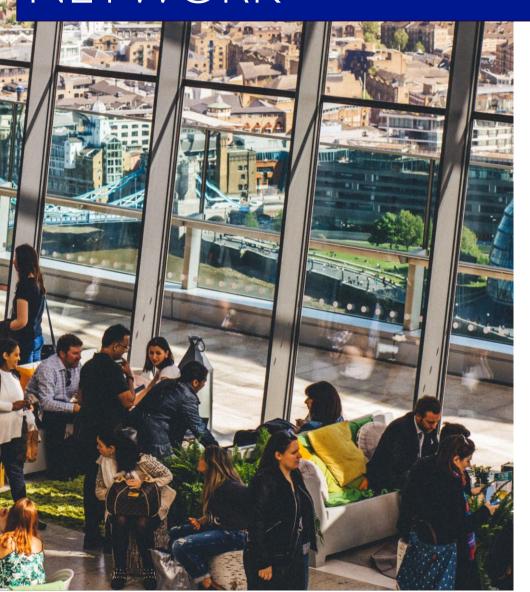


Microsoft Partner Network (MPN)

MICROSOFT PARTNER NETWORK



Microsoft Partner Networks (MPN) es la **red de Partners mundial** de Microsoft, la comunidad más poderosa de su tipo: más grande que AWS y Salesforce juntos.

Es un programa de canal integral, rico en beneficios y diseñado para ayudar a los Partners a hacer crecer sus negocios con un modelo sostenible, la transición a la nube, y alinear el recurso adecuado, en el momento adecuado.

El programa ofrece diferentes modelos de Partnership en diferentes niveles para dar a los socios el control de la relación con la que quieren participar con nosotros, con un importante aumento de beneficios ligado a un mayor rendimiento y excelencia.

Explora todos los recursos y beneficios del canal en:



MICROSOFT PARTNER NETWORK

Escoge la forma de unirte







Network Member

Microsoft Action Pack

<u>Competency</u> <u>Partner</u>

MICROSOFT PARTNER NETWORK

Network Member

Es la pertenencia más básica

Registrate en la web, SIN COSTE, y empieza a explorar los recursos de Microsoft y a recibir información relevantes.

Comienza <u>aquí</u>

Action Pack



Suscríbete y disfruta de un conjunto de software, soporte técnico y muchos otros beneficios para expandir tu negocio.

Suscríbete <u>aquí</u>

Action Pack Learning

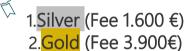


Diseñado para apoyar a los Partners que ofrecen servicios de Capacitación. Ofrece descuentos en Coursware Maketplace y beneficios para convertirse en expertos en las diversas líneas de productos MS

Suscríbete <u>aquí</u>

Competencia Silver y Gold





Obtén recompensas por el éxito de tu negocio con mayor soporte, incentivos, software y formación exclusivas

Más información <u>aquí</u>

MICROSOFT ACTION PACK



El primer paso para crecer como Partner de Microsoft

Action Pack es la suscripción anual más económica que ofrece software, soporte técnico y beneficios para las empresas que deseen iniciar, desarrollar y expandir su práctica de Microsoft en un mundo donde predomina la nube y los dispositivos móviles. Vende casi el doble del volumen de nube que los Network Member por tan sólo 400€ al año.

Beneficios principales por ser Action Pack:

- Licencias de derecho de uso interno de productos de Microsoft valoradas en 200.000 €. (Hasta 10 licencias por producto)
- <u>5 Horas</u> de Asesoría con servicios de implementación y preventa técnica.
- 100\$ de los créditos de <u>Microsoft Azure</u> por mes.
- 10 incidentes de <u>soporte técnico</u> para productos
- Acceso al <u>Centro de Marketing para socios</u>.
- Y mucho más...

COMPETENCIAS SILVER Y GOLD



Ser un Partner con competencias demuestra la experiencia consolidada en la entrega de soluciones en un área de negocio especializada.

Forma parte de este exclusivo segmento compuesto por Partners de Microsoft y destaca en alguna de las siguientes áreas:

- Desarrollo de aplicaciones
- Plataforma en la nube e Infraestructura
- Administración y análisis de datos
- Aplicaciones empresariales
- Movilidad
- Productividad



Descubre <u>aquí</u> los beneficios y requisitos de cada una de ellas

COMPETENCIAS SILVER Y GOLD

Nuestras recomendaciones:

- ► Especialízate en COMPETENCIAS CLOUD ✓ para estar alineado con nuestra estrategia.
- Planifica tus objetivos de forma alineada con los requisitos de las competencias Cloud.

