

SMSP Public Sector для партнёров

Весенний сезон – как Майкрософт помогает партнёрам зарабатывать весной 2012

Sergey Dmitriev SMSP PS Partner Lead

1st March 2012

sdmitrie@microsoft.com

+7 903 796 21 83

Программы поощрения партнёров за продажи в сегмент SMSP Public Sector

SMSP Government

- Партнеры со статусом MAGR – **Microsoft Authorized Government Reseller**
<https://partner.microsoft.com/rus/salesmarketingssection/smindustry/indgovt>
- Премия:
 - 5% от суммы сделки из расчета ERP цен
 - Но не более 300 000 тыс. рублей за одну сделку
- За продажи новых соглашений по программе **Open License Government**
- Заказчикам SMSP PS - CTM и Government Breadth
- Выплаты поквартально через Bertelsmann
- 1 марта – 28 июня
- rusmagr@microsoft.com

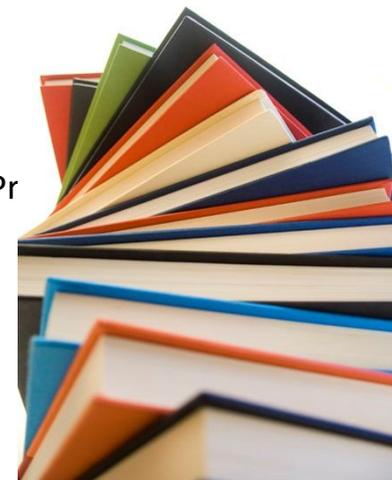
SMSP Education

- Партнеры со статусом AER – **Microsoft Authorized Education Reseller**
<https://aer.microsoft.com/aer/default.aspx>
- Премия:
 - Сделки от 5000 до 9999\$ – 300\$.
 - Сделки от 10000 до 24999\$ – 500\$
 - Сделки свыше 25000 – 1000\$.
- За продажи новых соглашения по программам **Open License Academic, OVS-ES, School Agreement**
- Заказчикам SMSP PS - Education Breadth
- Выплаты поквартально через дистрибуторов
- 1 марта - 28 июня
- Дистрибутор МОИТ
MSteam@mont.com



Программа мотивации партнёров за продажи в сегмент SMSP Academic

- **Сроки проведения** – 01 марта – 28 июня 2012 г.*
- **Сегмент** – ТОЛЬКО SMSP Academic
- **Соглашения** – только новые соглашения в сегмент SMSP Academic по Academic Pr
- **Рибейты:**
 - Сделки от 5000 долларов до 9 999 – 300 долларов**.
 - Сделки от 10 000 долларов до 24999 – 500 долларов
 - Сделки свыше 25000 – 1000 долларов.
 - На одного заказчика рибейт выплачивается только один раз
- **Требования к партнёрам:**
 - Партнёр должен быть расположен на территории России
 - Партнёр должен обладать [статусом AER](#)
- **Логистика программы:**
 - Партнёр обращается до размещения заказа к дистрибутору, чтобы проверить, подойдёт ли сделка под рибейт
 - Дистрибутор проверяет:
 - Сегмент у Александра Голубкова - v-agolub@microsoft.com и сообщает партнёру
 - Наличие у партнёра статуса AER в соответствии с инструкцией в приложении
- **Логистика выплат:**
 - Итоги программы подводятся поквартально за период март и апрель- июнь (до 21 июля)
 - После подведения итогов дистрибуторы сообщают партнёрам о них
 - Выплата производится дистрибутором в течение 90 дней после подведения итогов ак



*Майкрософт оставляет за собой право сократить сроки проведения программы при предварительном извещении партнёров за 10 дней

**Размер сделки оценивается по цене продажи дистрибутора. Размер рибейта может отличаться в ту или иную сторону на 2%-3%

Заказчики, относящиеся к сегменту SMS&P Education*

- Вузы за исключением списка в приложении – в любом случае, нужно проверять через дистрибутора
- Библиотеки за исключением Президентской библиотеки и её филиалов
- Государственные музеи, выставочные центры

