



# Softcloud

Информационный буклет  
для партнеров по программе



## White Label

Since 2002

2010г.



White Label



# Первый российский портал SaaS-решений



## Содержание

О проекте Softcloud .....	4
SaaS: Software-as-a-Service .....	5
Преимущества модели SaaS.....	6
Привлекательность продаж .....	7
Продукты и сервис .....	8-9
White Label .....	11
Интеграция платформы .....	12
10 отличных поводов.....	14
Партнерские статусы .....	15
Начало работы с Softcloud.....	16

**Softcloud** — первый в России проект, предоставляющий клиентам большой выбор SaaS-решений от ведущих российских и мировых вендоров. Мы приглашаем к сотрудничеству компании, которые видят дальнейшую экономическую эффективность направления «облачных» приложений и заинтересованы в продвижении на рынок сервисов через свои сети.

Наше сотрудничество позволит Вам начать бизнес в этой отрасли с минимальным количеством начальных вложений и временных затрат. Используя уже готовую платформу Softcloud Ваша компания сможет выбрать интересующие ее рынок сервисы и запустить свой собственный интернет-портал.

Вы уже готовы открыть новое перспективное направление бизнеса — для этого Вам достаточно обратиться в Softcloud.



## О проекте Softcloud



**Softcloud** — проект компании **Softline** ([www.softline.ru](http://www.softline.ru)), лидирующей компании на рынке лицензирования программного обеспечения в России, СНГ и ряде стран дальнего зарубежья. Компания Softline является ведущим поставщиком и авторизованным партнером известных мировых производителей с 1993 года. В Softline работают более 1500 высококвалифицированных специалистов.

На сегодняшний день **Softcloud** предлагает около 50 различных SaaS-сервисов от 30 ведущих мировых производителей «облачных» ПО: Microsoft, Google, Symantec, Trend Micro, Oracle, IBM и др. Их количество постоянно растет, мы расширяем наш продуктовый портфель за счет наиболее востребованных и актуальных приложений на рынке.

Портал **Softcloud** создан на основе программных платформ лидирующих мировых производителей «облачных» решений. Доступность и безопасность сервисов, как в России, так и за ее пределами, обеспечивает хостинг в распределенной сети ЦОД высокого уровня.



Сегодня у **Softcloud** более десятка White Label-партнеров по всей России и в ряде стран СНГ и несколько сотен корпоративных клиентов, которые уже внедрили у себя SaaS-сервисы, предоставляемые нами. Мы специализируемся на предоставлении корпоративных решений по SaaS-модели, что позволяет избежать значительных капитальных затрат при покупке и внедрении приложений и сервисов.

Клиент лишь ежемесячно вносит небольшую абонентскую плату. Это позволяет сделать доступными многие дорогостоящие решения для компаний малого и среднего бизнеса.

Малые и средние предприятия формируют 23% ВВП Российской Федерации, но при этом их ИТ-потребности часто недостаточно удовлетворяются вендорами и системными интеграторами. Этот огромный и важный для страны сектор промышленности крупные ИТ-компании оставляют практически без внимания.

**Softcloud предлагает своим партнерам организовать свою собственную торговую площадку для реализации инновационных SaaS-сервисов.**

# SaaS: Software-as-a-Service



## Простота

SaaS-сервис— это сервис, для которого не нужен системный администратор и дополнительное оборудование.

## Надежность и доступность

Уровень IT-инфраструктуры провайдера на порядок выше ее уровня у SMB-компаний.

## Мобильность

При использовании SaaS нет привязки к физическому расположению сервера, доступ к приложению можно получить в любой точке мира.

## Финансовая эффективность

SaaS дешевле и не требует больших затрат.

SaaS (Software-as-a-Service) — это модель предоставления приложений на основе веб-доступа, при которой программное обеспечение размещается и обновляется на стороне провайдера без установки на пользовательских компьютерах, что позволяет конечным пользователям сэкономить на покупке и обслуживании программного обеспечения и оборудования. Оплата SaaS-услуг осуществляется с помощью подписок или лицензий на использование. Оплачивать работу с SaaS-приложениями компании могут по факту, по удобной для многих ежемесячной схеме.

