

МЕНЬШЕ ЗАТРАТ – БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ПАРТНЕРЫ. КТО ОНИ?

- Сервис-провайдеры
- Дата-центры
- Разработчики ПО
- Системные интеграторы
- Хостеры
- Провайдеры приложений
- Провайдеры управляемых услуг
- Аутсорсеры



НАЧНИТЕ УЖЕ СЕЙЧАС

Service Provider License Agreement (SPLA)

позволяет организациям лицензировать продукты **Microsoft** и использовать их для предоставления услуг своим конечным пользователям. Это единственная программа **Microsoft**, которая позволяет партнеру реализовать модель **Pay-as-you-go**, то есть оплачивать только то ПО, которое действительно использовалось конечным пользователем. Таким образом, **SPLA** помогает зарабатывать партнеру и экономить конечному пользователю.

Убедитесь – это действительно выгодно!

В: Для чего предназначена программа SPLA?

О: Данная программа позволяет арендовать программное обеспечение и осуществлять оплату в гривне 1 раз в месяц.

В: Какие продукты можно арендовать по данной программе?

О: В программу включены самые популярные продукты Microsoft: Windows Server, Office, SharePoint, Exchange, SQL, Dynamics, System center, Visual Studio многое другое.

В: Как конечному пользователю использовать вышеуказанные продукты?

О: Программа предназначена для партнеров, которые создают свои решения для клиентов, таким образом конечный пользователь не арендует лицензии, а приобретает готовое решение у партнера.

В: что в итоге получает конечный пользователь?

О: Конечный пользователь получает услугу в виде решения поставленной задачи. Например, клиент хочет внедрить почтовый сервис и документооборот у себя в компании. Для этого он обращается к сервис-провайдеру, который арендуя лицензии у дистрибутора, создает для клиента конкретный сервис.

В: Как на этом зарабатывает партнер?

О: Партнер арендует лицензии на ПО у дистрибутора уже имея поставленную задачу от заказчика. Это, в свою очередь помогает просчитать бюджет на внедрение решения и включить стоимость лицензий в стоимость предоставляемого решения.



В: Какие первоначальные затраты и обязательства при условии участия в программе?

О: Первоначальные затраты и риски отсутствуют. Партнер оплачивает только то ПО, которое использовалось в предыдущем месяце. Кроме того, при подписании контракта, партнеру предоставляется **3 месяца бесплатного** использования ПО. После чего сумма минимального отчета (заказа) составляет не менее 125 \$ в месяц. Также предоставляется возможность **бесплатного скачивания** продуктов для демонстрации своих решений конечному заказчику.

В: Может ли партнер таким образом покупать ПО для внутреннего использования?

О: Да, но не более 50% от общей суммы лицензий, приобретенных у дистрибутора. Программа предназначена для дальнейшей перепродажи услуг и предоставления услуг конечным пользователям. Таким образом ПО – инструментарий для создания готового решения и его продвижения на рынке.

В: На какой период подписывается соглашение?

О: На 3 года с возможностью продления на этот же срок.

В: Что происходит с лицензиями после окончания срока действия соглашения?

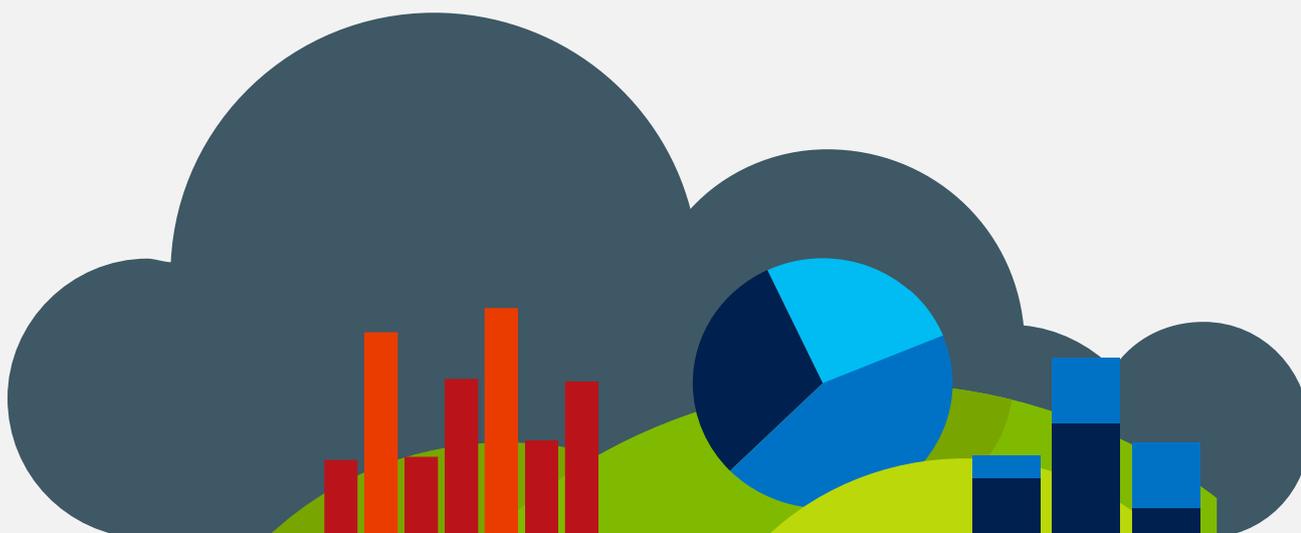
О: Лицензии не остаются в пользовании, скачивание ключей невозможно.