*В любом случае требуется подтверждение сегмента от дистрибутора в письменном виде. Без него партнёр не может претендовать на рибейт



Talent



Values



Capabilities



Our Unique View



Innovation

Microsoft

Как получить статус Authorized Education Reseller (AER)



- Чтобы получить статус AER, достаточно выполнить четыре простых условия:
 - Участие в программе Microsoft Partner Network
 - Прохождение следующего модуля веб-тестирования:
 - Академическое лицензирование
 - Заполнение веб-формы заявки
 - Принятие условий соглашения Microsoft AER

Полная информация о получении и ссылки на экзамен и форму заявки - <https://aer.microsoft.com/aer/default.aspx>

Программа мотивации партнёров за продажи в сегмент SMSP Government – STM/Breadth



- Сроки проведения – 01 марта – 28 июня 2012 г.*
- Сегмент – ТОЛЬКО SMSP Public Sector Government**
- Соглашения – только новые соглашения Open Government в сегмент SMSP
- Рибейты:
 - 5% за каждую сделку Open License Government (из расчета ERP цен)
 - Но не более 300 000 тыс. рублей на одну сделку***
 - Минимальный размер рибейта, который может быть запрошен, – 3 000 рублей
- Требования к партнёру:
 - Партнёр должен быть расположен на территории России
 - Наличие статуса Microsoft Authorized Government Reseller - MAGR (как получить – смотри следующие слайды), описание программы по [ссылке](#):
 - Список партнёров, обладающих статусом MAGR на 28 февраля 2012 года в приложении
 - Партнёр должен подать заявку на выплату по каждой сделке – см. следующий слайд
- Логистика выплат:
 - Выплаты будут производиться поквартально за март и апрель –июнь.
 - Для выплаты премии необходимо направить на e-mail psprogram@microsoft.com запрос
 - Выплаты будут осуществляться в течение 60 дней после окончания расчетного периода
- Информационная поддержка:
 - Со всеми вопросами следует обращаться к администраторам программы:
Электронная почта: rusmagr@microsoft.com
Телефон: +7 495 916-7114

*Майкрософт оставляет за собой право сократить сроки проведения программы при предварительном извещении партнёров за 10 дней

**Точно определить сегмент заказчика Вы можете, обратившись к своему Partner Account Manager или отправив запрос на адрес: psprogram@microsoft.com . В спорных случаях обязательно наличие письменного подтверждения от ПАМ или с указанного алиаса.

***Под одной сделкой понимается сделка, заключенная с одним заказчиком SMSP PS (может включать несколько авторизационных номеров).



Заказчики, относящиеся к сегменту SMS&P Public Sector - Government

- Администрации городов, за исключением городов-миллионников и некоторых других – см. следующий слайд.
- Администрации муниципальных образований – районов, городских округов, поселений.
- Подведомственные им организации - МУП, МУ, некоторые ГУ
- Федеральные службы:
 - Федеральная антимонопольная служба
 - Государственная служба занятости/управления социальной защиты населения (УСЗН, ЦЗН) - муниципальный уровень
 - Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития – муниципальный уровень
 - Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам
 - Федеральная служба тарифов
 - Роспотребнадзор– муниципальный уровень
- Министерства:
 - Министерство регионального развития
- Торгово-Промышленная палата, Счетная палата



