



# Låt ditt molnföretag växa med Microsoft CSP Program

”För att leverera en plattform till partners så att dom själva kan hantera kundens hela engagemang. Detta genom att låta dem övervaka, fakturera och supporta Microsofts molntjänster åt sina kunder.”

## Inledning

Molnlösningssleverantörer befinner sig i en av de mest lönsamma marknaderna i våra dagar. Omfattande studier av kända institut visar strålande resultat och tillväxtförväntningar för molntjänster. Ta till exempel IDC. I deras undersökning Successful Cloud Partners 2.0 från 2014, genomförd i samarbete med Microsoft, såg de att:

- Offentliga IT-molntjänster kommer att nå nästan 108 miljarder dollar år 2017.
- Offentliga IT-molntjänster har en genomsnittlig tillväxttakt under 5 år på 23,5 %.
- Molnpartners har 1,5 gånger större bruttovinstandel än andra partners.

Många studier är särskilt inriktade på den amerikanska marknaden, men denna undersökning genomfördes bland mer än 700 partners över hela världen, nästan jämnt fördelade mellan Nordamerika, tillväxtmarknader och Västeuropa. Möjligheterna finns där. Ju tidigare du griper tag i dem, desto tidigare kan du skörda vinsten.

I detta blad kommer vi att ge dig insikt i hur du som molnlösningssleverantör - eller tjänsteleverantör, webbhotell, molnleverantör - kan dra nytta av befintliga och framtida molnmöjligheter. Fokus kommer att ligga på Microsoft-programmet Cloud Solution Provider (CSP) och Microsoft Cloud-plattformen. När du har läst detta kommer du att ha en grundläggande förståelse för CSP-programmet och

erbjudandena inom Microsoft Cloud-plattformen, hur du kan få ditt företag att växa med dem och hur Insight kan hjälpa dig att få en problemfri start.

## Vad är Microsoft CSP-programmet?

Programmet Microsoft Cloud Solution Provider låter dig som molnleverantör sälja Microsoft Cloud-tjänster tillsammans med dina egna erbjudanden och tjänster. Kunderna har nu möjlighet att få alla IT-tjänster som de behöver från en enda molnleverantör: dig. Du äger hela kundlivscykeln genom direkt fakturering, etablering, hantering och support, vilket stärker din relation till kunden.

Dessutom gör CSP-programmet det möjligt för dig att:

- Skapa ett kunderbjudande, fastställa priset och avgöra faktureringsvillkoren.
- Integrera ditt eget utbud av tjänster med Microsoft-molntjänster.
- Vara i centrum av kundlivscykeln för Microsoft-molnet.

Microsoft erbjuder nu sitt molnprogram på ett sätt som är revolutionerande av två orsaker. Den första är att molnlösningssleverantörerna äntligen själva har kontrollen, så att de kan skapa bästa möjliga molnupplevelse till sina kunder från en molnleverantör. Den andra är att molnleverantörer nu kan lägga till sina egna molnprodukter och -tjänster till hela sviten av redan välkända Microsoft-molntjänster inom MS Cloud-plattformen, med endast en faktura för alla tjänster.



## Varför CSP?

Microsoft har lanserat CSP-programmet utifrån en stark övertygelse om att moln är kärnan i verksamheter. Det senaste IT-decenniet har varit turbulent med den ena produktionsvågen efter den andra, där **molntjänster** och **mobiltjänster** står ut och kolliderar i en ny era av IT. En IT-värld där mobil- och molntjänster sätts i första rummet.

Vilka trender utgör grunden för denna rörelse? Microsoft urskiljer fyra grundläggande rörelser.

1. Spridningen av **appar** innebär att folk i arbetslivet i allt större utsträckning använder sig av alla möjliga sorters appar för att öka produktiviteten och samarbetet. The förväntar sig att dessa appar ska vara tillgängliga när som helst, var som helst. Utan fördröjning.
2. En **explosiv tillväxt av data**, både strukturerad i system och (fortfarande) ostrukturerad som Big Data, kräver nya sätt att hantera och bearbeta data. Till exempel: IDC förväntar sig att det inom 10 år kommer att finnas 44 gånger mer data än det finns idag.
3. Antalet enheter som är anslutna till Internet fördubblar antalet personer på grund av **IT-tjänsternas inriktning på individuella personer**. Enheter används både privat och i arbetet, vilket sätter press på kompatibilitets- och säkerhetskrav.
4. **Molntjänster** är inte längre en klatschig fras utan en del av vardagen. Nästan alla organisationer arbetar med data eller appar i molnet och har anammat fördelar som skalbarhet, enkel distribution och snabb tid-till-lösning.

