



# Cloudconf 2011. День второй: партнерская секция

Хэш-тег конференции #Cloudconf

Твиттер @softcloudru

# — Let's come together!

Михаил Ляпин,  
Партнерская группа Softcloud

# 12% ИТ бюджет в облаке к 2014 году\*

\*Источник: IDC

# Задача нетривиальная: как донести информацию о SaaS до дорогих россиян?

Решение:

1. продаём через своих сейлзов;
2. продаём через тех, кто уже что-то продаёт клиентам и хочет двигать VAS.

**Мы стремимся к инновациям и  
открыты ко всему новому.  
Рынок потребления новых услуг  
нужно развивать –  
Для этого нам нужны Партнеры!**

# White Label

Наша партнерская программа. Для вас!



## **Дacia Logan и Renault Logan — типичный пример White Label**



**White Label**

Since 2009

**1 год**

**Костяк программы:**

**30 Партнеров**

**Всего в работе:**

**178 компаний**

**Private-cloud проекты:**

**В работе: 8**

**Выполнено: 2**

**Количество сотрудников:**

**Было: 8 Стало: 25**

**Дистрибьютор SaaS**

**№1 в РФ по мнению IDC.**

# Почему SaaS интересно продавать?

Минимальная логистика продаж  
Регулярные платежи при низком % оттока клиентской базы  
42% продаж SaaS совершаются online или “холодными звонками”, 58% - F2F-продажи\*

\*Springboard Research, 2010 Тех.поддержка 2 и 3

уровня – на Softcloud, Партнеры закрывают

лишь F.A.Q. ARPU ~200\$ в месяц с

корп.клиента, а GM ~ от 15%

# White Label (B2B/B2C) – 12-в-1

Безопасность

Виртуальный  
офис

ВКС

CRM

Документооборот

Корпоративный  
портал

Корпоративная  
почта

Групповая  
работа



**И конечно же...**



# — Даёшь настоящий мультитул!

Что хотят продавать Партнеры?\*

- Документооборот корпоративного уровня;
- Сервисы правовой поддержки;
- Бухгалтерский учет;
- ECM;
- HRM;
- Сервисы B2C (видеозвонки, родительский контроль, игры)

\*По результатам опроса ~60 партнеров Softcloud

## Модель White Label

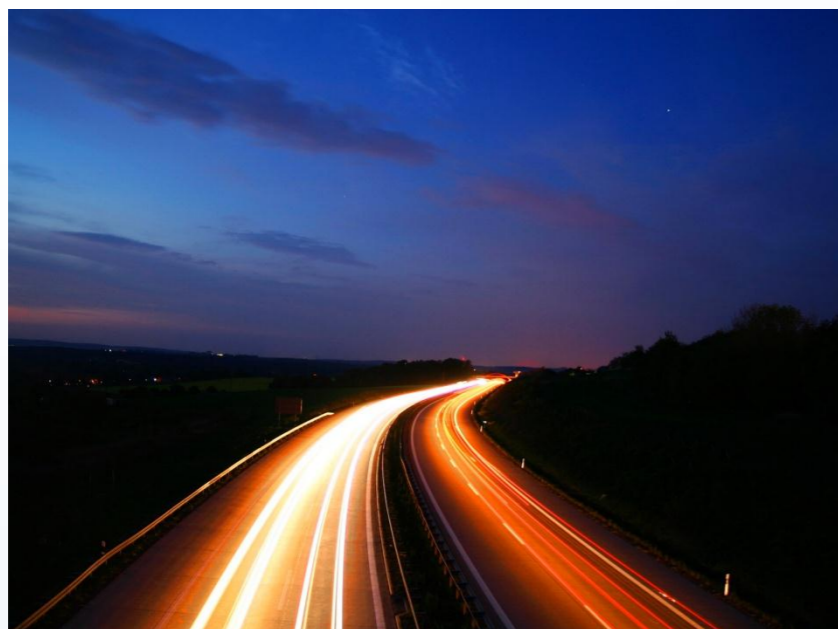
Бизнес работает на облачной платформе **Parallels Automation**.

