

FELHŐSZOLGÁLTATÁSI PROGRAM

Cloud Solution Provider (CSP)

Gyakran Ismételt Kérdések

? Mi a Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) program?

A Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) program lényege, hogy szorosabb partner-ügyfél kapcsolatot tesz lehetővé és javítja a partnerek üzleti lehetőségeit.

A CSP viszonteladó partnerek a Microsoft felhőalapú szolgáltatásokat vásárló ügyfeleket hosszú távon képesek kezelni, és olyan ügyfélkapcsolati tevékenységeket látnak el, mint pl. a technikai támogatás vagy a számlázás.

A programban részt vevő partnerek dedikált eszközöket használnak az ügyfelek előfizetések menedzselésére (Marketplace), hozzárendelhetik saját termékeiket és szolgáltatásaikat, valamint számlázhatnak az ügyfeleknek havonta vagy éves szinten.

? Háromféle CSP szolgáltató létezik – Direkt Partner, Indirekt Partner és CSP Indirekt Viszonteladó

A Direkt Partnerek közvetlenül a Microsofttal kötnek szerződést. Ezek a cégek saját ügyfeleik, azaz a végfelhasználók teljes kiszolgálásáért felelnek. Annak érdekében, hogy megfeleljenek a Microsoft által támasztott számlázási, fizetési, ügyféltámogatási igényeknek, a direkt partnereknek olyan fejlett infrastruktúrával kell rendelkezniük, ami képes kezelni az ügyféloldali folyamatokat. Mindez olyan jelentős befektetéssel jár, amit nem minden cég képes megengedni magának. Ahhoz, hogy valaki direkt partnerré válhasson, legalább évi 2500-3000 Microsoft licenst kell kezelnie és egyéb szigorú követelményeknek is meg kell felelnie.

Az Indirekt Partnerek (amilyen a Kvarar.cloud is) biztosítják az előfizetések kezeléséhez szükséges felületet, a számlázási és oktatási támogatást azon CSP Viszonteladóknak, akiknek nincs erőforrása a szükséges rendszerek bevezetéséhez és akik nem tudnak megfelelni a magas szintű Direkt Partner-követelményeknek.

? Milyen előnyei vannak a CSP programban való részvételnek?

Napjainkban az ügyfelek több mint 65 százaléka elvárja, hogy a különféle felhőalapú szolgáltatásokat egyetlen szolgáltatótól tudja megvásárolni. A CSP program megkönnyíti a partnerek számára, hogy megfeleljenek az ügyfelek elvárásainak, és összekapcsolhassák saját megoldásaikat a menedzselt szolgáltatásokkal a profit növelése érdekében.

A partnerek a következőkből profitálnak:

- ✓ Az ügyfél elsődleges kapcsolattartói lesznek.
- ✓ Ismétlődő bevételi forrást építhetnek ki az ügyfelek számlázásának ellenőrzése révén.
- ✓ Az alap CSP profit mellett integrált ajánlatokkal, többletszolgáltatások értékesítésével nagyobb jövedelmezőséget érhetnek el.
- ✓ Modern üzletautomatizációs eszközökkel kezelhetik, támogathatják ügyfeleiket.

? Előnyök az ügyfelek számára

A CSP program megkönnyíti az ügyfeleknek az integrált felhőmegoldások vásárlását, amelyek több felhő- és partnerszolgáltatást is tartalmaznak. Az ügyfelek számára egy havi összesítő számla érkezik minden felhőalapú szolgáltatásról, továbbá hosszú távú, szakszerű informatikai támogatást kaphatnak egy megbízható IT partnertől.

? Miért válasszam a CSP programot CSP viszonteladóként?

A CSP viszonteladói modell azoknak az informatikai szolgáltatóknak szól, akik szeretnék kihasználni a CSP által kínált előnyöket, de nincsenek birtokában a Direkt Partnerre váláshoz szükséges infrastruktúrának. A Microsoft várakozásai alapján a partnerek 80-90 százaléka CSP viszonteladóvá válik, együttműködve az Indirekt Partnerekkel, akik professzionális szolgáltatásokat – számlázási-, technikai-, oktatási-, kereskedelmi támogatást - nyújtanak az ügyfelek életciklusának fenntartásához.

? Elismeri-e a Microsoft Indirekt viszonteladóként kompetenciáim, visszatérítéseim, stb.?

