

Microsoft skyen lige ved hånden

Med lanceringen af Cloud Service Provider (CSP) fra Microsoft i ALSO Cloud Marketplace har ALSO taget et initiativ, der længe har været efterspurgt blandt forhandlerne. Microsoft CSP programmet med automatiseret bestilling samt provisionering er blevet en succes fra første dag.

Efter forbrug

Modsat Direct programmet, hvor slutkunden betaler direkte til Microsoft, har forhandleren gennem ALSO Cloud Marketplace mulighed for selv at styre al fakturering. Således fakturerer ALSO forhandleren månedligt - men kun for de dage, hvor kundens abonnementer rent faktisk har været aktive - og den videre fakturering ud mod slutkunden styrer forhandleren helt selv.

Hele paletten

Hele Office 365 paletten er nu blevet tilgængelig i ALSO Cloud Marketplace, og Microsofts Cloud Solution Provider program giver mulighed for at forene enkelheden i det at handle på nettet med fastholdelse af kontakten til den kendte forhandler.

Topmoderne

Microsoft har brugt mange ressourcer på at skabe et topmoderne partnerprogram samt uddanne markedet - og ikke mindst kanalen - til at bruge det på den rigtige måde.

Muligheden for som forhandler blandt andet at kunne tilbyde sine slutkunder hele Office 365 porteføljen gennem et månedligt abonnement samt muligheden for at kunne provisionere licenser på få minutter giver nemlig forhandlerne helt nye forretningsmæssige muligheder.

En af de forhandlere, der allerede så at sige har set lyset i de nye muligheder, er Nis Bank Lorenzen, tidligere ansat hos Microsoft gennem 13 år - nu medejer af og partner i IT-virksomheden Belsø, der er Microsoft Partner.

"Uanset hvor i verdenen, jeg befinder mig, er det såre enkelt at logge på ALSO Cloud Marketplace, hvilket kan ske selv fra en smartphone. Så uanset hvornår en kunde ønsker adgang til flere licenser, kan ønsket effektueres på ganske få minutter", siger Nis Bank Lorenzen.

Fra timer til minutter

Det har blandt andet været tilfældet midt under en konference i Orlando i USA - oven i købet en Microsoft konference - og denne lille solstrålehistorie fra en moderne IT-hverdag beskriver med al tydelighed det paradigmeskift, der er sket i løbet af forbløffende kort tid. Et paradigmeskift, som konceptet ALSO Cloud Marketplace er tydelig eksponent for.

"Det er bare blevet så meget nemmere at håndtere licenser for kunderne, og for blot et år siden havde dette scenarie ikke kunnet udspille sig. Dengang tog det typisk op mod 24 timer at få ekspederet en licensnøgle - selv om vi allerede dengang for længst havde forladt traditionelt salg af software i bokse", siger Nis Bank Lorenzen.

Skyen som fælles platform

I dag er det skyen, der er platformen, både når det gælder kundernes brug af software, og når det gælder forhandlerens mulighed for at provisionere licenser. ALSO Cloud Marketplace er det fælles omdrejningspunkt, der gør det muligt at opfylde kundernes ønsker 24-7.

Microsoft Cloud Service Provider

Hos Belsø spænder kundekredsen vidt, lige fra mindre virksomheder i SMB-markedet til store virksomheder med flere tusinde ansatte, men på trods af forskelligheden i størrelse har de alligevel et markant fællestræk. Ifølge Nis Bank Lorenzen benytter nemlig 90 procent af Belsøs kunder Office 365, og via ALSO Cloud Marketplace kan der altså skrues op og ned for antallet af licenser med minutters varsel.

Det bedste fra to verdener

Ifølge Thomas Friis Formann fra Microsoft Danmark, der har salgsansvaret for Microsofts Office 365 cloudforretning i SMB-segmentet, er der endnu en fordel ved kombinationen af Cloud Service Provider og ALSO Cloud Marketplace.

Nemlig det faktum, at langt hovedparten af kunderne foretrækker at handle hos deres vante leverandør - og det er der mulighed for via ALSO Cloud Marketplace. Microsoft Cloud Solution Provider programmet forener altså det bedste fra to verdener ved at give slutkunden mulighed for at handle på nettet hos sin kendte rådgiver.

Interessen for Microsofts Cloud Solution Provider program er stor, og som cloud distributør har ALSO sammen med forhandleren det komplette overblik over kundens livscyklus. Det gør det særdeles nemt og enkelt at sælge Office 365 produkter - samt i øvrigt Enterprise Mobility Suite, Microsoft Intune, CRM Online samt Microsoft Azure.

Fordelene er mange

ALSO Cloud Marketplace er således en digital markedsplads, der i form af et online kontrolpanel giver forhandlerne mulighed for at provisionere mange slags hostede services samt cloudprodukter til kunderne. Det er endvidere muligt at koble Microsofts abonnementer med andre udbyderes abonnementer til ét samlet "view" pr. slutkunde eller bruger.

- ▶ Et Microsoft CSP abonnement er klar til brug umiddelbart efter bestilling.
- ▶ Aktivering sker på få minutter 24 timer i døgnet alle ugens 7 dage.
- ▶ Ingen håndtering af produkt nøgler
- ▶ ALSO fakturerer forhandleren månedligt for de dage, abonnementet har været aktivt.
- ▶ Forhandleren håndterer selv al fakturering direkte til slutkunden.
- ▶ CSP giver forhandleren det komplette overblik.



I samarbejde med ALSO har vi skabt et automatiseret forløb direkte ind i maven på Microsoft. Blandt andet derfor har det været vigtigt at uddanne forhandlerledet. Vi har jo opbygget en helt ny forretningsmodel, der betyder en række nye leveranceformer



— Thomas Friis Formann, Cloud Group Manager, Microsoft

Kontaktpersoner

ALSO Software & Cloud

Mobil: +45 4355 9222

Mail: software.danmark@also.com

Læs mere

- ▶ www.alsocloud.dk