

Виды и особенности облачных партнерских программ. Рейтинг Market.CNews

Юрий Хомутский
Директор проекта Market.CNews

Виды партнерских программ

На рынке выделяют 3 вида партнерских программ:

- **Реферальная (агентская)** - оплата за привлеченных клиентов
- **Реселлерская** - перепродажа облака провайдера
- **White Label** - самостоятельная продажа облака провайдера под собственным брендом



Вознаграждение партнера

Партнерская премия исчисляется в процентах от привлеченной выручки. При этом она может зависеть от:

- месячного оборота партнеров (как правило, чем больше оборот, тем выше премия)
- срока жизни клиента (у некоторых провайдеров со второго года премия понижается)
- от типа облачных сервисов (обычно премия больше за те услуги, которые у провайдера в приоритете к развитию)
- Ограничения по доходу (например, не более X руб. всего или с конкретного клиента)

Другие особенности партнерских программ

- Уровень сервисов провайдера (надежность услуг, количество и уровень надежности ЦОД провайдера)
- Сотрудничество с глобальными вендорами
- Обучение партнеров
- Техническая поддержка партнеров
- Комплексная поддержка ИТ-проектов партнеров
- Помощь в продажах и маркетинге
- Количество действующих партнеров

Какую поддержку ИТ-проектов оказывают провайдеры

- Помощь в пресейле
- Выделение проектной команды
- Выделение архитектора проекта
- Выделенный аккаунт-менеджер



Помощь в продажах и маркетинге

- Лидогенерация
- Совместное участие в мероприятиях
- Публикации
- Организация вебинаров для продвижения решений партнера
- Возможность войти в продуктовый портфель провайдера
- Совместный выход на Enterprise-заказчиков



Рейтинг облачных партнерских программ 2021

Место	Компания	Сумма баллов	Агентская программа*	Реселлерская программа*	ЦОДы провайдера (изменения относительно рейтинга IaaS Enterprise 2021)	Наличие собственных каналов связи	Сотрудничество с глобальными вендорами, эксклюзивные условия	Обучение партнеров	Техническая поддержка партнеров	Комплексная поддержка ИТ-проектов партнеров	Помощь в продажах и маркетинг	Количество действующих партнеров
1	Облачный бизнес МТС (#CloudMTS)	245	10-25%	10-45%	-	Есть	VMware, Dell Technologies, SAP, Intel, Nvidia, Veeam, Касперский, 1С, Acronis и др. (% скидки зависит от объема потребления) MS Azure Stack эксклюзив	Бесплатное	24/7 Бесплатно	Да	Возможна	До 200
2	Cloud4Y	219	40%	40%	Добавился ЦОД Equinix (Стамбул, Аренда, Tier III)	Есть	Microsoft, Citrix, Veeam, VMware, SPAMTitan (% скидки зависит от объема потребления)	Бесплатное	24/7 Бесплатная поддержка инфраструктуры 1800 р/час - поддержка сервисов клиента	Да	Без лидогенерации	До 50
3	Softline	197	До 30%	До 30%	-	Есть	Google Cloud, AWS, MS Azure, Microsoft, Alibaba Cloud, Veeam, Cisco, IBM, Intel, Dell, HP, Скидки до 30%	Бесплатное	24/7	Да	Возможна	До 100
4	Ростелеком-ЦОД (включая DataLine)	193	15-20%	15-20% в виде скидки	Добавился NORD-6	Есть	VMware, Citrix, Kaspersky, Fortinet, Qualys, Microsoft Azure, Veeam, CommVault	Бесплатное	24/7 Бесплатно	Да	Возможна	До 100
5	mClouds	171	Первый месяц 0%. Второй 40%. Далее 20% [от 100 000 руб.], 25% [от 200 000 руб.], особые условия [от 300 000 руб.]	Первый месяц 0%. Второй 40%. Далее 20% [от 100 000 руб.], 25% [от 200 000 руб.], особые условия [от 300 000 руб.]	-	Есть	Azure (скидка 10%)	Бесплатное	24/7 Бесплатно	Да	Возможна	До 50

ТОП-3 примеров, для кого актуальны ПП

1. ИТ-компании, которые предлагают сервисы, но не имеют своего облака
2. Дочерние ИТ-компании крупных не-ИТ-организаций
3. Консалтинговые компании, технические аудиторы



Контакты

Россия, 129626 г. Москва, Староалексеевская 5, БЦ Совметалл, офис 250
тел.: +7 (495) 500-00-36 (многоканальный)

Хомутский Юрий

Директор проекта Market.CNews

yh@cnews.ru