

Программы вознаграждения для  
партнеров  
1 полугодие 2017 финансовый год

Microsoft  
Partner  
Network

# FY17 Основные изменения

## Cloud Cash Back

- Вознаграждение: CSP 15-45% Open 5-15%
- Требование по активации внутренних лицензий (IUR) заменено на наличие специалиста сдавшего экзамен
- Добавлены требования для партнеров CA сегмента (Crossover)

## CSP

- Увеличен размер вознаграждения  
Direct/Indirect Reseller с 6% до 8%  
+6% локальный акселератор = 14%

## Managed Reseller

- Исключен акселератор CRM Online

## Workload accelerator

- SQL 10%; SC, E5, OMS, EMS, Cortana Analytics Suite, IoT Suite 30%
- Максимальная выплата на партнера в квартал 2 млн. рублей

## Hosted Managed

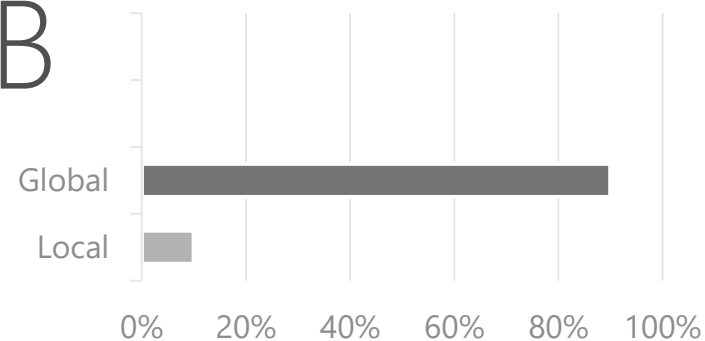
- Рибейт 65% за дополнительные продажи
- Более 55% продаж с ECE
- Не менее 5 новых ECE в квартал

## Azure, Advisor

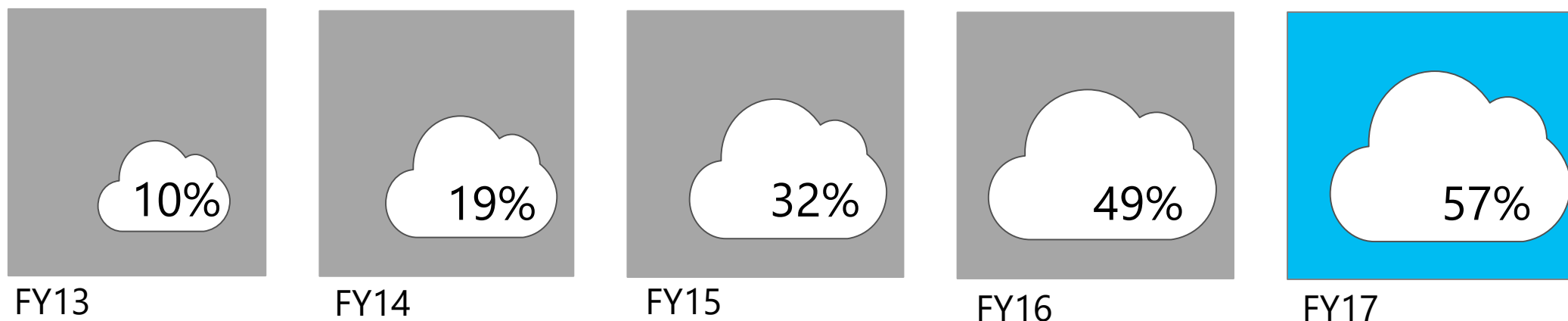
- Azure – размер вознаграждения 15% с 01 октября
- Advisor - отменены выплаты Sell и Accelerator (кроме CRMOL и AX) с 01 октября

