канале партнер получает возможность посмотреть, как клиент пользуется продуктом. Эту информацию партнер может получить через портал treolancloud.ru.

Теперь у партнера всегда есть повод для разговора с клиентом, чтобы обсудить его опыт использования облачных служб и предотвратить возможное недовольство из-за возникших проблем.

- Вознаграждения за обслуживание заказчика

После активации подписки клиентом MPN ID партнер (числовой идентификатор партнера в партнерской программе Microsoft) автоматически «привязывается» к подписке как Digital Partner Of Record. На основе этой привязки Microsoft будет выплачивать партнеру вознаграждение за потребление клиентом облачных служб.

- Хорошая маржа и рибейт

Скидка по сравнению с ценами в direct-канале зависит от продукта и составляет до 25% процентов по некоторым из них. Кроме маржи, партнер в программе CSP может получать дополнительные вознаграждения уже после продажи. На b2b на странице Программное обеспечение вы найдете описание программ вознаграждения партнеров.

Программа CSP является фокусным для Microsoft каналом продвижения облачных служб. Поэтому партнерам – участникам этого канала предоставляется наилучшая поддержка в продажах и маркетинговом продвижении.