Расходы на корпоративную почту для компании из 10 человек	Стоимость
MS Exchange + Windows Server	\$2500
Покупка серверов	\$3000
Аренда, электропитание, поддержка серверов	\$200
Зарплата системного администратора в год	\$7200
Итого за первый год	<b>\$12900</b>
Дальнейшие ежегодные расходы	<b>\$7400</b>

**Если же эта компания обратится к услугам SaaS-провайдера,**

то затраты на решение этой задачи не превысят

**\$10x10x12=\$1200 в год!**

# Преимущества модели SaaS

## Что делает модель SaaS такой привлекательной для клиента?



### Доступность современных сервисов

Enterprise-технологии, такие как виртуализация, облачные вычисления, системы хранения данных, высокоустойчивые системы хранения данных и другие повышающие эффективность и предоставляющие компаниям конкурентные преимущества, являются достаточно дорогими. Предлагая SaaS-сервисы корпоративного уровня с оплатой за один пользовательский аккаунт с простыми, понятными и прогнозируемыми платежами, Softcloud позволяет компаниям любых размеров воспользоваться самыми современными IT-технологиями при минимальных вложениях. Мы делаем корпоративные технологии доступными.



### Легальность и мобильность

SaaS-сервисы доступны через Интернет-браузер и находятся в удаленных ЦОДах. Это позволяет избавить клиентов от утомительной процедуры лицензирования. Сервисы доступны сразу же после оплаты—не нужно ждать лицензий и дистрибутивов. Клиенты могут работать со своими приложениями в любом месте, где есть доступ в Интернет. Нет необходимости создавать VPN-канал для организации доступа к рабочим документам и приложениям для сотрудников, работающим вне офиса.



### Защищенность информации

SaaS-приложения размещаются в высоконадежных ЦОДах, что позволяет свести к минимуму негативное воздействие на бизнес, вызванное перебоями с электроэнергией и доступом в Интернет. Безопасность информации гарантируют постоянное резервное копирование данных серверов, их кластеризация и многоуровневая антивирусная защита.



### Регулярное обновление

В случае с использованием SaaS-решений пользователь автоматически получает доступ к последним версиям программного обеспечения и ему не нужно дополнительно что-то устанавливать и следить за обновлениями.



### Простота использования

Softcloud дает компаниям возможность ознакомиться с преимуществами инноваций бизнес-сервисов. Руководители небольших компаний не хотят разбираться в сленге технических специалистов - они хотят знать о конкурентных преимуществах, которые они могут получить. SaaS-сервисы — это целый комплекс технологий, которыми можно пользоваться не являясь в них экспертом



# Привлекательность продаж SaaS-сервисов

**Модель SaaS дает каналу продаж множество выгод, позволяющих нашим партнерам существенно дополнить основной предлагаемый клиентам сервис**

## Высокая маржинальность

В случае с обычным ПО Вы получаете от 5 (к примеру, в случае государственных закупок) до 30% маржинальной прибыли. В свою очередь, продажи SaaS-сервисов гарантируют Вам от 20 до 80% дохода от общей маржинальности каждого сервиса. Сокращение расходов на техническую поддержку вместо организации собственной службы технической поддержки, вы можете воспользоваться нашей! Вы можете забыть о всех технических деталях и сконцентрироваться на оптимизации маркетинга и продажах сервисов.

## Повышение Вашей конкурентоспособности

Предлагайте эффективные альтернативы — это поможет позиционировать Вас как надежного партнера. Возможность выбрать разные варианты пользования программным обеспечением увеличит вашу клиентскую базу за счет компаний, не обладающих большими ИТ-бюджетами.

## Получайте регулярный доход

Продажи SaaS-сервисов гарантируют, что Вы будете получать доход регулярно на протяжении всего срока использования Вашими заказчиками предоставляемых сервисов, а не единовременно по факту реализации проекта.

## Удержание клиента

Лояльность Ваших клиентов строится на том простом факте, что сервисами они пользуются изо дня в день. Кроме того продажам способствует широчайший спектр предоставляемых сервисов, способных удовлетворить практически любые запросы клиентов, оперативная возможность их использования сразу после оплаты, без необходимости ожидания лицензии и дистрибутива. Уверены, что Вы оцените феноменально низкий уровень текучки своих клиентов (по статистике IDC за 2009 год, в среднем — не более 3%) в этом бизнесе!