# Вознаграждения всего ~\$2B

- ~90% глобальные
- ~10% локальные



*Ежегодная стратегия помогающая расти облачному бизнесу*



Облачные вознаграждения увечились с 10% до ~57%

# Cloud Cash Back (июль-декабрь)

Базовый

CSP 15%  
Open 5%

Все продажи new Open, OV,  
OVS, CSP

4@30

CSP 30%  
Open 10%

- 4+ новых заказчиков или выполнение условий Crossover
- 1+ специалист сдавший экзамен

25@45

CSP 45%  
Open 15%

- 25+ новых заказчиков или выполнение условий Crossover
  - 1+ специалист сдавший экзамен
- Одна из облачных Gold MPN компетенций

# Cloud Cash Back Booster (ноябрь-декабрь)

- **Вознаграждение:**

- **+10%** (дополнительно к Cloud Cash Back) - партнерам выполнившим условия для получения Базового вознаграждения в Cloud Cash Back H1FY17
- **+5%** (дополнительно к Cloud Cash Back) - партнерам выполнившим условия для получения вознаграждения 4@30 в Cloud Cash Back H1FY17
- **SKUs:** Все O365, включая Project, Skype for Business, Exchange, SharePoint, In-Tune, EMS.

**Условия и ограничения:**

- Только клиенты малого и среднего бизнеса (SMB).
- Для партнеров зарегистрированных в Cloud Cash Back H1FY17
- Минимальная выплата 5000 рублей на партнера
- Максимальная выплата 100 000 на партнера на заказчика



# FY17 Cloud Cash Back + Cloud Cash Back Booster (ноябрь-декабрь)

## 1 Структура и условия получения вознаграждения \*\*\*

		Cloud Cash Back	Booster	Всего	Кол-во заказчиков/Активные пользователи*	Экзамен	MPN (одна из компетенций)
Базовый	Open	5%	10%	15%			
	CSP	15%	10%	25%			
4@30	Open	10%	5%	15%	4+* новых заказчиков или >= 1000 активных пользователей по ворклоадам (компоненты E планов) или >= 1000 активных пользователей Pro Plus (O365) или >= \$10k оплаченных используемых сервисов за предыдущие 12 месяцев (Azure)	1+	
	CSP	30%	5%	35%			
25@45	Open	15%		15%	25* + новых заказчиков или >= 4000 активных пользователей по ворклоадам (компоненты E планов) или >= 4000 активных пользователей Pro Plus (O365) или >= \$100k оплаченных используемых сервисов за предыдущие 12 месяцев (Azure)	1+	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gold Small &amp; Midmarket Cloud Solutions</li> <li>- Gold Cloud Productivity</li> <li>- Gold Cloud Platform</li> <li>- Gold Enterprise Mobility Management</li> </ul>
	CSP	45%		45%			

