

# Zorg voor groei in uw cloud-business





## Voeg meer waarde toe

De markt voor resellers blijft veranderen. Klanten vragen meer waarde van hun diensten en zijn op zoek naar partners die een unieke waardepropositie hebben. Daarom is het cruciaal dat resellers de beste oplossingen en support aanbieden, zich positioneren als trusted advisors en langdurige relaties onderhouden met hun klanten. Wij hebben ons Cloud Partner-programma ontworpen met als doel om onze partners te helpen hun doelstellingen te behalen.

In plaats van meerdere cloudservices te willen beheren, zijn ondernemingen steeds meer op zoek naar leveranciers die aan al hun cloudbehoefte kunnen voldoen. Het Cloud Partner-programma brengt de allerbeste cloudservices van Microsoft bij elkaar in één enkel aanbod, zodat u alle toekomstige cloudvereisten van uw klanten zelf kunt leveren.

Ons Cloud Partner-programma biedt de allerbeste infrastructuur, een sterk samenwerkingsverband met Microsoft en meer dan 20 jaar ervaring in het IT-kanaal.

## Op uw behoeften afgestemde flexibele en modulaire technische supportlagen

Wij bieden directe toegang tot ons specialistenteam van Microsoft Cloud Solutions-professionals, binnen een modulair servicepakket dat speciaal aan uw zakelijke behoeften is aangepast. Onze proactieve aanpak zorgt ervoor dat support een essentieel onderdeel van uw bedrijf wordt.

Wij bieden twee technische supportlagen, naast ons aanbod Add-Ons voor uw specifieke behoeften. Deze modulaire aanpak geeft u de mogelijkheid om tussen lagen te wisselen tijdens de groei van uw bedrijf.

## Beheer de cloud van uw klanten

Als u kiest voor Insight als uw CSP Partner, krijgt u toegang tot onze uitgebreide systemen en infrastructuur. U kunt uw services, licenties en facturen allemaal beheren via één console. Dit zorgt ervoor dat administratie een stuk minder complex wordt en u zich kunt focussen op het opbouwen van de relatie met uw klanten. Ons dashboard zorgt ervoor dat u eenvoudig

toegang krijgt tot alle essentiële informatie, zodat u de behoeften van uw klanten snel en efficiënt kunt beheren.

Het Insight CSP Dashboard biedt u ook nuttige data over alle aspecten van het gebruik van uw klanten, zodat u de mogelijkheid krijgt tot upselling en cross-selling aan uw klanten. Gebruik het dashboard om uit te groeien tot een trusted advisor, die klanten helpt bij het maximaliseren van hun investering via operationele verbeteringen, verbeterde beveiliging en geoptimaliseerde licenties.

Het Cloud Management Portal (CMP) geeft u de mogelijkheid om de cloudapplicaties en licentievereisten van uw klanten snel en eenvoudig te beheren.

## Inkoop stroomlijnen

Als Cloud Partner krijgt u toegang tot myInsight, het IT-inkoopplatform van Insight. Deze eCommerce-tool maakt het eenvoudig om extra hardware en software aan te kopen, en de softwarelicenties voor alle grote softwareleveranciers te beheren. Het biedt u volledige toegang tot de uitgebreide catalogus van Insight met hardware, consumables en software buiten de Microsoft Cloud, zodat u tijd en geld kunt besparen door het inkoopproces te stroomlijnen.

## Toegewijd aan uw succes

U krijgt een toegewijde, meertalige Customer Success Manager van ons Customer Success Team toegewezen. Deze werkt nauw met u samen om ervoor te zorgen dat u het maximale uit CSP haalt. Uw Success Manager zorgt ervoor dat uw onboardingproces naadloos verloopt en ondersteunt u tijdens uw CSP journey.

Daarnaast worden onze Cloud Partners uitgenodigd om een Hybride Cloud Workshop bij te wonen, waarin zij strategisch advies over de hybride markt krijgen, zodat elk van onze partners het maximale uit de mogelijkheden kan halen.

Onze uitgebreide training en support zorgen ervoor dat uw kansen op een succesvolle integratie van Microsoft Cloud Services in uw bedrijf aanzienlijk worden vergroot.



## Laat uw bedrijf groeien

Wij begrijpen dat voor betere klantenbinding het noodzakelijk is om de verwachtingen te overstijgen en daarom hebben wij extra ons best gedaan om u de tools en support te bieden die u nodig hebt bij de groei van uw cloudbedrijf. GTM-aaS is een support-ecosysteem dat u vouchers aanbiedt voor uw GTM-activiteiten.

U kunt GTM-aaS vouchers gebruiken voor de ontwikkeling van strategieën, het ontdekken van nieuwe zakelijke mogelijkheden en uw bereik te vergroten door het op effectieve wijze in de markt zetten van uw producten en oplossingen.

## Plaats cloudservices in het middelpunt van uw bedrijf

Het Cloud Partner-programma van Insight geeft resellers de mogelijkheid om volledig verantwoordelijk te zijn voor de klantlifecycle en -relatie. Partners krijgen de mogelijkheden om verkoop te beheren, zelf de facturering te verzorgen, technische ondersteuning te bieden en het enige contactpunt te zijn van de klant.

Daarnaast bieden wij de tools, training en support die u nodig heeft om ervoor te zorgen dat uw nieuwe Microsoft Cloud-business succesvol is. Dit is het beste moment om klanten kennis te laten maken met de cloud.

	Cloud Partner Services Basic	Cloud Partner Services Plus	Cloud Partner Services Pro
<b>On-boardingservices</b>			
Cloud Management Portal (CMP)	✓	✓	✓
On-boardingservices	✓	✓	✓
Gespecificeerde maandelijkse factuur	✓	✓	✓
myInsight eCommerce Tool	✓	✓	✓
myInsight eCommerce Training	x	✓	✓
CSP Dashboard	x	✓	✓
CSP Dashboard on-boarding	x	✓	✓
<b>Technische Services</b>			
Hybride Cloud Discovery Workshop	x	x	✓
Technische Support	✓ Basic	✓ Standard*	✓ Standard*
<b>Loyalty Credits / IMS, LCS en ICS (exclusief PTS)</b>			
Loyalty Service Credits	x	✓ 1%	✓ 3%
<b>Marketing en Branding</b>			
GTM-aaS	x	✓ 2.5%	✓ 2.5%

\* Standaard technische ondersteuning is gedurende 3 maanden gratis.

**Neem contact met ons op voor meer informatie over hoe u vandaag nog een Insight Cloud Partner kunt worden.**

Voor vragen over on-boarding: [Customersuccessteam@insight.com](mailto:Customersuccessteam@insight.com)