

Por que comercializar e se especializar em soluções de Segurança Microsoft?

Entenda os benefícios do programa de canais da Microsoft, oportunidades e como a ScanSource apoia seus parceiros Segurança Microsoft.



Função dos investimentos e incentivos de parceiro

Os programas de incentivo e investimento de parceiros da Microsoft foram criados para recompensar parceiros que entregam soluções estratégica a fim de gerar resultados excepcionais para os clientes

16+

Programas
globais

Oportunidade

de viabilizar o crescimento dos parceiros e dar suporte às necessidades dos clientes enquanto aumentamos nosso portfólio geral de investimentos



Programas
locais

Amplificar

os programas de incentivos globais de inovação ou em mercados emergentes por meio de campanhas e aceleradores globais



Fundos de
marketing
cooperativos

Coop.

para reinvestimento focado em atividades de geração de demandas, preparação de parceiros e desenvolvimento de mercado



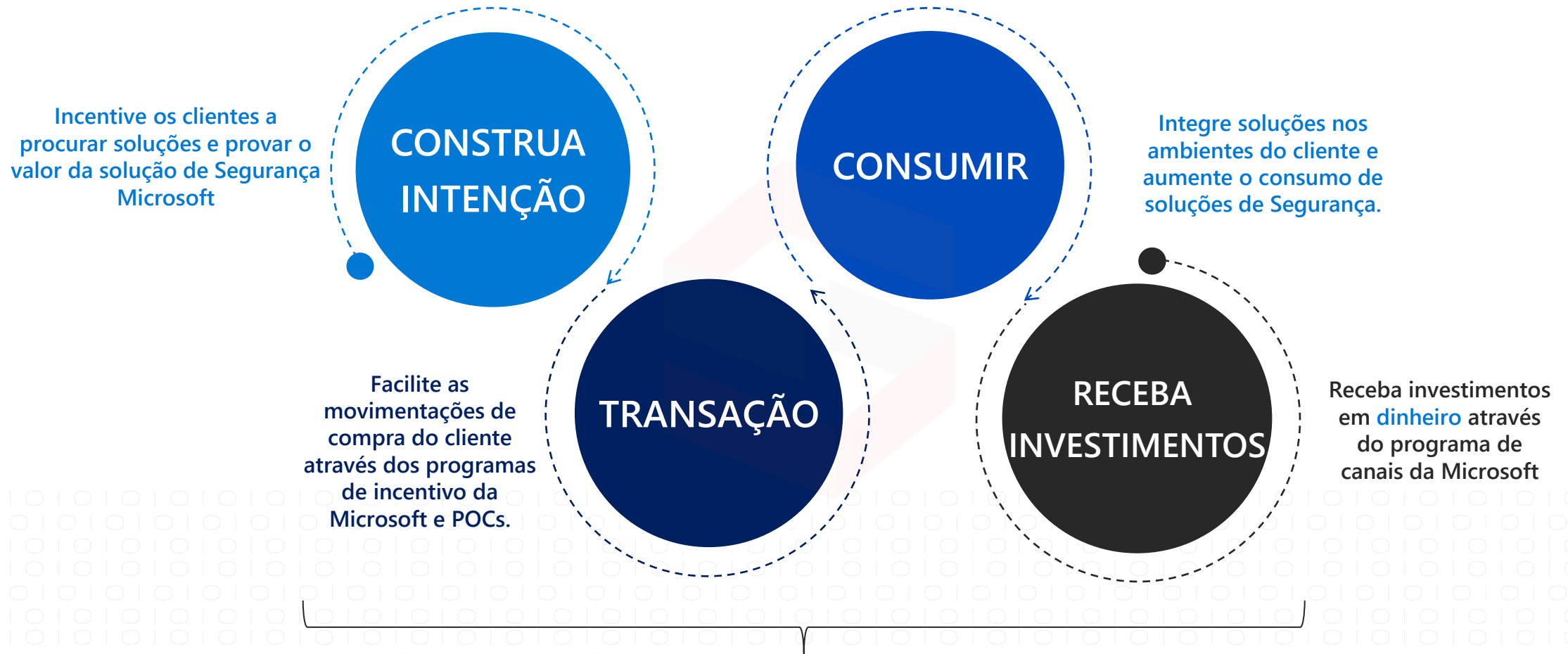
Campanhas e
investimentos
personalizados

Habilitar

parceiros e oportunidades estratégicas de crescimento com investimentos temporários e direcionados

Investimentos e incentivos de parceiros

Oportunidade para parceiros durante o ciclo de vida de compra de soluções de Segurança da Microsoft



Acelere os resultados

Seja reconhecido como um parceiro especialista em Segurança Microsoft e obtenha apoio financeiro e técnico para entrega de soluções aos seus clientes, se diferenciando no mercado.