## 2 Условия

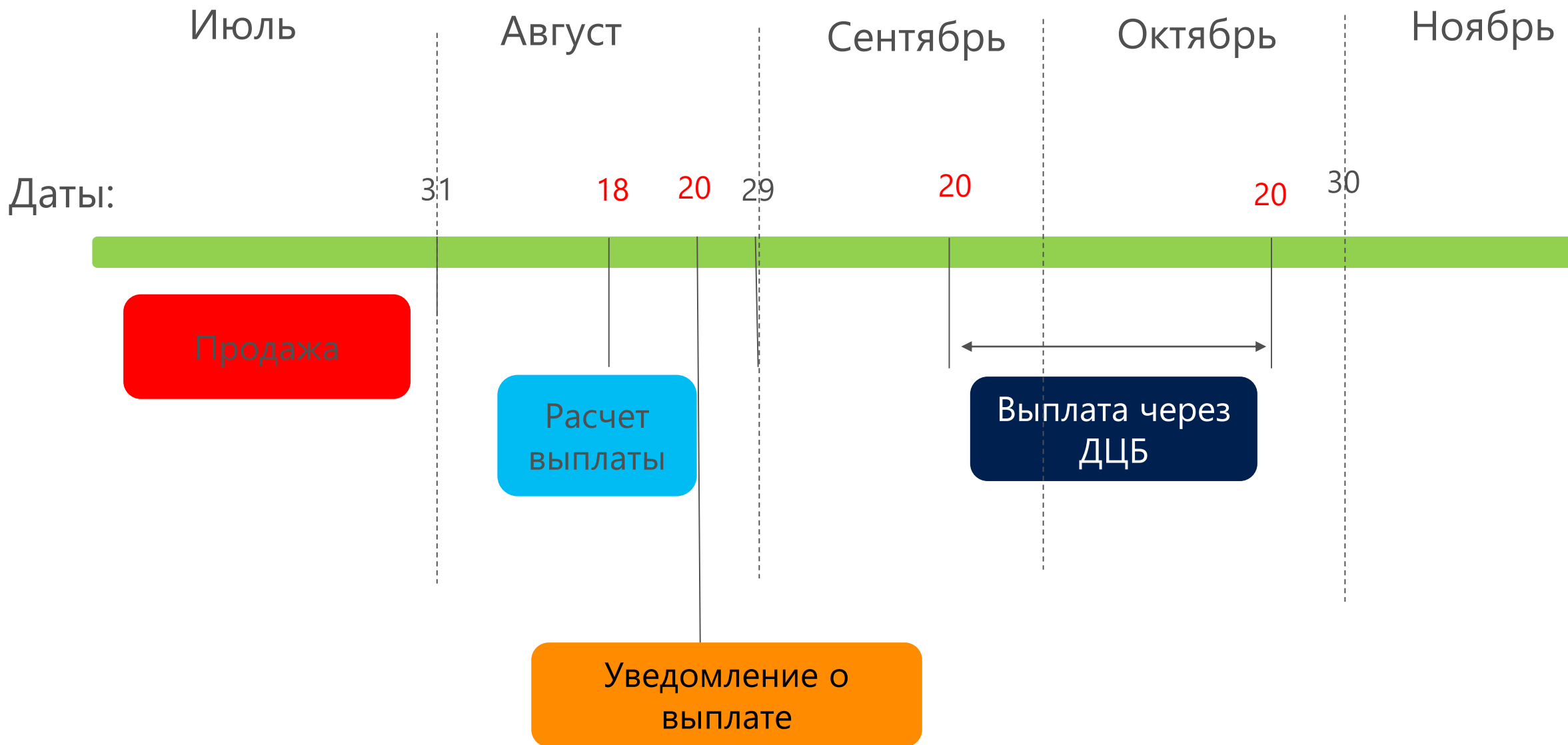
- Для участия в программе партнеру необходимо зарегистрироваться на сайте программы Cash Back <https://www.microsoft.com/emea/mos/ru-ru/Default.aspx>
- Сегмент: Cloud Cash Back - Все сегменты; Cloud Cash Back Booster – средний и малый бизнес (SMB)
- Тип лицензии: new Open, OV, OVS, CSP(кроме Academic)
- Продукты: Все O365, включая Project, Sfb, Exchange, SharePoint, In-Tune, EMS, (Azure, Power BI – только в Cloud Cash Back)
- Ограничения: минимальная выплата 5000 рублей на партнера; максимальная выплата Cloud Cash Back - 400 000 рублей; Booster – 100 000 руб. на партнера на клиента
- Выплата через ДЦБ ежемесячно

\*Количество заказчиков учитывается за последние 12 месяцев с даты продажи лицензий

\*\* Минимум один специалист сдавший один из экзаменов (список экзаменов на [сайте](#)) привязанный к MPN профилю партнера

\*\*\* Базовое вознаграждение и вознаграждение по акселераторам не суммируются между собой

# Процесс выплаты вознаграждения Cash Back



# CSP Direct Partner Incentive

Launching  
July 1

## 1 Цель

Вознаграждение CSP Direct реселлеров за активацию клиентов использующих онлайн сервисы Microsoft

## 2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- MPL
- Cloud Reseller Agreement

## 3 Важно

- В прошлом году программа называлась CSP 1-Tier Reseller Incentive
- Программа действует 12 месяцев с 1 Июля, 2016 по 30 Июня, 2017

