ActiveCloud добавил «МойОфис как сервис» в программу ActivePartner

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Корпоративные новости

Дата публикации: 25.08.2022

Дата мероприятия / события: 25.08.2022

г. Москва

Поставщик облачных решений ActiveCloud включил в пакет партнерской программы ActivePartner услугу «МойОфис как сервис».

Поставщик облачных решений ActiveCloud включил в пакет партнерской программы ActivePartner услугу «МойОфис как сервис». Теперь партнеры провайдера могут предлагать своим заказчикам отечественный аналог Microsoft Office «под ключ» и получать ежемесячные партнерские выплаты. Услуга позволяет защитить клиентов от простоев бизнеса по причине сбоя в работе таких ключевых инструментов, как офисные приложения.

Программа ActivePartner дает возможность партнерам ActiveCloud зарабатывать на партнерских продажах собственных услуг ActiveCloud. К участию в программе приглашаются как компании-интеграторы, разработчики ПО, онлайн-сервисов и приложений, так и 1С Франчайзи и digital-агентства, а также ИТ-консультанты и программисты. «МойОфис как сервис» - седьмое коробочное решение, предложенное облачным провайдером в рамках ActivePartner.

«МойОфис» – импортозамещающий офисный пакет – включает решения корпоративного уровня для работы с документами, таблицами, презентациями и записными книжками, а также организации коммуникаций между сотрудниками и планирования встреч. «МойОфис» поставляется в двух вариантах: классическом on-premises и как сервис.

Российские организации уже сегодня могут оценить работу российского офисного пакета по модели SaaS. Согласно подписанному соглашению, ActiveCloud является полноценным SaaS-провайдером «МойОфис» и предоставляет «МойОфис» в тестирование коммерческим и государственным, в том числе образовательным, учреждениям. В пилотный контур «МойОфис как сервис» включены порядка 10 клиентов ActiveCloud.

«Наше SaaS-решение стоит на защите непрерывности бизнеса. Для достижения стратегических задач каждой компании важно, чтобы офисные приложения функционировали 24/7. Неожиданный сбой в их работе требует больших незапланированных вложений и вызывает простой в бизнесе. Мы даём заказчику гарантии работоспособности офисных продуктов, их доступности и своевременного обновления. Это особенно важно в период импортозамещения. Прежде инфраструктура большинства наших клиентов базировалась на Microsoft Windows Server. Необходимость перехода на Linux и, соответственно, переучивания системных администраторов для многих стала вызовом. Пользуясь «МойОфис как сервис», заказчик не зависит от уровня подготовки штатных администраторов», - говорит генеральный директор ActiveCloud Россия Сергей Крутилин.

Еще одно важное преимущество – SaaS-модель работает по модели OPEX и избавляет клиентов от капитальных затрат. Заказчик совершает платежи ежемесячно, тем самым снижается финансовая нагрузка на компанию, и свободные денежные средства могут быть направлены на развитие других проектов.

К тому же по модели SaaS заказчики могут использовать только то количество лицензий, которое им необходимо, и гибко изменять количество лицензий в зависимости от текущей ситуации: наращивать или сокращать закупки лицензий в зависимости от сезонности, ситуации в экономике, своих финансовых возможностей. Платежи легко корректируются, если офисный пакет не требуется, лицензии отключаются и, соответственно, не оплачиваются.

Чтобы присоединиться к программе ActivePartner, достаточно пройти регистрацию на сайте компании.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/146165/