

A modern office interior with large windows and two people working at a table. The scene is bright and professional, with a woman and a man sitting at a dark table, looking at laptops. The room has a clean, minimalist aesthetic with grey walls and a light-colored carpet. The large windows provide a view of a city building.

H2FY18 Partner Incentives

Microsoft
Partner
Network

Новое в H2

□ CSP Direct\Indirect Reseller Incentive: добавлен новый акселератор M365 10%

□ Новые локальные программы:

CEE

- CSP O365 Adoption Campaign
- CSP Azure Revenue Grows Campaign

Россия

- Cloud Workload Accelerator
- SQL Workload Accelerator

CSP Direct Partner Incentive

Effective
July 1, 2017
through
June 30, 2018

1 Цель

Вознаграждение и поддержка CSP Direct партнеров за активацию клиентов, использующих онлайн сервисы Microsoft

2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- Одна из требуемых компетенций
- Действующее соглашение Cloud Reseller Agreement

3 Важно знать

- Формальное название CSP 1-Tier Reseller incentive
- Ставка вознаграждения на FY18 остается 8%
- Применяются локальные акселераторы
- Новые глобальные акселераторы

- Выплаты по полугодиям
- Руководство и другие ресурсы на портале aka.ms/partnerincentives

* Акселератор Azure Customer Adds доступен в программе Azure incentive

4 Вознаграждение

Incentive	Rate
Core Incentive (Rebate only)	8%
Global Strategic Product Accelerator (M365 E5, M365 E3, M365 Business)	5%
Global PSTN Calling and Conferencing Accelerator	20%
Azure VM (временно, до выпуска Azure RIs)	10%
Локальные акселераторы	5%
O365 E3, E5 & BP Revenue Accelerator	5%
Azure Revenue Accelerator	15%
Dynamics Accelerator	10%

CSP Indirect Reseller Incentive

Effective
July 1, 2017
through
June 30, 2018

1 Цель

Вознаграждение и поддержка CSP Indirect реселлеров за активацию клиентов, использующих онлайн сервисы Microsoft.

3 Важно знать

- Формальное название CSP 2-Tier Reseller incentive
 - Ставка вознаграждения 8%
 - Доступны локальные акселераторы
 - Новые глобальные акселераторы
-
- *Выплаты по полугодиям*
 - *Руководство и другие ресурсы на портале aka.ms/partnerincentives*

* Azure Customer Adds accelerator is available through the Azure Incentive program

2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- Одна из требуемых компетенций

4 Вознаграждение

Incentive	Rate
Core Incentive (Rebate only)	8%
Global Strategic Product Accelerator (M365 E5, M365 E3, M365 Business)	5%
Global PSTN Calling and Conferencing Accelerator	20%
Azure VM (временно, до выпуска Azure RIs)	10%
Локальные акселераторы	
M365	5%
O365 E3, E5 & BP Revenue Accelerator	5%
Azure Revenue Accelerator	15%
Dynamics Accelerator	10%

NEW IN H2

O365 ADOPTION CAMPAIGN

Earn

Up to
\$50 per
O365 seat

Gain Bigger Margins by Selling O365 via CSP!

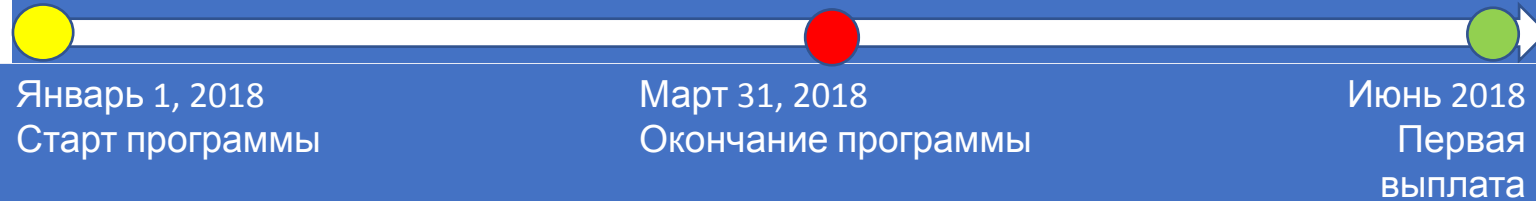
Вознаграждение:

Office365 Business Premium – \$20

Office365 E3 – \$30

Office365 E5 – \$50

Даты: 01 Января – 31 Марта, 2018



Geo: Все страны CEE

Участвующие партнеры: CSP Direct Partners и CSP Indirect Resellers

(участники глобальной программы CSP incentive)

Вознаграждаемые продажи:

- Участвующие партнеры могут получить вознаграждение за продажи лицензий O365 новым клиентам (Net New customers) проданных и назначенных пользователям в период действия программы
- Ставка вознаграждения зависит от продукта назначенного пользователю

Клиенты: Все сегменты

Выплаты: Минимальная выплата \$200 максимальная выплата \$20k на

NEW IN H2

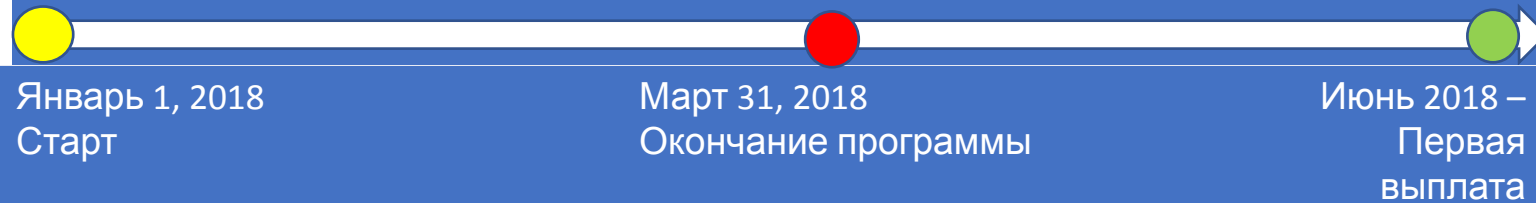
AZURE REVENUE GROWTH CAMPAIGN

Earn

30%
on Azure
Growth

Grow your
profitability by selling
Azure via CSP!

Даты: 01 Января – 31 Марта, 2018



Январь 1, 2018
Старт

Март 31, 2018
Окончание программы

Июнь 2018 –
Первая
выплата

Geo: Все страны CEE

Partner Selection: CSP Direct Partners и CSP Indirect Resellers

(участники глобальной программы CSP incentive)

Вознаграждаемые продажи:

- Вознаграждение 30% за рост месяц к месяцу (MoM) объема продаж Azure в CSP
- Минимальный рост месяц к месяцу не менее 15% в течение действия программы

Клиенты: Все сегменты

Выплаты: Минимальная выплата \$200 максимальная выплата \$20k на

Пример #1

January Billing: \$10.000

February Billing: \$11.0000

MoM Growth: \$1.000

MoM Growth < 15% = \$0 rebate

Пример #2

January Billing: \$10.000

February Billing: \$12.500

MoM Growth: \$2.500

MoM Growth > 15% = \$750
rebate

COM 1120: O365 Customer Adds in CSP – Direct Partner/Indirect Reseller Global Campaign

Цель



Кампания для Direct и Indirect реселлеров для увеличения кол-ва новых клиентов O365 в CSP с кол-вом мест 150+

Вознаграждение



Дополнительно к основной глобальной программе (8%) и глобальным акселераторам данная кампания помогает получить дополнительное вознаграждение за продажи O365

Даты [01 Октября 2017 – 30 Июня 2018]



Старт



Платеж



Oct

Nov

Dec

Jan

Feb

Mar

Apr

May

Jun

Jul

Aug

Sep

Oct

Direct Partners и Indirect Resellers

Требования к партнерам	Globally Managed LSP <i>или</i> Объем продаж \$250К O365 в FY17 <i>или</i> 25 клиентов не менее 50 мест
Клиенты	Новые клиенты O365 с более чем 150 мест/месяц ⁽¹⁾
Вознаграждение	Q2: 10% Q3: 10% Q4: 5%

(1) Клиент не покупал O365 ни в одной модели лицензирования в течение 12 месяцев

Подробные условия: <https://partnerincentives.azurewebsites.net> (all regions > programs > campaigns global). Вопросы gpic@microsoft.com

COM 1131: Azure Customer Adds in CSP – Direct Partner & Indirect Reseller Global Campaign

Цель



Помочь CSP партнерам активировать и использовать сервисы Azure для новых и действующих клиентов (с определенным объемом использования)