Desarrollo de aplicaciones

- Application Development
- Application Integration
- DevOps

Plataf. Nube& infraestructura

- Cloud Platform ✓
- Data Center

Admin& Análisis de datos

- Data Analytics
- DataPlatform

Aplicaciones empresariales

- Cloud Business Applications
- Cloud
 Customer
 Relationship
 ✓
 Management
- Enterprise Resource Planning

Movilidad

- EnterpriseMobility Management
- Window and Devices

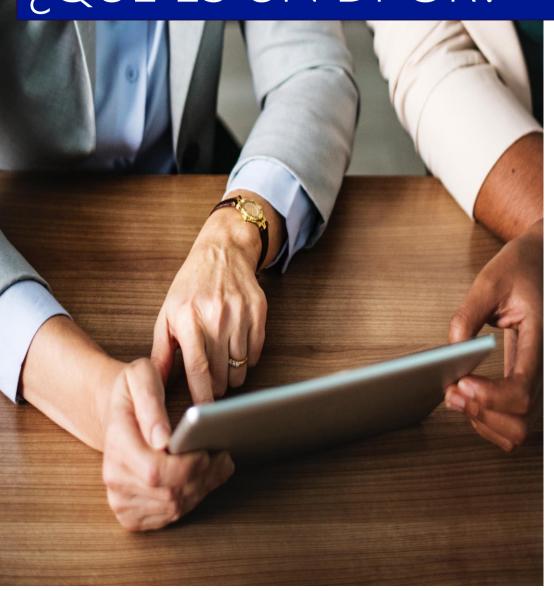
Productividad

- Cloud Productivity ✓
- Small and Midmarket Cloud Solution ✔
- Collaboration and content
- Communications
- Messaging
- Project and Portfolio Management



DPOR (Digital Partner of Record)

¿QUÉ ES UN DPOR?



DPOR (Digital Partner of Record) es la vía para acceder a competencias e incentivos da visibilidad a los Partners del uso y consumo de sus clientes, y le entrega información y conocimientos para optimizar sus soluciones.

¿Quién es un DPOR?

El socio digital de registro para Office 365, Microsoft Dynamics CRM Online, Windows Intune, Enterprise Mobility Suite y suscripciones de Microsoft Azure es el socio que está ayudando al cliente en el diseño, desarrollo, despliegue y/o gestión de una solución que se ha construido sobre el servicio. No es necesariamente el socio que vende la suscripción.

¿Cuándo los clientes deben añadirte como DPOR?

Anima a tus clientes a adjuntar el DPOR para sus suscripciones de inmediato para asegurarte de que tienes acceso a las capacidades de información y de apoyo críticas para el negocio, y para que puedas beneficiarte de los incentivos. DPOR es también una manera de asegurar que recibas el crédito para obtener competencias cloud de MPN.

COMIENCE A SER UN DPOR



Pasos a seguir para convertirse en DPOR

1

Solicita a tu cliente que inicie sesión en el centro de administración de la suscripción

2

Ingresa o da a tu cliente tu MPN ID para ser su DPOR

3

Recibirás un email de confirmación de que ya eres su DPOR



RECURSOS



Los Incentivos para Partners respaldan la rentabilidad y el crecimiento de los Partners y motivan a impulsar la venta y el consumo de ofertas de vanguardia a través de movimientos alineados con los objetivos de crecimiento de Microsoft.

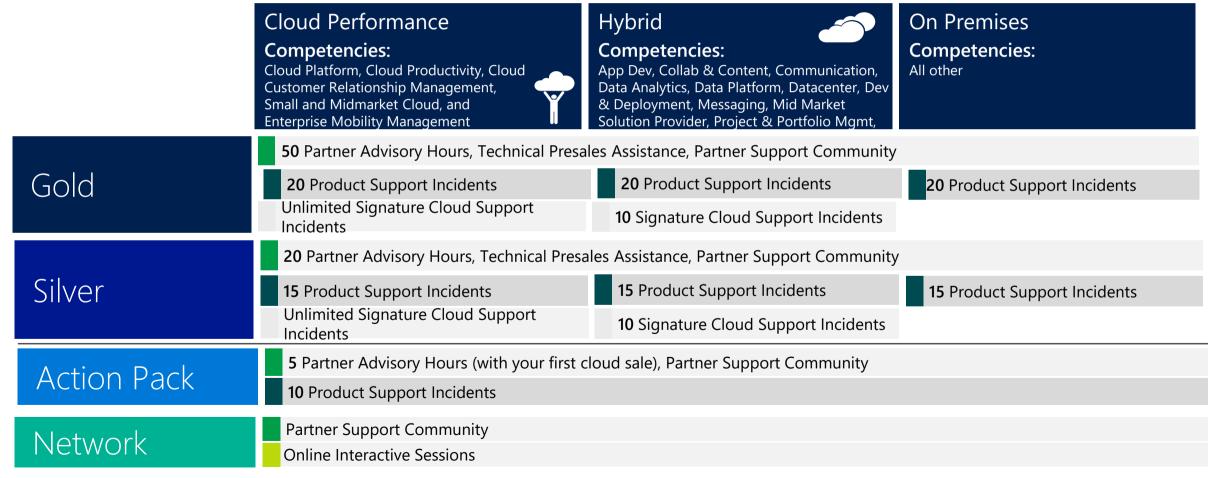
Los incentivos se otorgan a los Partners que realizan transacciones de ventas, implementan una solución, controlan el uso y el consumo de servicios en la nube o impulsan actividades de preventa o marketing.