## Расширяйте свои сервисы

Предложите своим клиентам больше чем предлагают конкуренты! Расширьте Ваш портфель предлагаемых клиенту сервисов, так что бы вместо простого предложения основной услуги, открыть своим заказчикам действительно новые возможности, которые дает SaaS. Например: VOIP, CRM, мобильную электронную почту, удаленную групповую работу с документами и многие другие сервисы.

## Перспективность направления

Возможность приобретать сервисы по факту пользования ("Pay As You Go") делает SaaS гораздо более привлекательной моделью ИТ-инфраструктуры, чем покупка серверов, систем хранения данных и программного обеспечения.

## Продукты и сервисы

*Ваши клиенты интересуются когда наконец Вы начнете предоставлять новые сервисы?*

*Будут ли они готовы платить за инновационные сервисы, которые не представлены у Ваших конкурентов?*

*Станут ли они пользоваться предоставляемыми Вами высокоэффективными и недорогими сервисами, кардинально меняющими их представления об использовании ПО?*

### Какую часть инфраструктуры компании вы готовы перевести в «облака»?



### Сервисы по безопасности

В наш портфель решений входят такие многофункциональные сервисы как анти-спамовая и антивирусная защита почты, приложения веб-безопасности, комплексная защита рабочих станций и серверов, SSL-сертификаты.

В их числе представлены популярные решения: **Google Message Security, Trend Micro Worry-Free Business Security Hosted, Symantec Hosted Email Security.**

Возможная экономия от использования SaaS-решений безопасности для конечного пользователя может достигать 50% от полной стоимости владения(ТСО).

### Коммуникации

Softcloud создает условия Вашим клиентам для удобного доступа к почте, в том числе и с мобильных устройств, обмена контактами, IP-телефонии, бизнес-коммуникатору и многим другим возможностям.

Высокое качество обслуживания обеспечивает лояльность со стороны корпоративных клиентов и способствует тому, что в дальнейшем вы сможете предлагать им все большее количество сервисов.

Softcloud полностью обеспечивает работу почты и телефонии вашего клиента в любое время и в любом месте. В числе продуктов представленных в этом направлении: **Microsoft Hosted Exchange, Google Apps, ITooLabs Web Mail, Open-Xchange Groupware** и др.



## Продукты и сервисы



### Управление бизнесом

Это направление наших сервисов содержит удобные средства взаимодействия сотрудников внутри организации, позволяющие вести совместную работу. В нем представлены различные категории: ERP-системы, бухгалтерский и складской учет, системы лояльности, ведения проектов и аналитики, CRM-системы.

К числу популярных продуктов из этого раздела можно отнести:

**АУБИ Интернет-бухгалтерия, МойСклад, Мегаплан: Интранет, Oracle CRM, On Demand Мегаплан: Проект-менеджер.** Благодаря использованию этих сервисов ускоряется поиск нужной информации, автоматизируются рутинные бизнес-процессы, что повышает производительность труда сотрудников.



### Средства коллективной работы

Представленные сервисы изменяют способ взаимодействия сотрудников с клиентами, поставщиками, а также внутри компании, перенося привычную электронную почту из личных ящиков сотрудников в общее пространство информационного взаимодействия. В направлении представлены такие продукты как **Activise, Moodle** и др.



### Веб-инструменты

Приложения представленные в этом разделе позволяют повысить удовлетворенность и лояльность посетителей сайта, способствуют демонстрации посетителям сайта самых востребованных продуктов, увеличивают число конверсий на сайте и объема продаж, сокращают расходы на поддержку сайта, за счет улучшения системы самообслуживания.

**Google Site Search** – эта поисковая система для веб-портала. С помощью Google Site Search можно разместить на сайте компании окно поиска, чтобы посетители смогли мгновенно найти необходимую информацию.