Dessa trender är bestående och förebådar en era av en ny, omfattande IT-strategi. Den ökade datorkraften, minskade lagringskostnaderna och snabbare nätverken har redan möjliggjort två marknadsutvecklingar: en **enorm ökning av värd- och molntjänster** å ena sidan, och **pågående, omfattade investeringar i IT på plats** å andra sidan. Enligt Microsoft finns det behov av ett annat slags operativsystem som går från individuella servrar till kompletta datacenter.

Hybridsystem med moln som en solid bas i vilket kundernas arbetsbelastningar kan köras och hanteras med bästa möjliga flexibilitet i molnleverantörens datacenter, kundens eget datacenter eller i det offentliga molnet, vilket är Windows Azure för Microsoft.

## Microsoft Cloud-plattform som en del av CSP

Vid lanseringen av CSP-programmet introducerar Microsoft ett nytt erbjudande så att molnlösningssleverantörer kan börja dra nytta av befintliga och nya moln- och värdutvecklingar. Microsoft Cloud-plattformen är en integrerad del av CSP-programmet, eftersom den erbjuder tjänsteleverantörer en hel svit av välkända Microsoft-produkter i molnet som ett kunderbjudande. Dessutom kan leverantörer paketera Microsoft-tjänsterna och/eller integrera dem i sina egna tjänster och på så vis differentiera sig på marknaden. Microsoft Cloud-plattformen hjälper tjänsteleverantörer och webbhotell att bygga en skräddarsydd molnplattform som är anpassad efter deras och deras kunders behov.

## Vad är inkluderat i Microsoft CSP-plattformen?

Microsoft Cloud-plattformen kommer med följande produkter och tjänster:

- Office365
- Intune
- Enterprise Mobility Suite
- Azure (CSP-lansering i Q4)
- CRM Online (CSP-lansering i Q4)

## Vilka fördelar medför Microsoft CSP för molnlösningssleverantörer?

CSP-programmet låter dig **expandera försäljningsmöjligheten för molnlösningar** genom att sälja välkända Microsoft-molntjänster, t.ex. Office 365, tillsammans med dina egna erbjudanden och tjänster direkt till dina kunder. Du skapar ett kunderbjudande, fastställer priset och avgör själv faktureringsvillkoren. Du **äger hela kundlivscykeln** genom direkt fakturering, etablering, hantering och



support. En tredje stor fördel är att transformeringen från en projektbaserad affärsmodell till en managed services-modell är ett solitt sätt att uppnå **återkommande intäkter**, förutsägbara intäkter och en framgångsrik verksamhet.

Microsoft sammanfattar fördelarna så här:

- Du är den första kontaktpunkten för dina kunders behov.
- Du fastställer och kontrollerar faktureringscykeln.
- Du skapar unika finansieringsalternativ.
- Du säljer integrerade erbjudanden och tjänster – en säljåtgärd som främjar tjänsterna och möjligheten till att lägga till och sälja fler tjänster.
- Du får verktyg i produkten så att du direkt kan etablera, hantera och ge dina kunder support.

### Vilka är fördelarna för dina kunder?

Kunderna kommer att kunna köpa integrerade programvarulösningar av dig – förstklassiga programvaruverktyg, produkter och/eller tjänster utvecklade av din organisation i kombination med Microsofts molntjänster – helt anpassade efter behoven hos deras specifika vertikala bransch. Det är enklare för dem att lägga till eller avboka tjänster till eller från sina abonnemang och de får en förutsägbar faktura per månad för alla tjänster de använder. Slutligen kommer kunderna, utöver de inneboende fördelarna med molnet, att interagera oftare med dig vilket kan stärka din relation med dem.

### Finns det exempel från andra molnlösningssleverantörer?

Microsofts molnerbjudande innehåller en mycket bred uppsättning av lösningar. Därför är det allmänna rådet till tjänsteleverantörer som vill expandera sina molnmöjligheter att fokusera. Fokusera på en eller två områden som du redan behärskar och bli riktigt bra på dem. Utveckla din egen strategi och differentiera din molnverksamhet, till exempel genom att fokusera på vertikaler som du redan är förtrogen med. Slutligen, håll ett öga på framtiden och se hur nya

utvecklingar som bland annat Power BI och CRM Online kan främja din verksamhet.