Вознаграждение



Партнер имеет возможность получить единовременно \$1,000 USD за клиента TPID за потребление \$3,000 Azure. Максимальная выплата \$200,000 на партнера за весь период действия программы

Даты [01 Октября 2017 – 30 Июня 2018]

L Старт

P Платеж



Клиенты & Тип лицензирования	<ul style="list-style-type: none">Клиенты: Все коммерческие и государственные заказчикиТип лицензирования: CSP
Подходящие сделки & Ограничения	<ul style="list-style-type: none">Клиенты (головные организации (TPIDs) без потребления Azure или с потреблением Azure ниже порогового значенияКлиенты (TPIDs) не должны иметь других подписок с потреблением Azure выше порогового значения
Вознаграждение	<ul style="list-style-type: none">Единовременное вознаграждение \$1,000 за клиента (TPID) за потребление Azure \$3,000 за финансовый квартал Microsoft

Подробные условия: <https://partnerincentives.azurewebsites.net> (all regions > programs > campaigns global). Вопросы gpic@microsoft.com

Cloud Workload accelerator

Январь-Июнь 2018

1 Цель

Вознаграждение партнеров, проводящих работу с заказчиком по продаже стратегических решений Майкрософт. Вознаграждаются сделки закрытые в течение действия программы, opportunity по которым были заявлены партнером для получения вознаграждения.

2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- Минимум один специалист сдавший один из экзаменов привязанный к MPN профилю партнера
- Доступ в PSC

3 Основные условия

- Типы соглашений: EA; EAS
- Для участия в программе необходимо прислать заявку на стадии продажи+POE на адрес wlarequest@microsoft.com
- Минимальная выплата 11 930 руб
- Максимальная выплата 500 тыс. руб. на одну продуктовую категорию на сделку в течение всего действия программы; Общая максимальная выплата 1,5 млн. руб. на партнера в квартал
- Выплата через 90 дней после окончания программы через Арвато Рус

4 Вознаграждение

Продукты	Ставка
Azure; SPE E5	10%
SPE E3; O365 E5	8%
OMS	7%
O365 E3	6%
EMS	5%

Подробное руководство, форма заявки [здесь](#)

SQL Workload accelerator

Январь-Июнь 2018

1 Цель

Вознаграждение партнеров, проводящих работу с заказчиком по продаже стратегических решений Майкрософт. Вознаграждаются сделки закрытые в течение действия программы, opportunity по которым были заявлены партнером для получения вознаграждения.

2 Условия участия

- Gold или Silver MPN компетенция
- MPL
- Доступ в PSC

3 Основные условия

- Типы соглашений: EA; EAS
- Для участия в программе необходимо прислать заявку на стадии продажи решения+POE на адрес wlarequest@microsoft.com
- Минимальная выплата 11 930 руб
- Максимальная выплата 2 млн. руб. на партнера в квартал. Выплата на одну сделку 700 тыс руб. В квартал
- Выплата 90 дней после окончания программы через Арвато Рус

4 Вознаграждение

Продукты	Ставка
SQL Premium	5%
SQL Standard	5%

Подробное руководство, форма заявки [здесь](#)

Managed Reseller Incentives

Effective
July 1, 2017
through
June 30, 2018

1 Цель

Вознаграждение партнеров за продажу лицензий Open и Academic, в том числе Cloud в Open и стратегически важных продуктов

2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- Требуемая Gold или Silver MPN компетенция
- Выполнение условий продаж описанных в Руководстве Managed Reseller Incentives

3 Важно знать

- Фокус на результаты развития облачного бизнеса и соответствие с приоритетами стратегии работы партнеров SMB сегмента
- Приоритет вознаграждения облачных решений и annuity контрактов стратегических продуктов

4 Вознаграждение

Incentive		Rate
Core Products	Annuity	1.25%
	Non-Annuity	0.75%
Strategic Products	Annuity	6%
	Non-Annuity	2%
Cloud via Open		6%

Online Services Usage Incentive

Effective
Oct. 1, 2017
through
Sep. 30, 2018

1 Цель

Вознаграждение партнеров за развитие и управление использованием заказчиками Microsoft Online Services в EA и CASA/EES