Teljes mértékben. A Microsoft ugyanolyan módon ismeri el az eladásokat és az eredményeket a Direkt Partnerek és a CSP viszonteladók esetében. Az elismerés az MPN azonosítón alapul, és a partner MPN azonosítóját minden egyes eladott előfizetéshez csatolják.

Hogyan lehetek én is Microsoft CSP Partner?

CSP szerződést szükséges kötni egy CSP Indirekt szolgáltatóval, mint például a Kvazar.cloud. (Direkt Partnerré csak meghívás útján lehet válni.)

Mit kell biztosítanom, mint CSP viszonteladó?

CSP viszonteladóként szolgáltatásokat és 7/24 támogatást kell nyújtani a Microsoft által elvárt minőségi ügyfél-élmény biztosításához az Office 365, a Dynamics 365 és az Azure rendszerekhez. A csatlakozás után partneri együttműködést kell folytatni az Indirekt szolgáltatóval, aki tapasztalattal, szakértelemmel, szolgáltatásokkal és erőforrásokkal segít a fenti elvárások teljesítésében.

Miért válasszam a Kvazar.cloud-ot közvetett partnerként?

A Kvazar.cloud hazánk egyik TOP Microsoft CSP Indirekt szolgáltatója.

A Kvazar.cloud komplett felhőszolgáltatási platformot és intelligens ökoszisztémát, professzionális üzleti szolgáltatásokat kínál, hogy segítse a partnereket egy hosszú távú, jövedelmező felhőalapú üzleti vállalkozás felépítésében.

Milyen támogatást és szolgáltatásokat nyújt a Kvazar.cloud?

A Kvazar.cloud négy kiemelt szolgáltatási csomaggal segíti partnerei fejlődését és üzleti növekedését.

Üzletautomatizáció/Marketplace

A Marketplace egy online platform, ahol viszonteladó partnereink automata módon kezelhetik ügyfeleik felhő alapú előfizetéseit. Belépés nélkül szolgáltatáskatalógusként működik.

Szakmai képzések

Üzleti és technológiai képzések segítségével mindig naprakészek lehetnek a partnerek, és hiteles szakértőként tudják kiszolgálni ügyfeleiket.

Marketing szolgáltatások

Online kampánytervekkel, egyedi webes fejlesztésekkel, marketing tréningekkel, közös rendezvényekkel és előre összeállított marketing anyagokkal segítik a partnereket az új megoldások bevezetésében.

? Megfelelő nekem és ügyfeleimnek a Microsoft CSP program?

↑ Szeretné akár 27 százalékkal növelni a profitját?

☞ Szeretne supportot, előfizetés-kezelést és számlázást biztosítani ügyfeleinek?

👤 Szeretne rugalmas, fogyasztás vagy felhasználás alapú licenz modelleket kínálni?

☰ Ügyfelei csak egyetlen számlát akarnak kapni a támogatásért, a szolgáltatásokért és a licenzekért?

! Ha a fentiekre IGEN a válasz, akkor a CSP program megfelelő választás.

? Milyen kapcsolat lenne a Kvazar.cloud és ügyfeleim között?

Alapvetően nem vagyunk kapcsolatban partnereink ügyfeleivel. Partnereink mögött állunk, támogatást nyújtunk, de láthatatlanok vagyunk az ügyfél számára (kivéve, ha partnerünk kéri).

? Lehetek szolgáltatója olyan ügyfélnek, aki már rendelkezik CSP partnerrel?

Igen, gond nélkül. A Microsoft CSP platform lehetővé teszi az ügyfelek számára, hogy kapcsolatot létesítsenek egynél több CSP viszonteladóval. A Kvazar.cloud eszközkészlete alkalmas arra, hogy a partnerek könnyen kapcsolatba léphessenek új ügyfelekkel, és szükség esetén a meglévő szolgáltatásokat átválthassák a saját CSP fiókjukba.

? Meglévő EA, Open vagy Advisor szerződés alatt álló ügyfelek vásárolhatnak előfizetéseket tőlem, mint CSP viszonteladótól?

Természetesen. Azok a vásárlók, akik előfizetéssel rendelkeznek más licenz modelleken keresztül, átállhatnak új CSP előfizetésekre, vagy előfizetéseik működhetnek egymás mellett - segítünk az egyes esetek áttekintésében és a megoldás kidolgozásában.

? Hol kaphatok bővebb információt?

Keressen minket az alábbi elérhetőségeken, örömmel válaszolunk kérdéseire!

Visszahívást kérek

 <https://kvazar.cloud>

 marketing@kvazar.cloud

 **KVAZAR.CLOUD**
Partner For Partners