## 4 Условия участия

Incentive	Вознаграждение
Promotional Incentive (только рибейт)	8%
Cloud Sales (локальный акселератор)	6%

- Выплаты 2 раза в год
- Руководство и другие ресурсы доступны на портале MPN [aka.ms/partnerincentives](http://aka.ms/partnerincentives)



# CSP Indirect Reseller Incentive

Launching  
July 1

## 1 Цель

Вознаграждение CSP Indirect реселлеров за активацию клиентов использующих онлайн сервисы Microsoft

## 2 Условия участия

- Действующий статус MPN
- MPL

## 3 Важно

- В прошлом году программа называлась CSP 2-Tier Reseller Incentive
- Программа действует 12 месяцев с 1 Июля, 2016 по 30 Июня, 2017

## 4 Вознаграждение

Incentive	Rate
Promotional Incentive (Только рибейт)	8%
Cloud Sales (локальный акселератор)	6%

- Выплаты 2 раза в год
- Руководство и другие ресурсы доступны на портале MPN [aka.ms/partnerincentives](http://aka.ms/partnerincentives)

# Managed Reseller Incentives

Launching  
July 1

## 1 Цель

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

## 2 Условия участия

- Managed статус
- Gold или Silver уровень подходящих MPN компетенций
- Выполнение требований по продажам подробно описанных в Руководстве Managed Reseller Incentives

## 3 Важно

- 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 Ставки вознаграждения

Incentive		%
Core Products	Annuity	1.25%
	Non-Annuity	0.75%
Strategic Products	Annuity	7%
	Non-Annuity	2%
Cloud via Open		8%

Вознаграждения по разным программам суммируются!