3 Важно знать

- MPSA исключается с 1 Октября, 2017
- EHO исключается с 1 Октября, 2017
- Добавляются: Dynamics 365, AX7, CRMOL, и AIP.
- Обновление определений для EMS, AADP, и Intune (включая MAM).
- Обновление карты вознаграждений FY18. Ставки могут быть изменены с предупреждением за 3 месяца
- Максимальное вознаграждение за 12-месяцев \$100,000 USD за сервис
- Программа заканчивается в сентябре 2018

2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- Одна из Gold или Silver компетенций:

Компетенция	Продукты
Cloud Productivity	All O365 except Power BI
Enterprise Mobility Management (EMM)	Intune, AADP, EMS
Project Portfolio Management	Project
Data Analytics	Power BI
Cloud Business Application (TBD)	Dynamics 365, CRMOL, AX7
Cloud Customer Relationship Management	Dynamics 365 Customer engagement, CRMOL

4 Вознаграждение

Продукты	Ставка
Office 365 (Except ProPlus Standalone) Intune and Dynamics	10%
Office ProPlus Standalone	4%

- *Вознаграждение рассчитывается на основе значения тарифной карты Online Services Usage для участвующих в программе продуктов Office 365, EMS, Microsoft Intune, AADP, Dynamics, AX7 и CRMOnline.*
- *Вознаграждение выплачивается ежемесячно партнеру Digital Partner of Record*
- *Мы будем вознаграждать партнеров за продвижение использования CAS и ATP в FY18. Партнеры получают уведомление за 90 дней.*
- *Тарифная карта, руководство и другие ресурсы на портале aka.ms/partnerincentives.*

Azure Incentives (DPOR)

Effective
Oct. 1, 2017
through
Sep. 30, 2018

1 Цель

Вознаграждение партнеров за продвижение использования сервисов of Microsoft Azure (consumption) в EA, CASA/EES и MOSA

3 Важно знать

- MPSA исключается с 1 октября, 2017
- Вознаграждение за рост квартал к кварталу (20%) и customer adds (\$4,000 за \$5,000 consumption) не имеют максимального ограничения выплаты
- Выплаты поквартально по Digital Partner of Record (DPOR)
- Руководство и другие ресурсы на портале aka.ms/partnerincentives

2 Условия участия

Eligibility type	Eligibility requirement	Program specific criteria
Microsoft Partner Network (MPN) Enrollment	Enrollment status	Active MPN membership
	Competency	Cloud Platform
	Membership level	Silver, Gold
	Competency status	Any "Active" status

4 Вознаграждение

Весь Azure consumption (Только для Gold партнеров)*	7%
Net new quarter over quarter consumption (Partner Level)	20%
New Azure customer adds (Customer level)	\$4,000 за клиента

* Gold партнеры максимально могут получить \$100,000 USD (эквивалент в локальной валюте) за подписку за год на уровне 7%

Поощрение Certified Software Advisor

С
1 июля 2017 г.
по
30 июня 2018 г.

1 Цель

Оплата услуг партнеров Advisor, оказывающих поддержку на этапе предпродажной подготовки, за локальные решения Microsoft Dynamics CRM, реализуемые по программе корпоративного лицензирования, и локальные решения Microsoft Dynamics AX, реализуемые по программе EA.

3 Важные сведения

- CSA состоит из соглашения, руководства и графика поощрений
- Соглашение сроком на 24 месяца подписывается в электронном виде
- Вознаграждение выплачивается с учетом скорректированной MSRP
- Применимые программы лицензирования:
 - CRM: EA, Select/Plus, Open, Open Value, Academic
 - AX: соглашения Enterprise Agreement, Academic
- Партнеры подтверждают транзакции, отвечая на вопросы на сайте самообслуживания
- Окно подтверждения — 90 дней
- Вознаграждения выплачиваются дважды в месяц

2 Требования к участникам

- Контракты: участие в MPN и соглашение CSA
- Показатели доходов: Учитывается доход от продажи облачных и локальных систем
 - Соответствие требованиям AX/CRM (см. ниже)
 - 24-месячный льготный период для новых соглашений CSA
 - Снят минимальный порог дохода
- Сертификации
 - CRM: 2 сотрудника вместе сдают ряд экзаменов
 - С 1 января 2018 года сделать это должны будут 5 сотрудников
 - AX: 5 сотрудников совместно сдают ряд экзаменов (ранее 15)