Talent



Values



Capabilities



Our Unique View



Innovation

Microsoft

Заказчики, не относящиеся к сегменту SMS&P Public Sector

- Администрация Президента, Управление делами Президента
- Правительство РФ
- Министерства:
 - Министерство природных ресурсов
 - Министерство транспорта
 - Министерство иностранных дел
 - Министерство сельского хозяйства
 - Министерство энергетики
 - Министерство связи и массовых коммуникаций
 - Министерство спорта, туризма и молодежной политики
 - МЧС
 - Министерство здравоохранения
 - Министерство Финансов (Росфин, минфин, Финансово-бюджетный надзор)
 - Министерство Юстиции
 - Министерство обороны (Военные части)
- Государственный пенсионный фонд (Все ПФР)
- Федеральный фонд обязательного страхования (ОМС)
- Фонд социального страхования
- Все медицинские учреждения
- Российская академия медицинских наук (РАМН)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА)
- Казначейство (УФК, ОФК)
- Почта России (УФПС, Почтамт, Почтампт, ОСП, УФПС, ГЦМПП, НИИПС, ЦАИТС)
- Оргкомитет (МПОК, ОКР, ГК Олимп Строй)
- Правительство Москвы
- Росграница (ОГУ УКС, МРУ, ЦТУ, Росгранстрой)
- Центральная избирательная комиссия (ЦИК)
- Федеральная налоговая служба (ИФНС, ФНС, МИФНС, УФНС, ФГЛПУ)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат, ТОГС, НИПИСТАТИНФОРМ)
- Росреестр (ЗКП, ФКЦ, УФРС, БТИ, АГП, ВИСХАГИ, ФГУП ТМП)
- Российский фонд федерального имущества
- МВД (ГУВД, ОВД, УВД, МВД, ГИБДД, РОВД, УВДТ, ФМС, ФСКН, УФМС)
- Все суды, областные, верховные, управление ОДМС
- Генеральная прокуратура
- Федеральная Таможенная Служба (РОСТЭК, ФТС, СЗТУ, ДВТУ, ЮТУ, ГНИВЦ ФТС, ЦЭКТУ, РТУ РЭБОТИ)
- Федеральная служба РФ по контролю за оборотом наркотиков (УФСКН)
- Служба специальной связи и информации ФСО России (Спецсвязь ФСО России, УВТС, УИС, УИБ, УИТО, УССИ ФСО, ЦССИ, ФГУП "ГЦСС)
- Государственная Фельдъгерская Служба (ГФС РФ)
- Федеральная Служба Безопасности (ФСБ)
- Рособоронэкспорт ФГУП
- ГК Роснотех

Все областные и краевые администрации, а также администрации городов: Тольятти, Красноярск, Ростов-на-Дону, Челябинск, Набережные Челны, Волгоград, Омск, Казань, Саратов, Сочи, Иркутск, Владивосток, Нижний Новгород, Оренбург, Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Уфа, Ярославль.

Формат заявки на получение выплаты



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ			
MPN ID Партнера		Название	Город
		Партнера	Партнера
			E-mail
ФИО контактного лица у партнера		Телефон	
		+7 0	
ИНФОРМАЦИЯ ПО СДЕЛКЕ			
Название заказчика	Авторизационный номер лицензиата	Номер лицензии	Сумма сделки
			0,00р.

Заявка направляется на адрес
psprogram@microsoft.com



Что такое статус Microsoft Authorized Government Reseller (MAGR) и как его ПОЛУЧИТЬ

Что такое статус MAGR

Цель программы: поддержка партнеров, активно работающих с государственным сегментом заказчиков – SMSPPublic Sector Government*

ПРЕМИРОВАНИЕ ЗА УСПЕШНЫЕ ПРОДАЖИ:

Партнер, обладающий статусом MAGR, заключивший сделку Open Government в сегменте SMSPPublic Sector Government, получает премию в размере 5% от суммы сделки (ERP цены).

