

ActiveCloud запускает партнерскую программу ActivePartner для поддержания российского бизнеса

Тематика: ИТ и телекоммуникации
Корпоративные новости

Дата публикации: 9.08.2022

Дата мероприятия / события: 9.08.2022

г. Москва

Поставщик облачных решений ActiveCloud запускает программу для партнеров по перепродаже собственных услуг. Программа позволит партнерам, рекомендовавшим услуги ActiveCloud своим клиентам, получать ежемесячные партнерские выплаты.

Поставщик облачных решений ActiveCloud запускает программу для партнеров по перепродаже собственных услуг. Программа позволит партнерам, рекомендовавшим услуги ActiveCloud своим клиентам, получать ежемесячные партнерские выплаты.

Партнерами программы могут выступить как компании-интеграторы, разработчики ПО, онлайн-сервисов и приложений, так и 1С Франчайзи и digital-агентства, а также ИТ-консультанты и программисты. Благодаря программе партнеры смогут предложить своим заказчикам существенно уменьшить расходы на закупку оборудования и организацию перехода в отечественное облако. Коробочные решения сформированы по пяти основным продуктам ActiveCloud: «Корпоративная электронная почта как сервис», «Облачный дата-центр» (инфраструктура виртуальных машин), «Хостинг для 1С:Битрикс», «Облачное импортозамещение на базе ActiveCloud», «Облачная инфраструктура для 1С», «Удаленное рабочее место».

Работа в рамках программы ActivePartner ведется по двум направлениям. Во-первых, это агентская схема, которая подразумевает, что договор с конечным заказчиком заключает ActiveCloud, а партнер выступает агентом. Во-вторых, это партнерская схема, где реселлер самостоятельно осуществляет перепродажу услуг ActiveCloud конечным заказчикам с добавленной стоимостью. При этом партнер может оказывать клиенту дополнительные услуги и контролировать обеспечение платежей.

«В качестве вознаграждения наши партнеры получают процент с суммы платежа. Не одновременно, как у большинства игроков облачного рынка, а в течение всего периода, пока приведенный партнером заказчик пользуется облаком ActiveCloud. На территории РФ у нас четыре ЦОД, и размещенное в них оборудование позволит нам перекрыть потребности, которые мы прогнозируем за счёт развития партнерского канала», - поделился генеральный директор ActiveCloud Россия Сергей Крутилин.

Каждому партнеру компания ActiveCloud оказывает поддержку как на уровне пресейла так и обеспечивает ведение сделки подключая отдел продаж. В дополнении партнёрам ActiveCloud доступен ресурс консалтинга, который поможет заказчикам мигрировать с on-premise инфраструктуры либо из другого облака в облако ActiveCloud. Клиент, разместивший свои мощности в облаке ActiveCloud, получает три уровня технической поддержки, которые уже включены в стоимость услуг.

В ActiveCloud уверены, что мощный потенциал российского рынка поможет партнёрам задействовать все преимущества облака ActiveCloud для своевременного перехода клиентов с иностранного ПО на российское. Чтобы присоединиться к программе ActivePartner, достаточно пройти регистрацию на сайте компании.