CSP

— CSP Incentive 14% + Cash Back = до 59%

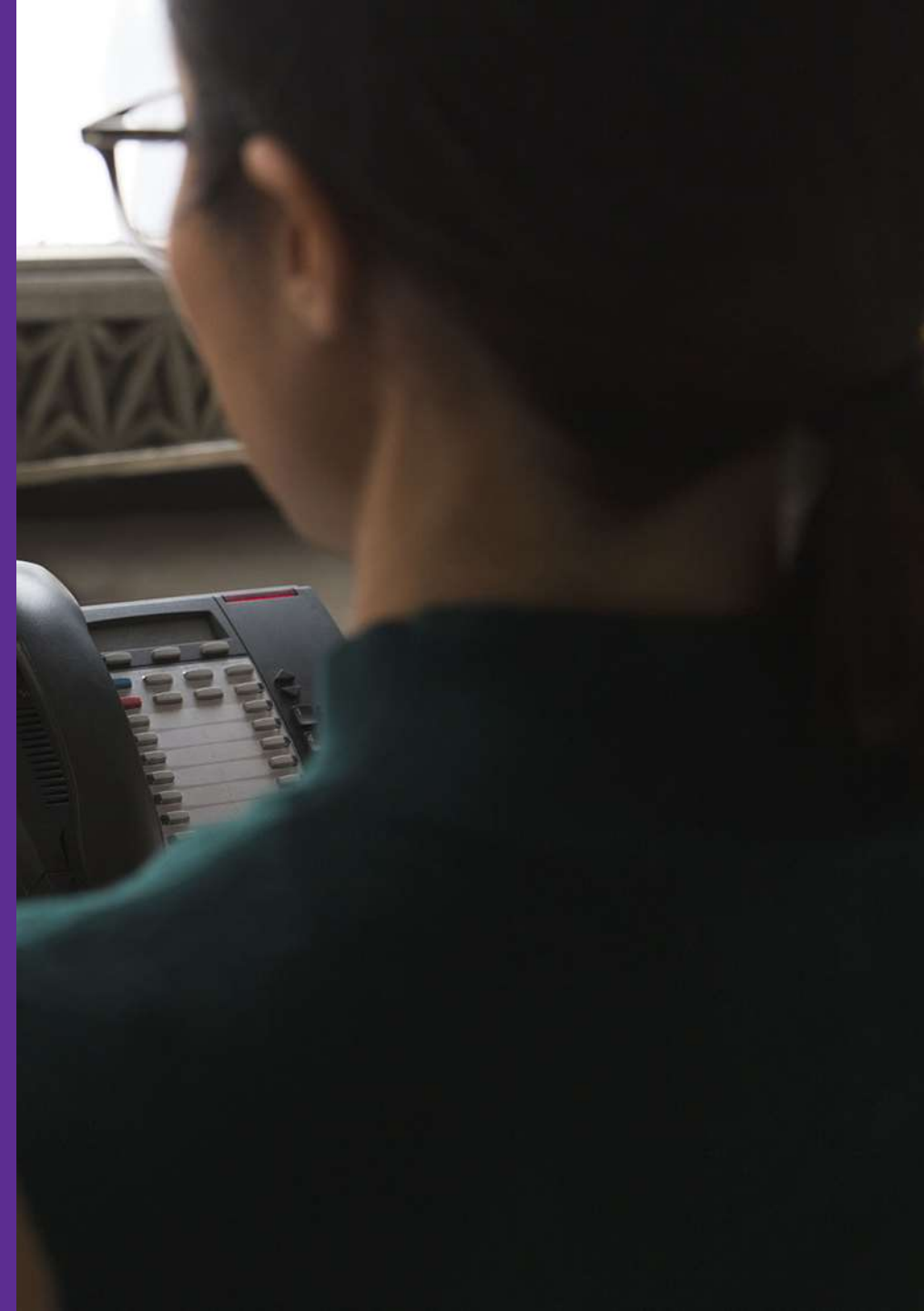
Open

— MRI 8% + Cash Back = до 23%

Чтобы получить вознаграждение необходимо зарегистрироваться!

→ Cloud Cash Back  
<https://www.microsoft.com/emea/mos/ru-ru/Default.aspx>

→ CSP Direct\Indirect Reseller, Managed Reseller  
<https://partnerincentives.microsoft.com>



# Cloud Incentives calculator

Расчет вознаграждения за продажу облачных сервисов Open и CSP

## Расчет партнерского вознаграждения за продажу Office 365 на заказчика

*Введите количество подписок каждой позиции, чтобы рассчитать партнерское вознаграждение*

Я продаю Office 365 по модели  Open (OLP, OV, OVS)  CSP (помесячные платежи)

Я соответствую одному из следующих условий

Количество новых заказчиков по Office 365 за последние 12 месяцев (включая текущего)

Количество активных пользователей по компонентам E-планов/Office Pro Plus

Сумма оплаченных используемых сервисов Azure за предыдущие 12 месяцев



1-3

или

до 1000

или

до 10 000\$



4-24

или

от 1000 до 4000

или

от 10 000\$ до 100 000\$



больше 25

или

больше 4000

или

больше 100 000\$

# Программа вознаграждений Online Services Advisor Sell

Запуск  
1 октября

## 1 Цель

Поощрение партнеров за привлечение новых клиентов (CRM Online, Dynamics AX) и управление взаимоотношениями с клиентами, использующими облачные технологии, посредством EA, CASA/EES и MOSA.

## 3 Важные сведения

- Отменены вознаграждения за продажу и акселератор для всех продуктов, кроме CRMOL/AX
- Для всех продуктов, кроме CRMOL/AX, проверка максимального количества мест будет выполнена 24 сентября 2016 г., при этом вознаграждение за управление будет начисляться на это максимальное количество до конца июня 2017 г.
- Добавлена компетенция Cloud CRM для CRMOL

## 2 Требования к участникам

- Активное участие в MPN
- Уровень Silver или Gold в одной из следующих компетенций:

Компетенция	Продукты
<b>Cloud Customer Relationship Management (CRM)*</b>	CRM Online (CRMOL)

