



Microsoft Partner Network (MPN)



MICROSOFT PARTNER NETWORK

Introducción [Partnership](#) Beneficios/Requisitos

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](#)

MICROSOFT PARTNER NETWORK

Introducción [Partnership](#) Beneficios/Requisitos

Escoge la forma de unirte



Network Member



[Microsoft Action Pack](#)




[Competency
Partner](#)

MICROSOFT PARTNER NETWORK

Introducción **Partnership** Beneficios/Requisitos

Network Member

 Es la pertenencia más básica

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

- Comienza [aquí](#)

Action Pack

 Suscripción Anual de 400€ + IVA

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

- Suscríbete [aquí](#)


Action Pack Learning

 Suscripción Anual de 400€ + IVA

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

- Suscríbete [aquí](#)

Competencia Silver y Gold

 Competencias

1. **Silver** (Fee 1.600 €)
2. **Gold** (Fee 3.900€)

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

- Más información [aquí](#)

MICROSOFT ACTION PACK

Introducción [Partnership](#) Beneficios/Requisitos

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)
- [5 Horas](#) de Asesoría con servicios de implementación y preventa técnica.
- 100\$ de los créditos de [Microsoft Azure](#) por mes.
- 10 incidentes de [soporte técnico](#) para productos
- Acceso al [Centro de Marketing para socios](#).
- Y mucho más...

COMPETENCIAS SILVER Y GOLD

Introducción **Partnership** Beneficios/Requisitos

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 [aquí](#) los beneficios y requisitos de cada una de ellas

COMPETENCIAS SILVER Y GOLD

Introducción **Partnership** Beneficios/Requisitos

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
- Data Platform

Aplicaciones empresariales

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

Movilidad

- **Enterprise Mobility** ✓ 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?

[Introducción](#) [Beneficios](#) [Pasos a seguir](#) [Recursos](#)

DPOR (Digital Partner of Record) es la vía para acceder a competencias e incentivos de 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.

COMIENZE A SER UN DPOR

[Introducción](#) [Beneficios](#) [Pasos a seguir](#) [Recursos](#)



■ 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



INCENTIVOS

Partner Center Formación Marketing [Incentivos](#) Soporte

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

Partner Center Formación Marketing Incentivos [Soporte](#)

Horas de soporte según nivel de Partnership

	<div>Cloud Performance</div> <div>Competencies: Cloud Platform, Cloud Productivity, Cloud Customer Relationship Management, Small and Midmarket Cloud, and Enterprise Mobility Management</div> <div></div>	<div>Hybrid</div> <div>Competencies: App Dev, Collab & Content, Communication, Data Analytics, Data Platform, Datacenter, Dev & Deployment, Messaging, Mid Market Solution Provider, Project & Portfolio Mgmt,</div> <div></div>	<div>On Premises</div> <div>Competencies: All other</div>
Gold	<div>50 Partner Advisory Hours, Technical Presales Assistance, Partner Support Community</div> <div>20 Product Support Incidents</div> <div>Unlimited Signature Cloud Support Incidents</div>	<div>20 Product Support Incidents</div> <div>10 Signature Cloud Support Incidents</div>	<div>20 Product Support Incidents</div>
Silver	<div>20 Partner Advisory Hours, Technical Presales Assistance, Partner Support Community</div> <div>15 Product Support Incidents</div> <div>Unlimited Signature Cloud Support Incidents</div>	<div>15 Product Support Incidents</div> <div>10 Signature Cloud Support Incidents</div>	<div>15 Product Support Incidents</div>
Action Pack	<div>5 Partner Advisory Hours (with your first cloud sale), Partner Support Community</div> <div>10 Product Support Incidents</div>		
Network	<div>Partner Support Community</div> <div>Online Interactive Sessions</div>		



[Cómo contactar con nuestro equipo de preventa y consultoría técnica](#)



Servicio Destacado

Partner Center Formación Marketing Incentivos **Soporte**

SERVICIOS PARA PARTNERS (ANTES DE VENDER)

Nuevo portal de Soporte MPN <hr/> https://partner.microsoft.com/es-es/support <hr/> <ol style="list-style-type: none"> 1. Buscador 2. FAQ 3. Migración Partner Center 4. Chat online 5. Recursos de Soporte Técnico 	Asesoría Preventa y Despliegue ★ <hr/> sppts@microsoft.com <hr/> 902 197 198 / 91 547 010 (opción 3 -> 5) <hr/> Ayuda técnica al despliegue de proyectos.	Microsoft Certified Professional (MCP) y Transcript <hr/> https://www.youracclaim.com/verify-badges <hr/> 900 938 301 (opción 2) <hr/>	Soporte Certificaciones (Silver y Gold) ★ <hr/> Consolación Gordo: v-cogord@microsoft.com <hr/> 91 047 8582 <hr/> Ayuda en altas y renovaciones de una Certificación.	Información y contratación Action Pack Subscription ★ <hr/> Consolación Gordo: v-cogord@microsoft.com <hr/> 91 047 8582 <hr/> Ayuda en altas y renovaciones de Microsoft Action Pack Subscription (MAPS).	Centro Regional MS Partner Network (MPN) ★ <hr/> 902 197 198 / 91 754 70 10 (opción 3) y después: <ol style="list-style-type: none"> 1. Cloud Services 2. Soporte Técnico 3. Licenciamiento 4. Gold, Silver y MAPS 5. Preventa técnica 6. Activación <hr/> Soporte MPN Regional - Europa Oeste	Soporte e información para ISVs <hr/> esisvbd@microsoft.com <hr/> Información y contacto para empresas de desarrollo de Software.
---	--	--	--	--	---	---

SERVICIOS PARA PARTNERS (DESPUES DE VENDER)

Soporte Dynamics - CRM Online <hr/> Aquí <hr/> Incidencias CRM.	Soporte MSDN <hr/> 900 972 906 <hr/> Soporte preventa de herramientas de desarrollo.	Soporte y Facturación Cloud SaaS (O365, Dynamics e Intune) <hr/> 900 814 197 <hr/> Soporte técnico de los portales administrativos de facturación.	Soporte de incentivos a Partners <hr/> erebates@microsoft.com <hr/> Soporte técnico y administrativo de los programas y portal de incentivos.	Denuncias (estafas, piratería, etc.) ★ <hr/> Aquí <hr/> Avisa a Microsoft de presuntas irregularidades o piratería.	Soporte Técnico Premier (de pago) <hr/> 902 20 21 24 <hr/> Incidencias que requieran un soporte urgente.
Soporte de Partner Source <hr/> eocmbcs@microsoft.com <hr/> Soporte e información del portal.	Soporte a Activación ★ <hr/> 902 197 198 / 91 547 010 (opción 3 -> 6) <hr/> Soporte activación licencias.	Soporte Licencias por Volumen (VLSC) <hr/> vlservem@microsoft.com 900 994 910 <hr/> Información sobre licencias por volumen.	Soporte de Learning Experience <hr/> emeamcp@msdirectservices.com <hr/> Soporte del portal.	Soporte técnico Post Venta <hr/> 902 202 111 <hr/> Activación de producto, compra nuevo servicio cloud, problemas con suscripciones 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



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 [aquí](#)



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 [Training 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 [Microsoft Learn](#)



GRACIAS POR
FORMAR
PARTE DE
MICROSOFT