På Microsofts webbplats hittar du exempel på hur andra molnlösningssleverantörer har utökat sin verksamhet. Se videos om hur:

- **Axon IT har tredubblat sin lönsamhet** under de senaste tre åren genom att erbjuda Office 365 och Microsoft Dynamics CRM Online tillsammans.
- Microsoft Office 365 har gjort det möjligt för **Catapult Systems** att föra samtal om affärsfunktioner och affärsfördelar, vilket **förstärker deras roll som pålitlig rådgivare** till sina kunder.
- **Fastrack technology** har mer tid till att arbeta med sina kunder **för att ge ytterligare mervärde** med Microsoft Office 365:s snabba spridning.

### Hur kan du komma igång?

Det är en sak att veta att moln erbjuder enorma möjligheter för molnlösningssleverantörer. Det är en annan att förstå molnverksamheten och veta hur man ska dra nytta av den. I samarbete med Microsoft erbjuder Insight dig en hel uppsättning av konsulttjänster, verktyg och support för att hjälpa dig få en problemfri start och maximera ditt molnföretag.

Vårt råd är att ta det steg för steg. Börja med att kontakta Insight. Vi har ett team av erfarna konsulter som gärna vill diskutera vilka möjligheter som finns för ditt företag. Tillsammans går vi igenom alla relevanta punkter för att formulera dina behov och önskemål.

- Scenarier som gäller din verksamhet
- Möjligheter att differentiera och bygga ditt "paketerbjudande"
- Hybridlicensiering för din miljö
- Programdetaljer och prissättning

När du har undertecknat ett CSP Reseller Agreement-avtal



med oss kan vi hjälpa dig att välja de abonnemang som du behöver. Därefter kommer vi att hjälpa och stödja dig på många sätt så att du ska få ut så mycket som möjligt.

- Verktyg och hantering (t.ex. CSP Dashboard)
- Träning och utbildning (t.ex. CSP Boot Camp)
- Differentiering av tilläggslösningar till 3e part (t.ex. Lync Enterprise Voice)
- Teknisk support

- (omärkta) Cloud-aktiveringstjänster
- Vägledning genom hybridlicensiering

Om du är intresserad av att få ditt företag att växa eller vill ha mer information om CSP-programmet kan du kontakta din account manager hos Insight. Han eller hon kommer att ge dig råd och hjälpa dig att starta med Microsoft CSP-programmet så att du kan börja expandera din molnverksamhet. Molnet är nu.

---

**Italy** [hostingitaly@insight.com](mailto:hostingitaly@insight.com) • + 39 (0) 2 21080210 • [it.insight.com/buy/hosting](http://it.insight.com/buy/hosting)

**Netherlands** [nlsupport.hosting@insight.com](mailto:nlsupport.hosting@insight.com) • Phone: +31 (0) 555 382 50 • [nl.insight.com/buy/hosting](http://nl.insight.com/buy/hosting)

**Belgium** [hosting.belgium@insight.com](mailto:hosting.belgium@insight.com) • +32 (0)2 263 60 20 • [be.insight.com/buy/hosting](http://be.insight.com/buy/hosting)

**France** [hosting.fr@insight.com](mailto:hosting.fr@insight.com) • +33 (0) 810 606 305 • [fr.insight.com/buy/hosting](http://fr.insight.com/buy/hosting)

**Spain** [hosting.spain@insight.com](mailto:hosting.spain@insight.com) • +34 (0) 91 384 0790 • [es.insight.com/buy/hosting](http://es.insight.com/buy/hosting)

**Austria** [hosting.austria@insight.com](mailto:hosting.austria@insight.com) • +43 (0) 171 728 302 • [at.insight.com/buy/hosting](http://at.insight.com/buy/hosting)

**Switzerland** [hosting.switzerland@insight.com](mailto:hosting.switzerland@insight.com) • +41 (0) 44 878 7608 • [ch.insight.com/buy/hosting](http://ch.insight.com/buy/hosting)

**Germany** [hostinggermany@insight.com](mailto:hostinggermany@insight.com) • +49 (0) 89 94580 316 • [www.insight.de/buy/hosting](http://www.insight.de/buy/hosting)

**Sweden** [hosting.nordics@insight.com](mailto:hosting.nordics@insight.com) • +46 (0) 70 773 53 96 • [se.insight.com/buy/hosting](http://se.insight.com/buy/hosting)

**United Kingdom** [HostedSolutions@Insight.com](mailto:HostedSolutions@Insight.com) • +44 (0) 844 692 5454 • [uk.insight.com/buy/hosting](http://uk.insight.com/buy/hosting)

**Russia** [hosting.russia@insight.com](mailto:hosting.russia@insight.com) • +7 (0) 495 653 8222 • [ru.insight.com/hosting](http://ru.insight.com/hosting)

---