4 Тарифы вознаграждений

Продукт	Доход (Развитые/развивающиеся*)	Тариф
Локальные решения CRM (новые лицензии и SA)	100 000 USD / 50 000 USD	12 %
Локальные решения AX (новые лицензии и SA)**	100 000 USD / 50 000 USD	25 %
Локальные решения AX (новые лицензии и SA) (Китай, Индия, Россия)*	100 000 USD / 50 000 USD	35 %

* В зависимости от расположения клиента

** Кроме клиентов из Китая, Индии и России

Руководство по вознаграждениям и другие ресурсы доступны на PartnerSource

Соглашение Solution Provider Agreement (SPA)

С
1 июля 2017 г.
по
30 июня 2018 г.

1 Цель

- Соглашение с торговым посредником, предоставляющее неисключительные права на распространение лицензированного ПО Dynamics и оказание услуг клиентам.
- SPA предназначено для авторизованных компаний, продающих клиентам лицензии и планы расширения

2 Требования к участникам

- Контракты: соглашения MPN и SPA
- Показатели: минимальный порог дохода. Чтобы оставаться активным участником программы, партнер должен заработать более 35 000 долларов за 12 месяцев
- Сертификации: два или более специалиста должны совместно сдать набор обязательных экзаменов по продуктам, указанных на сайте PartnerSource

3 Важные сведения

- SPA состоит из графиков скидок на соглашение, лицензию и план расширения, а также из прейскуранта Dynamics Price List (DPL)
- Срок действия соглашения 12 месяцев, автоматическое продление еще на 12 месяцев при соблюдении минимального порога дохода
- Скидки применяются к рекомендованной розничной цене Microsoft в прейскуранте DPL
- Обновления с 1 января 2018 года:
 - новые тарифы скидок на лицензии AX*
 - обновление порогов для уровней скидок на лицензии (не USD)

График скидок по плану расширения SPA

Регион клиента	Уровень	Порог удержания дохода по плану Enhancement Plan по всему миру	Скидка на продление	Скидка при повторной регистрации по истечении срока
Все	I	>= 95 %	22 %	10 %
	II	90 - 95 %	18 %	
	III	< 90 %	15 %	

4.a График скидок на лицензии

- Расположение клиента определяет зрелость рынка и тариф скидки на лицензию AX
- Доход партнера за 12-месячный период определяет уровень скидки на лицензии
- Новым партнерам предоставляется уровень скидки для новых партнеров на первые 36 месяцев
- Скидки** на новые лицензии AX будут с 1 января 2018 года отличаться от GP, NAV, SL и CRM (см. следующий слайд)

4.b График скидок на планы расширения

- Коэффициент дохода EPRRR определяет уровень скидки
- EPRRR = доход от фактических продлений + повторной регистрации по истечении срока действия за 12 месяцев / доход от плановых продлений и повторной регистрации по истечении срока действия за 12 месяцев
- Скидка на повторную регистрацию по истечении срока действия 10 %

График скидок на лицензии Microsoft SPA (Microsoft Dynamics AX*, NAV, GP, SL, CRM)

Уровень	Пороговые совокупные объемы предоставления лицензий партнерам по всему миру							Тариф скидки на лицензию
	USD		EURO		JPY	CNY	INR	
	Развитые	Развивающ.	Развитые	Развивающ.	Развивающ.	Развивающ.	Развивающ.	
A	1,000,000	500,000	750,000	375,000	46,900,000	3,410,000	27,400,000	50 %
B	500,000	250,000	375,000	190,000	23,400,000	1,710,000	13,700,000	45 %
C	100,000	50,000	75,000	40,000	4,700,000	340,000	2,700,000	40 %
D	0	0	0	0	0	0	0	20 %
Новые партнеры								40 %

* Скидки на AX в заказах для клиентов за пределами Китая, Индии и России изменятся с 1 января 2018 года.

Графики скидок на лицензии SPA на 2018 ФГ

- 1
- График скидок на лицензии Microsoft SPA
 - Microsoft Dynamics AX*, NAV, GP, SL, CRM
 - с 1 июля по 31 декабря 2017 г.