\*Начиная с января 2017 г., партнерам, которые хотят продолжить получение вознаграждений по CRM Online, не обязательно иметь действующее соглашение CSA, при этом у них должна быть компетенция Cloud Customer Relationship Management

## 4 Тарифы вознаграждений

Вознаграждение – все продукты, кроме CRMOL и Dynamics AX		MOSA
<b>Управление</b>	До июня 2017 г.	3 %
Вознаграждение – только CRMOL	EA и CASA/EES	MOSA
<b>Продажи</b>	26 %	12 %
<b>Управление</b>	4 %	3 %
Вознаграждение – только Dynamics AX	EA и CASA/EES	
<b>Продажи</b>	65 %	

- Вознаграждение выплачивается ежемесячно зарегистрированному цифровому партнеру Digital Partner of Record
- Руководство по программе вознаграждений и другие ресурсы доступны на веб-сайте MPN по адресу [aka.ms/partnerincentives](http://aka.ms/partnerincentives)
- Мы будем выплачивать вознаграждения партнерам за продвижение использования CRMOL и AX. За 90 дней партнеры получают предварительное уведомление о добавлении CRMOL и AX к вознаграждениям за использование, при этом вознаграждение за управление для CRMOL в Advisor Sell будет отменено

# Программа вознаграждений Online Services Usage

Запуск  
1 октября

## 1 Цель

Поощрение партнеров за развитие использования конечными клиентами служб Microsoft Online Services и управление таким использованием посредством EA, MPSA и CASA/EES.

## 3 Важные сведения

- MPSA добавляется с июля 2016 г.
- Значение тарифной карты для EXO уменьшается, а для SPO + SFB увеличивается
- Тарифная карта может быть пересмотрена при условии предварительного уведомления за 3 месяца до пересмотра
- Максимальные выплаты за 12-месячный период действия программы вознаграждений составляют 100 тыс. долларов США за сервис
- Вознаграждение прекращает действовать в сентябре 2018 года

## 2 Требования к участникам

- Активное участие в MPN
- Уровень Silver или Gold в одной из следующих компетенций:

Компетенция	Продукты
Cloud Productivity	Все кроме Power BI
Enterprise Mobility Management (EMM)	Intune, AADP, EMS
Project Portfolio Management	Project
Data Analytics	Power BI

## 4 Тарифы вознаграждений

Год	Тариф
Октябрь 2016 г. – сентябрь 2017 г.	10 %
Октябрь 2017 г. – сентябрь 2018 г.	10 %

- Вознаграждение рассчитывается на основе значения тарифной карты Online Services Usage для участвующих в программе продуктов Office 365, EMS, Microsoft Intune и других SKU
- Вознаграждение выплачивается ежемесячно зарегистрированному цифровому партнеру Digital Partner of Record
- Тарифная карта, руководство по программе вознаграждений и другие ресурсы доступны на веб-сайте MPN по адресу [aka.ms/partnerincentives](http://aka.ms/partnerincentives)
- Мы будем выплачивать вознаграждения партнерам за продвижение использования CRMOL и AX. Партнеры получат уведомление за 90 дней

# Программа вознаграждений Azure

Запуск  
1 октября

## 1 Цель

Вознаграждение за потребление сервисов (consumption) Microsoft Azure Services в EA, CASA/EES и MOSA

## 2 Требования к участникам

- Активное участие в MPN
- Уровень Silver или Gold в компетенции Cloud Platform

## 3 Важные сведения

- MPSA добавляется с июля 2016 г.
- Ставка вознаграждения уменьшена до 15 %
- 2-летний финансовый период выплаты вознаграждений по возможным сделкам PSX заканчивается 30 июня 2017 г.
- Тарифы могут быть пересмотрены при условии предварительного уведомления за 3 месяца до пересмотра
- Максимальные выплаты за 12-месячный период действия программы вознаграждений составляют 100 тыс. долларов США за подписку