Incentivos de Segurança para FY22

Maximize ganhos e oportunidades

Cloud Solution Provider

Recompensar parceiros CSP por aumentarem a receita de CSP, adicionarem clientes e venderem produtos estratégicos

Abrangência

- Até 15% no Azure
- Até 20% em Modern Work, SCI e Business Applications
- Até 30% em Financeiro e Operações

Principal:

- Receita faturada do Azure: 4%
- Receita faturada do Modern Work & Security: até 4%
- Receita faturada do Business Applications: 4,75%

Estratégico:

- Aceleradores de produto estratégico de 5% e 10%
- Aceleradores adicionais de adição de clientes por área de solução

- Consumo da Reserva do Azure: até 10%
- Ofertas do marketplace comercial da Microsoft: 10% (termina em 30/9/21)
- Software por assinatura: até 6%
- Venda colaborativa (venda conjunta)
- Fundos de Desenvolvimento de Mercado e Fundos de Investimento do Cliente Final arbitrários

Aumente seus ganhos combinando incentivos

Strategic Product

5% (M365 E3, M365 E5,
M365 Business Premium)

Campanha de
licença/seat

\$2 seat segurança / \$4 seat premium

Além do valor de vendas, a comercialização de soluções de Segurança pode gerar um incentivo de até **9%** (4% de MW & Security + 5% de Produtos estratégicos) sobre os valores Microsoft, mais **US\$2** por licença comercializada.

Mostre valor ao seu cliente

Chamadas para ação do parceiro

Colocar as
necessidades do cliente
em primeiro lugar



Interagir em profundidade com o cliente a fim de recomendar soluções que se alinhem melhor às necessidades e expectativas do cliente

Dar suporte ao
cliente em todas as
movimentações



Aumentar os serviços que agregam valor na jornada do cliente, independentemente do tamanho, do segmento ou do caso de uso único do cliente

Criar uma relação
de confiança e
colaboração

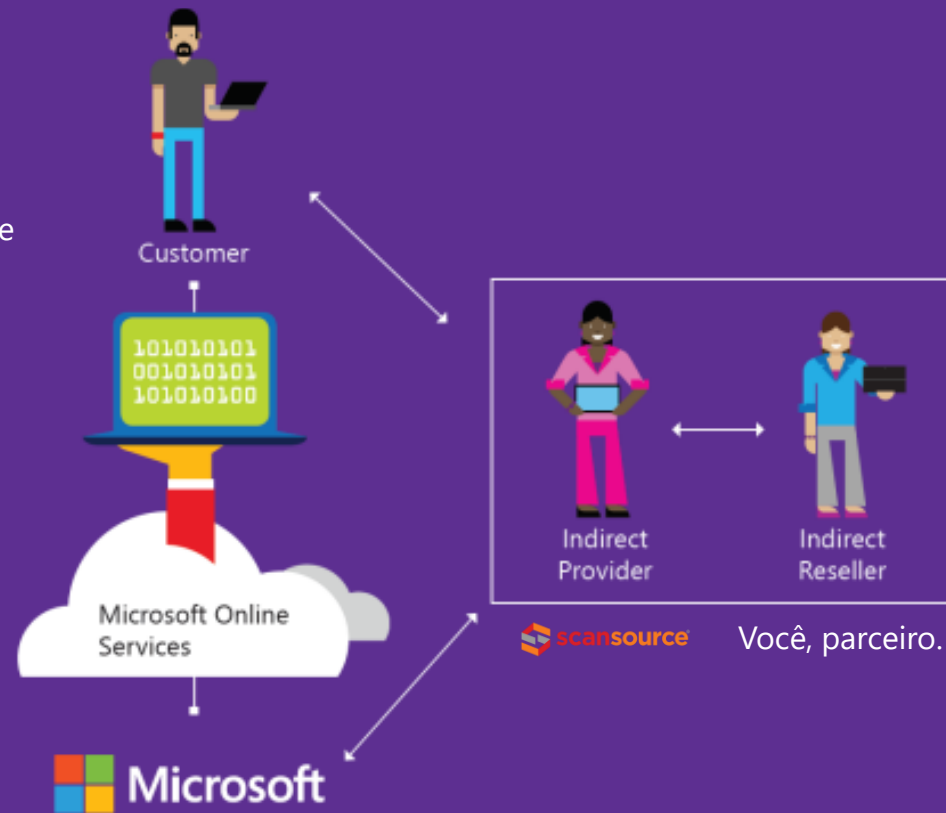


Colaborar com a Microsoft para dar suporte às necessidades do cliente, tirando proveito de programas de incentivo durante o ciclo de vida de compra

Programa Cloud Service Provider (CSP) da Microsoft e parceria ScanSource

Modelo de negócios do Cloud Solution Provider

- A ScanSource disponibiliza as ferramentas e estruturas necessárias para que seus parceiros entreguem soluções Cloud Microsoft. Faturamento, suporte, marketplace
- A ScanSource não comercializa as soluções para clientes finais. Isto é, o cliente é seu.
- Parceiro no centro. O sucesso dos nossos parceiros e de seus clientes é o que nos move.
- A ScanSource disponibiliza um portal marketplace para você, com todas as soluções a serem comercializadas (M365 e Azure). Licenças são comercializadas por assinatura mensal ou anual. Você escolhe se o faturamento será direto para seu cliente ou para sua empresa.



Próximos passos

Para comercializar produtos Microsoft CSP e receber incentivos, é necessário estar cadastrado como parceiro no Microsoft Partner Center e inscrito nos programas de incentivo.

Já é parceiro Microsoft CSP e quer saber mais sobre os incentivos Microsoft?

Acesse o formulário abaixo para receber mais informações sobre o tema e falar com um especialista:

<https://forms.office.com/r/tZSxu6Lv2G>

Ainda não é um parceiro Microsoft e quer começar a comercializar produtos e soluções?

Os Acesse o formulário abaixo para que possamos coloca-lo(a) em contato com o nosso time de Onboarding Microsoft:

<https://forms.office.com/r/kJGicR7PVy>





Obrigado.



Solicite apoio a um especialista de segurança Microsoft
microsoftcsp@scansource.com