White Label – это программа  
сотрудничества, позволяющая  
транслировать сервисы,  
предоставляемые Softcloud  
на сайт компании партнера,  
при этом партнер организует  
доступ клиентам к SaaS-сервисам  
ОТ СВОЕГО ИМЕНИ

# White Label—решение для партнеров



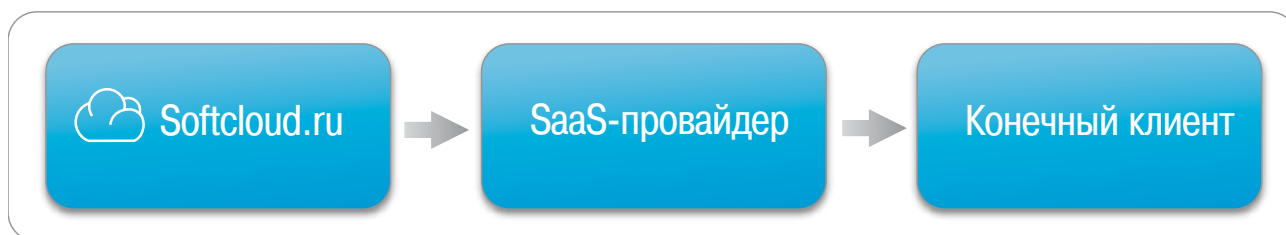
## Хотите расширить каталог предоставляемых вашим клиентам сервисов?

**Модель White Label** — это программа сотрудничества, предполагающая предоставление необходимых клиенту сервисов от провайдера, компании-партнера Softcloud. При необходимости дополнения или изменения каких-либо сервисов, клиент просто обращается к своему провайдеру, и тот решает возникшие задачи. Такая модель сотрудничества обеспечит Вам надежный канал продаж, позволит выйти на новый рынок и даст гарантию того, что вы будете являться единственным поставщиком SaaS-сервисов для своего клиента.

**Softcloud** расширяет предоставляемые Вами сервисы технологиями, которые ранее были доступны лишь крупным системным интеграторам. Использование SaaS-сервисов дает клиенту реальную альтернативу традиционным капитальным вложениям в IT-инфраструктуру. Отныне и навсегда у Вашего клиента есть выбор и этот выбор можете предоставить ему Вы!

**Ключевой принцип White Label** — реализация сервисов под брэндом компании-партнера при техническом обеспечении доступности и надежности проектом Softcloud. Это позволяет оперативно и без капитальных вложений предложить своим клиентам новые высокоэффективные SaaS-решения. Запуск нового канала продаж займет у партнера всего пару недель.

### Схема работы по партнерской программе White Label:



### Как же Вы будете зарабатывать, являясь White Label партнером Softcloud?

Работая с Softcloud Вы можете одновременно получать доход и развивать свою клиентскую базу. Как White Label-партнер Вы получаете регулярные платежи за SaaS-сервисы, которые используют Ваши заказчики. Более того, мы предлагаем множество различных сервисов, а это значит, что Вы можете постоянно предлагать своим клиентам дополнительные приложения, такие как VOIP, CRM, ERP, антивирусное ПО и многое другое!

Начало взаимодействия с клиентом в отношении SaaS-сервисов это отличный повод для более дорогих продаж (апсейл) и продаж других продуктов Вашей компании (кросс-продаж).

# Интеграция платформы Softcloud и биллинга White Label-партнера

Партнер совместно с нашими специалистами производит интеграцию платформы Softcloud и своей автоматизированной системы услуг. Этап интеграции занимает не более 2-3 календарных недель. Затем производится создание и кастомизация торговой площадки партнера в соответствии с его корпоративными стандартами.



**Вы самостоятельно выбираете сервисы, которые хотите продавать, цены на них, группируете наборы сервисов, создаете маркетинговые акции. Вы полностью свободны в принятии решения о том, что, как и кому продавать.**



Станьте White Label-партнером  
Softcloud и используйте одну из  
самых мощных и совершенных  
SaaS-платформ в мире,  
с полной кастомизацией  
под Ваши бизнес-задачи