## 4 Тарифы вознаграждений и дополнительные сведения

Продолжительность	Тариф
<b>1 октября 2016 г. – 30 сентября 2017 г.</b>	15 %

- *Вознаграждение выплачивается ежеквартально партнеру зарегистрированному как Digital Partner of Record*
- *Партнер зарабатывает вознаграждения в течение периода действия программы, начинающегося с месяца назначения Digital POR или получения необходимой компетенции в зависимости от того, которое из этих событий позже*
- *Руководство по программе вознаграждений и другие ресурсы доступны на веб-сайте MPN по адресу [aka.ms/partnerincentives](http://aka.ms/partnerincentives)*



# Workload Accelerator



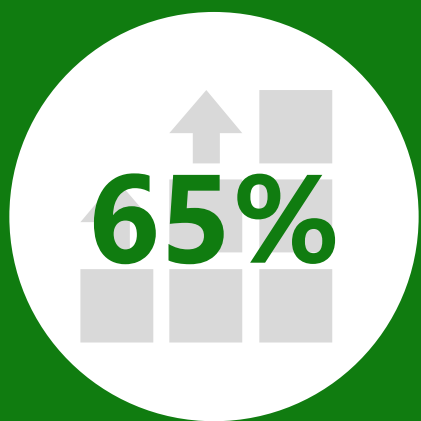
Вознаграждение партнеров, проводящих работу с заказчиком по продаже стратегических решений Майкрософт. Вознаграждение выплачивается за сделки, закрытые в течение действия программы, opportunity по которым были заведены в PSX и заявлены партнером для получения вознаграждения, а также **предоставлено подтверждение работы с заказчиком!**

Продукты	Требования для участия	Программа лицензирования	Выплата %	Даты проведения
SQL Premium	Gold, Silver MPN Competency * Managed Status + бизнес план Доступ в PSX	EA, EAS, SCE, Open, OV, OVS, MPSA	10%	01 июля 2016 – 31 декабря 2016
E5, System Center, OMS, EMS, Cortana Analytics Suite, IoT Suite			30%	

\*Наличие компетенций Silver\Gold: System Center, OMS – Datacenter, Cloud Platform; SQL Server – Data Platform, Cloud Platform, Data Analytics, Collaboration & Content, CRM, ERP; E5 – Cloud Productivity; EMS - Enterprise Mobility Management  
Детальная информация содержится в Руководстве по программе WL Accelerator  
 Вопросы по программе можно адресовать Людмиле Лазаревой [y-lulaza@microsoft.com](mailto:y-lulaza@microsoft.com)

# Hosted Managed Partner incentive

Июль – Декабрь 2016



За продажи лицензий по программе SPLA, превышающие максимальный месячный объем продаж партнера за период апрель-июнь 2016

## Условия участия:

- Более 55% продаж оформлены в виде End Customer Enrollment (ECE) на конец последнего месяца квартала
- Партнер увеличил общее количество ECE не менее, чем на 5 за квартал
- Hosted Managed партнеры

- Максимальная выплата: 2000 000 рублей на партнера за время действия программы
- Минимальная выплата: 71 500 рублей на партнера в квартал
- Сегмент заказчика: SMB, CA, EPG

# Ресурсы и контакты

- Глобальные программы вознаграждения на партнерском сайте <https://mspartner.microsoft.com/ru/ru/pages/membership/premium/partner-incentives.aspx>
- Локальные программы вознаграждения <https://mspartner.microsoft.com/ru/ru/pages/Membership/local-partner-incentives.aspx>
- Cloud Cash Back <https://www.microsoft.com/emea/mos/ru-ru/Default.aspx>
- Адрес поддержки партнеров по глобальным облачным программам вознаграждения [ociemea@microsoft.com](mailto:ociemea@microsoft.com)
- Дополнительные материалы на русском языке, калькулятор в [PMC](#)
- Адрес поддержки по остальным глобальным программам [erebates@microsoft.com](mailto:erebates@microsoft.com)
- Вопросы по локальным программам Людмила Лазарева v-[lulaza@microsoft.com](mailto:lulaza@microsoft.com)