В: Как стать SPLA-провайдером?

О: Очень просто! Свяжитесь с нашими лицензионными специалистами и получите исчерпывающую консультацию. Также, более детальная информация о программе, условия и преимущества доступны на нашем сайте

<http://megatrade.ua/>

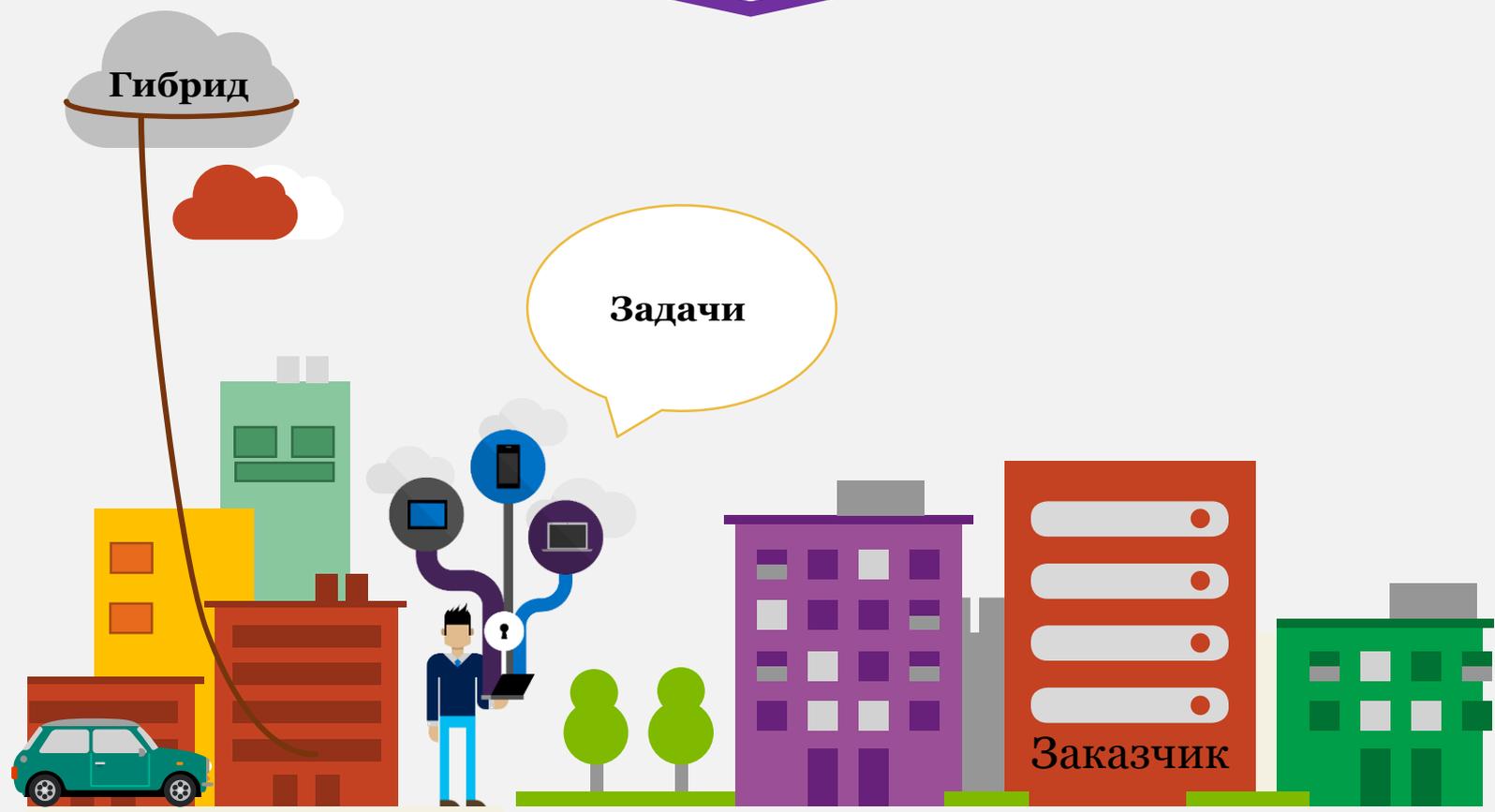
Мегатрейд – крупнейший дистрибутор ПО Microsoft в Украине и Грузии. Сплоченный коллектив и многолетний опыт продаж помогут партнеру в развитии бизнеса и предоставлении широкого спектра качественных услуг своим конечным заказчикам, при этом получая стабильный заработок.



КАКОВА СХЕМА СОТРУДНИЧЕСТВА?



Решение



ВСЕ ТАК ПРОСТО!



ЕСТЬ ВОПРОСЫ?

НАШИ КОНТАКТЫ

Ул. Смоленская 31-33,
г. Киев, 03005, Украина
Тел.: +38044 538 0058

<http://megatrade.ua/>