ПОМОЩЬ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

1. Сертификат, подтверждающий профессионализм в работе с государственными и муниципальными заказчиками
2. Право использования логотипа MAGR
3. Предоставление «Доверенности производителя на продажу продуктов Microsoft» для участия в конкурсе на поставку ПО
4. Передача потенциальных сделок

ПРОДВИЖЕНИЕ ПАРТНЕРА

1. Размещение информации о Вашей компании на сайте Microsoft в разделах «Где купить бюджетным» организациям
2. Размещение примеров внедрений на сайтах Microsoft
3. Информирование бюджетных организаций о Вашем статусе, Ваших специальных предложениях и решениях

ИНФОРМАЦИОННАЯ, ТЕХНИЧЕСКАЯ И МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

1. Доступ к маркетинговым материалам для гос организаций
2. Участие в очных и он-лайн тренингах для партнеров, продающих в сегмент бюджетных организаций.
3. Участие в специальных предложениях Microsoft для гос сектора

*Описание сегмента SMSPPublic Sector Government в следующих слайдах. Требуется обязательная проверка заказчика на его принадлежность к данному сегменту через пама и ли алиас

psprogram@microsoft.com

Требования для получения статуса MAGR



Зарегистрироваться в **MPN**



Продать корпоративные лицензии не менее 3-м клиентам из сегмента бюджетных организаций за период в 6 месяцев, предшествующих дате регистрации в программе MAGR*



Предоставить описание внедрения решения на базе выделенных** продуктов Microsoft в сегменте бюджетных организаций.



Предоставить отзыв от 1 клиента из сегмента бюджетных организаций на официальном бланке клиента о внедрении решения, описанного в п.3



Партнеры, обладавшие статусом "MAGR" до 1 сентября 2011 года, должны заново подтвердить свой статус.

* Партнер может быть исключен из программы, если по итогам квартала им не было совершено ни одной сделки в сегмент SMSP Public Sector.

** Выделенные продукты: Windows Server, SQL Server, Project Server, Exchange Server, SharePoint Server, Microsoft CRM, Forefront TMG Server,, BizTalk Server, Identity Lifecycle Manager Server, Office Lync Server.



Talent



Values



Capabilities



Our Unique View



Innovation

Microsoft

Как сделать описание решения

Структура описания внедрения IT решения на базе технологий Microsoft

(Windows Server, SQL Server, Project Server, Exchange Server, SharePoint Server, Microsoft CRM, Forefront TMG Server, BizTalk Server, Identity Lifecycle Manager Server, Office Lync Server)

Содержание

Обзор решения

- Описание внедряемых технологий
- Общее описание решения
- Технологический потенциал решения
- Эффект от внедрения решения

Функциональность решения

- Функционал 1
- Функционал 2
- Функционал 3
- Функционал 4...
- Интеграция с другими информационными системами

Методология внедрения

- Критерии готовности к внедрению
- Описание проекта внедрения
- Подготовка к проекту
- Анализ операций
- Дизайн решения
- Переход к новой системе
- Закрытие проекта
- Обучение в процессе внедрения системы
- Тестирование производительности
- Управление проектом автоматизации

Пример внедрения

- Ситуация до автоматизации
- Решение и ход проекта
- Полученный результат автоматизации

Информация о компании (партнере MS)

Примерный текст отзыва клиента

В целях оптимизации финансовых затрат и построения мощной, гибкой и надежной информационной системы, которая при минимальных расходах на сопровождение и поддержку будет выполнять приложения любого уровня сложности руководство нашей компании приняло решение о повышении производительности за счёт распределения нагрузки на аппаратные ресурсы и обеспечения отказоустойчивости на аппаратном уровне. Для реализации поставленных задач была привлечена команда технических специалистов компании [REDACTED].

Благодаря взаимодействию с компанией [REDACTED] мы смогли достичь бесперебойного функционирования кластера серверов, что сохраняет работоспособность системы в случае выхода из строя отдельных узлов и позволяет наращивать число узлов с автоматическим перераспределением серверной нагрузки без остановки кластера.

В ближайшей перспективе мы планируем развить проект, постепенно увеличивая количество тонких клиентов на предприятии. Для реализации масштабирования проекта также будут привлечены специалисты [REDACTED].