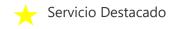
Consulta el portfolio de incentivos

SOPORTE

Horas de soporte según nivel de Partnership







SERVICIOS PARA PARTNERS (ANTES DE VENDER)

Nuevo portal de **Soporte MPN**

https://partner.microsoft.c om/es-es/support

- Buscardor
- FAO
- Migración Partner Center
- Chat online
- Recursos de Soporte Técnico

Asesoría Preventa y Desplieque

sppts@microsoft.com

902 197 198 / 91 547 010 (opción 3 -> 5)

Avuda técnica al desplieque de proyectos. **Microsoft Certified** Professional (MCP) v **Transcript**

https://www.youracclaim .com/verify-badges

900 938 301 (opción 2)

Soporte Certificaciones (Silver v Gold)

Consolación Gordo: v-cogord@microsoft.com

91 047 8582

Ayuda en altas y renovaciones de una Certificación.

Información v contratación Action **Pack Subscription**

Consolación Gordo: v-cogord@microsoft.com

91 047 8582

Ayuda en altas y renovaciones de Microsoft Action Pack Subscription (MAPS).

Centro Regional MS Partner Network (MPN)

902 197 198 / 91 754 70 10 (opción 3) y después:

- Cloud Services
- Soporte Técnico
- Licenciamiento Gold, Silver y MAPS
- Preventa técnica
- Activación

Soporte MPN Regional -Europa Oeste

Soporte e información para ISVs

esisvbd@microsoft.com

Información v contacto para empresas de desarrollo de Software.

SERVICIOS PARA PARTNERS (DESPUES DE VENDER)

Soporte Dynamics - CRM Online

Aquí

Incidencias CRM.

Soporte MSDN

900 972 906

Soporte preventa de herramientas de desarrollo. Soporte y Facturación Cloud SaaS (O365, Dynamics e Intune)

900 814 197

Soporte técnico de los portales administrativos de facturación.

Soporte de incentivos a **Partners**

erebates@microsoft.com

Soporte técnico y administrativo de los programas y portal de incentivos.

Denuncias (estafas, piratería, etc.)

<u>Aquí</u>

Avisa a Microsoft de presuntas irregularidades o piratería.

Soporte Técnico Premier (de pago)

902 20 21 24

Incidencias que requieran un soporte urgente.

Soporte de Partner Source

eocmbscs@microsoft.com

Soporte e información del portal.

Soporte a Activación

902 197 198 /91 547 010 (opción 3 -> 6)

Soporte activación licencias.

Soporte Licencias por Volumen (VLSC)

vlservem@microsoft.com 900 994 910

Información sobre licencias por volumen.

Soporte de Learning **Experience**

emeamcp@msdirectservices.com

Soporte del portal.

Soporte técnico Post Venta

902 202 111

Activación de producto, compra nuevo servicio cloud, problemas con suscriciones de desarrollador o licencias por volumen o soporte técnico de producto existente.



CANALES DE COMUNICACIÓN

CANALES DE COMUNICACIÓN

Sabemos lo importante que es mantener una comunicación con los Partners, por eso, con el fin de unificar las comunicaciones os presentamos los siguientes canales a través de los cuales aportaremos los contenidos más relevantes y acorde a vuestros intereses



La formación es u

Cada martes y jueves te mantendremos informado de todas las novedades de producto, casos de éxito, herramientas y recursos útiles para el desarrollo de tu negocio.

Únete al grupo aquí

La formación es uno de los recursos que aumenta la habilidad de los empleados y por tanto marca la diferencia entre las organizaciones. En este canal te mantendremos informado de las formaciones y eventos más relevantes

Únete al grupo <u>aquí</u>



Suscríbete a la Newsletter exclusiva para Partners y recibe mensualmente una recopilación de las novedades del mes a nivel local y de WE.

Suscríbete ahora



Planifícate con <u>Training</u>
Calendar. En un solo clic
podrás acceder a todos los
cursos presenciales y
webinars que mejor se
adapten a tu negocio.
También puedes optar por
autoformación en <u>Microsoft</u>
<u>Learn</u>