### Мы:

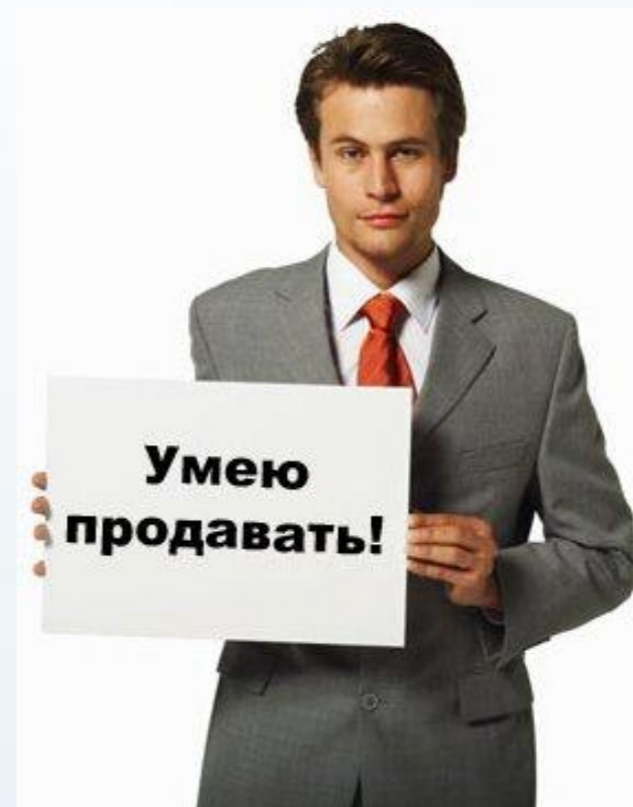
- поддерживаем работоспособность и стабильность платформы;
- обеспечиваем Вашим клиентам доступ ко всем сервисам из одного веб-ресурса автоматически;
- обеспечиваем техническую поддержку II и III уровня

**Вы:**

1)



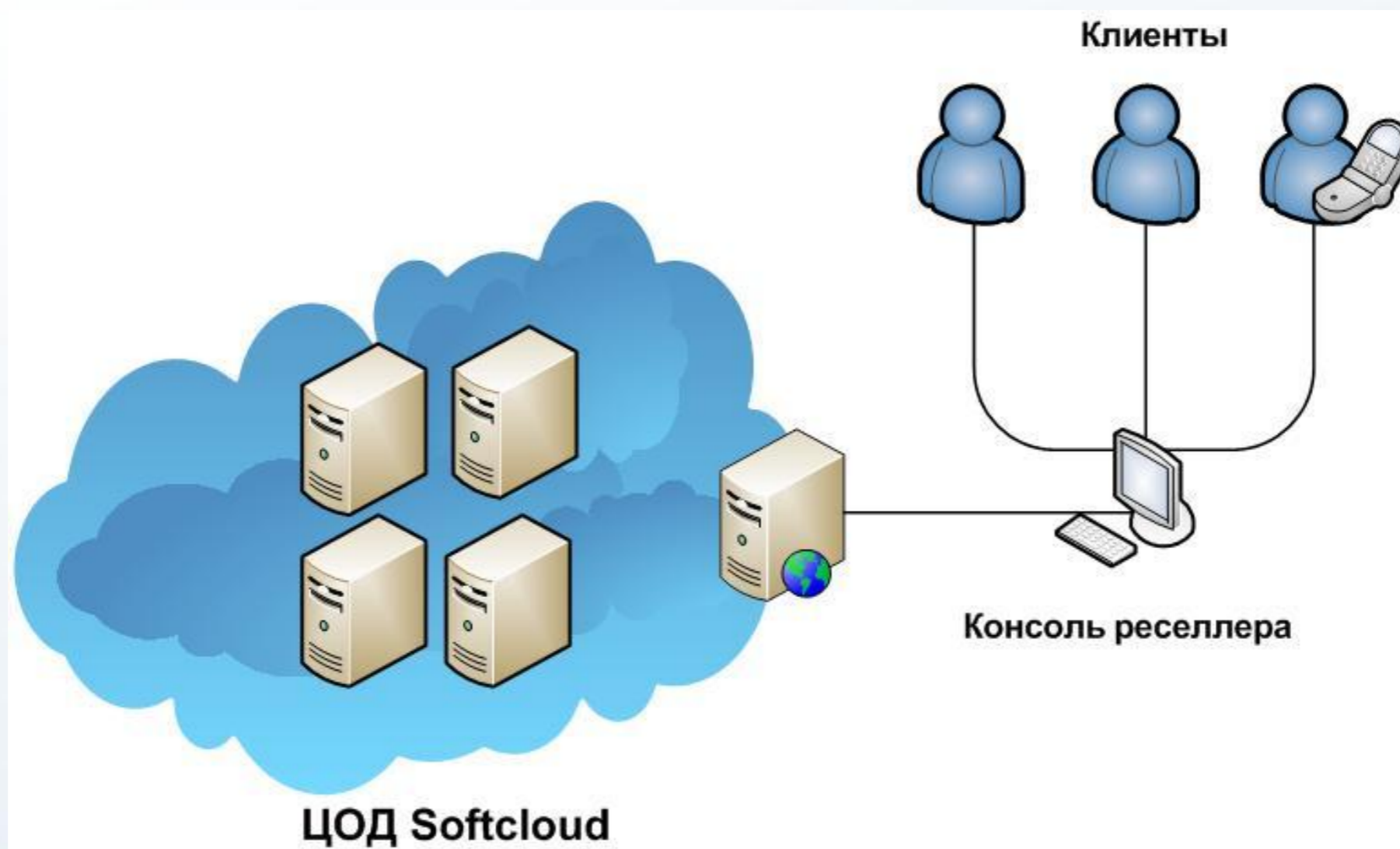
либо 2)