Уровень	Пороговые совокупные объемы дохода партнерам по всему миру							Тариф скидки на лицензию
	USD		EURO		JPY	CNY	INR	
	Развитые	Развивающиеся	Развитые	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	
A	1,000,000	500,000	750,000	375,000	46,900,000	3,410,000	27,400,000	50 %
B	500,000	250,000	375,000	190,000	23,400,000	1,710,000	13,700,000	45 %
C	100,000	50,000	75,000	40,000	4,700,000	340,000	2,700,000	40 %
D	0	0	0	0	0	0	0	20 %
Новые партнеры								40 %

* Тариф скидки на лицензии AX в зависимости от дохода изменится 1 января 2018 года во всех странах, кроме Китая, Индии и России.

1. График скидок на лицензии не меняется по сравнению с 2017 финансовым годом (с июля по декабрь 2017 г.)

Два изменения вступят в силу 1 января 2018 г.

2. Новые тарифы скидок на лицензии AX за пределами Китая, Индии и России
3. Обновлены пороговые показатели уровней скидок (не USD)

2

- График скидок на лицензии Microsoft SPA
- Microsoft Dynamics AX*, NAV, GP, SL, CRM
- с 1 января по 30 июня 2018 г.

График скидок на лицензии Microsoft SPA (Microsoft Dynamics AX*, NAV, GP, SL, CRM)

Уровень	Пороговые совокупные объемы дохода партнерам по всему миру							Тариф скидки на лицензию
	USD		EURO		JPY	CNY	INR	
	Развитые	Развивающиеся	Развитые	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	
A	1,000,000	500,000	900,000	450,000	55,000,000	3,410,000	32,000,000	50 %
B	500,000	250,000	450,000	225,000	27,500,000	1,710,000	16,000,000	45 %
C	100,000	50,000	90,000	45,000	5,500,000	340,000	3,200,000	40 %
D	0	0	0	0	0	0	0	20 %
Новые партнеры	На заказы AX для клиентов из Китая, Индии и России.							40 %

3

- График скидок на лицензии Microsoft SPA
- Microsoft Dynamics AX**
- с 1 января по 30 июня 2018 г.

График скидок на лицензии Microsoft SPA – Dynamics AX

Уровень	Пороговые совокупные объемы дохода партнерам по всему миру							Тариф скидки на лицензию
	USD		EURO		JPY	CNY	INR	
	Развитые	Развивающиеся	Развитые	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	Развивающиеся	
A	1,000,000	500,000	900,000	450,000	55,000,000	3,410,000	32,000,000	40 %
B	500,000	250,000	450,000	225,000	27,500,000	1,710,000	16,000,000	35 %
C	100,000	50,000	90,000	45,000	5,500,000	340,000	3,200,000	30 %
D	0	0	0	0	0	0	0	10 %
Новые партнеры								30 %

** На заказы AX для клиентов не из Китая, Индии и России.

Службы поддержки и эскалаций

Программа	1 уровень поддержки	2 уровень поддержки
Azure, CSP, Online Services Advisor Sell (OSA), Online Services Usage (OSU)	Online Channel Incentive Support EMEA ociemea@microsoft.com	EOC Channel Incentive Escalations eocciesc@microsoft.com
Commercial Distributor, Enterprise, Hosting, Managed Reseller, SPLA Reseller, Surface	EOC Channel Rebate erebates@microsoft.com	EOC Channel Incentive Escalations eocciesc@microsoft.com
Dynamic CSA	Global MSB CSA mbscsa@microsoft.com	EOC Channel Incentive Escalations eocciesc@microsoft.com
Global Campaigns	Global Partner Incentive Campaign gpic@microsoft.com	EOC Channel Incentive Escalations eocciesc@microsoft.com
Local Campaigns (earning & payments)	EOC Channel Rebate erebates@microsoft.com	EOC Channel Incentive Escalations eocciesc@microsoft.com

Важно

Необходимо обратиться сначала в 1 уровень поддержки прежде чем обращаться в поддержку 2 уровня (включайте переписку в поддержке 1 уровня при обращении на 2 уровень)

Обращаясь в любую команду поддержки предоставьте, пожалуйста, следующую информацию:

- Название партнера
- MPN ID
- Название клиента (если есть)
- Subscription ID (если есть)
- Краткое описание проблемы, вопрос

3 уровень поддержки – ваш менеджер в Microsoft или локальный Partner Incentive Lead (Людмила Лазарева v-lulaza@Microsoft.com)