# 10 отличных поводов для работы с Softcloud

- 1.** Сегодня Softcloud— первый и единственный российский портал SaaS-сервисов. На нашем сайте представлено более 50 различных сервисов от трех десятков известных мировых SaaS-вендоров.
- 2.** В основе платформы Softcloud лежит высокоэффективный профессиональный биллинг от лидера индустрии, компании Parallels—Parallels Business Automation. Еще никто не достигал такого уровня автоматизации платформы!
- 3.** Подключение всех вендоров идет по единому протоколу. Это позволяет сократить время подключения услуги до нескольких недель и даже дней.
- 4.** Заключение одного договора на внедрение сервисов всех поставщиков SaaS-услуг, позволяет не заключать соглашения с каждым из вендоров.
- 5.** Нет необходимости в индивидуальной интеграции протокола каждого вендора с Вашим биллингом.
- 6.** Финансовые условия такие же, как при прямом взаимодействии с вендорами, а необходимости вести индивидуальные бухгалтерские расчеты с каждым вендором нет.
- 7.** Станьте агрегатором SaaS-сервисов для своих клиентов, предоставьте им возможность использовать сервисы в зависимости от реальной необходимости в них на данный момент. Не нужно заставлять клиента ждать пока придут лицензии и дистрибутивы если есть «облачные» сервисы, доступные ему моментально, сразу же после оплаты.
- 8.** Вы можете не только продавать сервисы по отдельности, но и создавать различные комбинации из сервисов, запускать рекламные акции с той ценой на сервис, которую считаете нужной в данных конкретных обстоятельствах. Вы продолжаете собственное общение с клиентом и обеспечиваете огромный спектр услуг, а команда Softcloud поможет обеспечить поддержку пользователей.
- 9.** Вы получаете право приобрести SaaS-сервисы по оптовым ценам, имеете возможность кастомизировать свои собственные планы сервисного обслуживания, устанавливать цены для конечного потребителя и продавать в той валюте, в какой считаете нужным.
- 10.** В Вашем распоряжении фирменная биллинговая система, позволяющая полностью контролировать денежный поток от клиентов, оптимизировать описание всех сервисов, акций и наборов по своему усмотрению.

# Градация партнерских статусов Softcloud

## С 2010 года Softcloud активно развивает партнерскую программу призванную:

- увеличить количество региональных партнеров
- сформировать профессиональную сеть продвижения и технической поддержки решений разработчика
- обеспечить качественную маркетинговую, информационную и техническую поддержку.

На сегодняшний день в число партнеров входит более 10 телекоммуникационных компаний, Интернет- и хостинг-провайдеров, системных интеграторов и IT-аутсорсинговых компаний.

## Задачи программы

- предоставление партнерам качественных и востребованных на IT-рынке SaaS-решений
- обучение партнеров продаже и техническому сопровождению SaaS-сервисов
- обеспечение партнеров маркетинговыми материалами и актуальной информацией о новых возможностях и событиях
- сотрудничество в области PR и продвижения; быстрое и эффективное взаимодействие по запросам партнеров.

## Softcloud предлагает три уровня партнерства White Label:

**Silver Partner, Gold Partner и Platinum Partner.**

Партнерские статусы	Silver Partner	Gold Partner	Platinum Partner
Кастомизированная торговая площадка	•	•	•
Обучение специалистов по продажам	•	•	•
Обучение специалистов технической поддержки	•	•	•
Выделенный аккаунт-менеджер		•	•
Выделенный менеджер технической поддержки			•
Маркетинговое продвижение			•

Каждый уровень предполагает различную прибыль партнера в зависимости от прогнозируемых продаж в течении 12 месяцев с момента заключения партнерского договора

*\*Маржинальность может отличаться в зависимости от продаваемых сервисов и варьируется от 10% до 80%*

*\*\* Специально для Платиновых Партнеров возможно рассмотрение дополнительного значительного увеличения маржинальности при включении в договор условий коммитмента (гарантий объемов продаж)*

# 6 шагов для начала работы с Softcloud

1. Обратитесь в партнерский отдел Softcloud для получения необходимой информации.
2. Заключите партнерский договор с Softcloud.
3. Выберите сервисы, наиболее интересные Вашим клиентам.
4. Совместно с Softcloud реализуете проект по интеграции с Вашим биллингом.
5. Softcloud брендирует и готовит каталог для Вашего сайта.
6. Работайте и зарабатывайте вместе с Softcloud!



Партнерский отдел  
проекта Softcloud

Тел.: +7(495)232-00-23

Факс: +7(495)232-00-23

Email: [WL@softcloud.ru](mailto:WL@softcloud.ru)

[www.softcloud.ru](http://www.softcloud.ru)