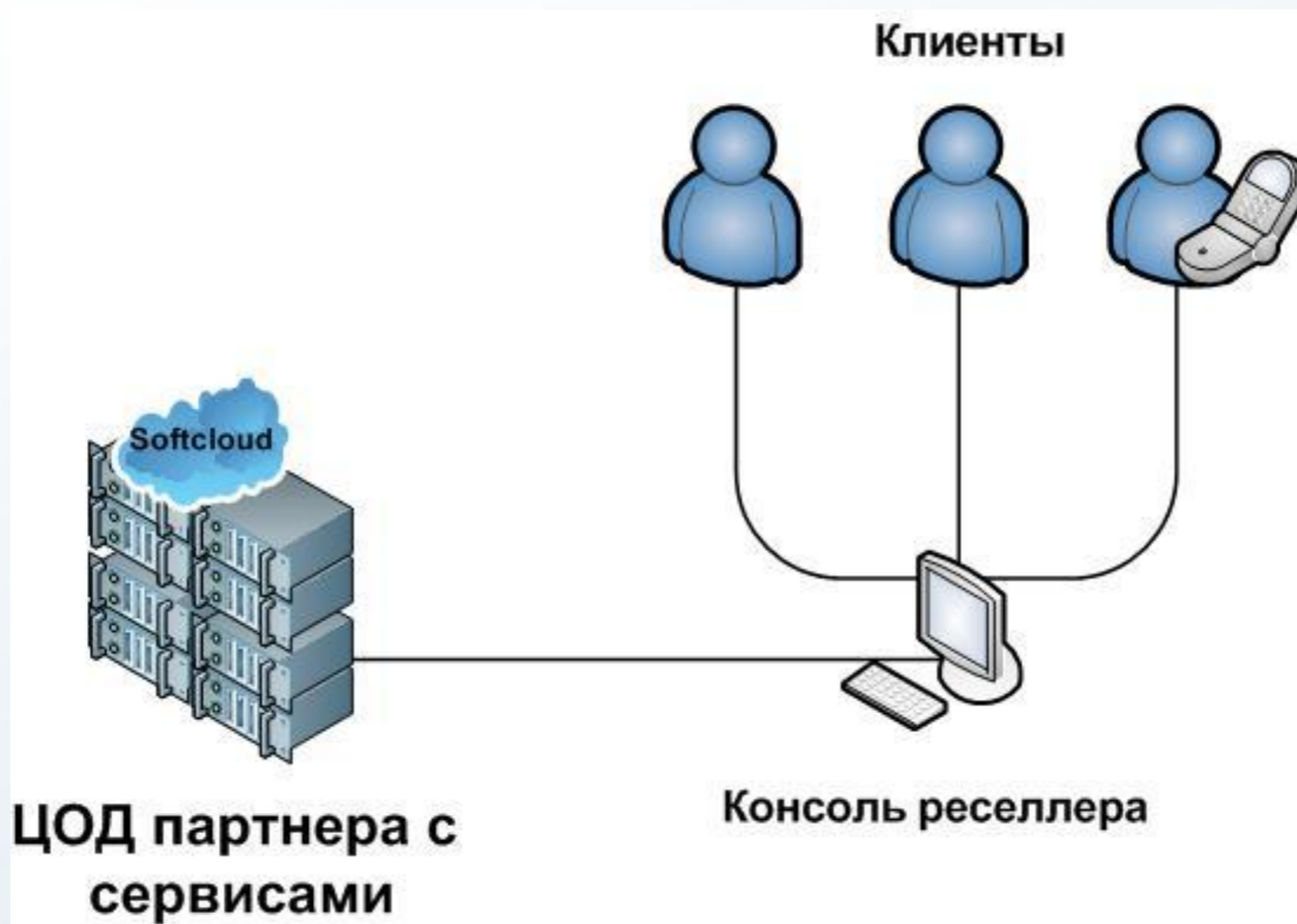
3) либо активные продажи + автопродажи с сайта

P.S. Ах да! Будет здорово если тех.поддержку I уровня (FAQ) будете осуществлять Вы! =)

## Бизнес-модель для партнеров №1: Сервисы – в сети ЦОД Softcloud или вендора

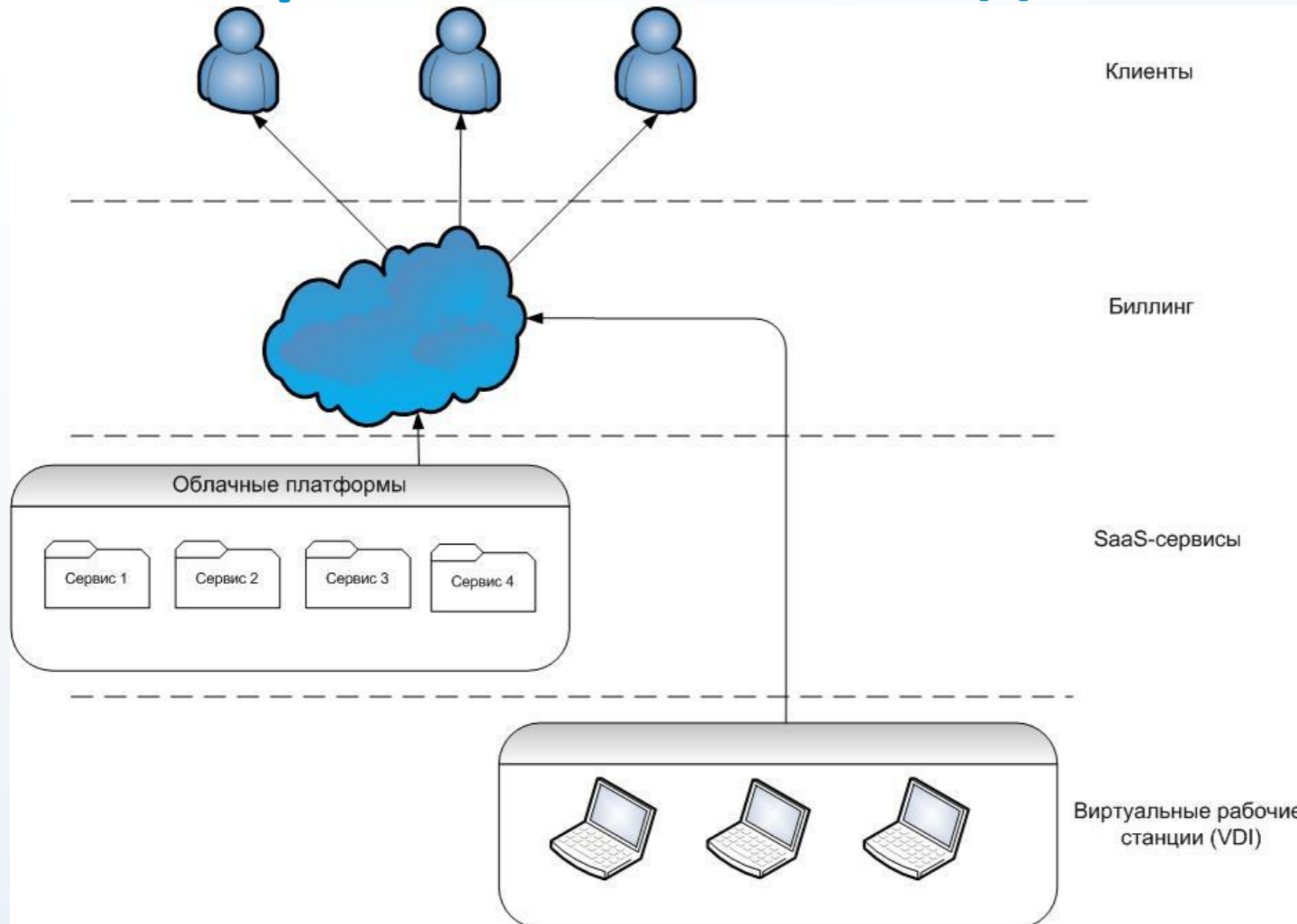


## Бизнес-модель для партнеров №2: Wild Wild Russian Cloud(Сервисы – в ЦОД Партнера/Клиента)





## Бизнес-модель для партнеров №3: Softcloud строит Private Cloud для Клиента



**Рынок облачных технологий - наиболее динамично развивающийся сектор IT и смежных отраслей.**

**Softcloud** формирует рынок будущего сегодня.  
Давайте создадим его вместе.





Для того, что бы попасть в канал продаж **Партнеров Softcloud**, сервис проходит процедуру запаковки по стандарту **APS**.



# Продажа SaaS-сервисов в B2B/B2C-каналах. Партнерская программа White Label.

Телефон:

**+7 (495) 221-10-70, доб. 0316**

E-mail:

**WL@softcloud.ru**

**Михаил Ляпин,**

**Партнерские продажи Softcloud**