

10 причин присоединиться к партнерской программе поставщиков услуг Citrix для поставщиков услуг облачного хостинга



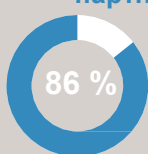
Согласно прогнозам, в 2018 г. расходы предприятий малого и среднего бизнеса на облачные службы составят 243 млрд долларов¹. Какая часть этой суммы достанется вашей компании? Если ответом будет «весьма незначительная», это значит, что вам больше нельзя оставаться просто поставщиком услуг облачного хостинга, если вы хотите добиться высокой прибыли, рентабельности и устойчивого развития бизнеса. Присоединившись к партнерской программе поставщиков услуг Citrix, вы сможете расширить спектр услуг, предлагаемых пользователям выделенных облачных хостингов, благодаря многоклиентской инфраструктуре, которая служит основой для новой модели ведения бизнеса и позволяет сделать цены более доступными.

Недостаточно убедительно? Вот 10 причин присоединиться к партнерской программе поставщиков услуг Citrix.

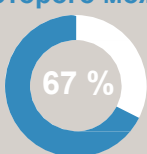


Это то, что действительно нужно вашим клиентам.

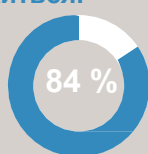
1 Клиенты хотят видеть в поставщике управляемых облачных услуг надежного партнера, на которого можно положиться.



86 %
клиентов приобретают программные продукты и услуги через партнерские организации



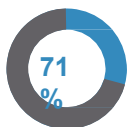
67 %
клиентов ожидают, что один поставщик сможет обеспечить им широкий спектр облачных услуг и им не придется обращаться к разным поставщикам²



84 %
клиентов предпочитают приобретать облачные услуги у поставщика, с которым у них уже сложились доверительные отношения³



Это привлекательный рынок с высоким спросом.



2 Предлагая разноплановые облачные услуги и альтернативные варианты в дополнение к выделенным хостингам, вы сможете добиться значительного роста рентабельности.

- Компании, уже являющиеся партнерами Citrix, прогнозируют рост прибыли от предоставления услуг хостинга для приложений и десктопов в многоклиентской среде в течение следующих 12 месяцев⁴.



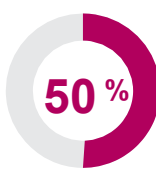
3 Получите свою долю рынка услуг хостинга для приложений и десктопов.

- Ожидается, что объем рынка решений WaaS (Workspace as a Service) вырастет с 4,76 млрд долларов США в 2014 г. до 9,41 млрд в 2019 г.⁴
- Компания IDC прогнозирует увеличение совокупного среднегодового темпа роста более чем на 42 % в сфере услуг хостинга рабочих мест к 2018 г.⁵

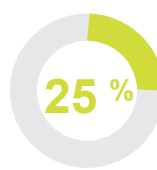


Это широкие возможности для развития бизнеса.

4 Облачные услуги — идеальное решение для предприятий малого и среднего бизнеса.



50 %
поставщиков услуг Citrix выбирают в качестве целевой аудитории компании, где работают менее 100 пользователей



25 %
поставщиков услуг Citrix выбирают в качестве целевой аудитории компании, где работают менее 50 пользователей⁶

5 Повысьте рентабельность до 45 % благодаря комплексному решению корпоративного класса для хостинга рабочих мест, средняя выручка от продажи которого может составлять 100 долл. США на пользователя в месяц.



6 Новые источники ежемесячного пассивного дохода позволят повысить обороты вашей компании.



- партнеров Майкрософт, специализирующихся на облачных технологиях, сообщают, что 50 % их прибыли формируется за счет пассивного дохода⁴.



7 Поставщики облачных услуг, участвующие в партнерской программе, сообщают о повышении рентабельности, ускорении роста и увеличении объемов пассивного дохода.



В 2 раза
ускорился
рост



В 1,5 раза
увеличилась
валовая
прибыль



В 1,8 раза
увеличился
пассивный
доход



8 Многоклиентская среда для хостинга обеспечивает более доступную инфраструктуру, благодаря чему вы сможете расширить операционные расходы и расширить спектр услуг, предлагаемых новым и существующим клиентам в дополнение к услугам выделенного хостинга.

Присоединившись к партнерской программе поставщиков услуг Citrix, вы получите следующие преимущества.



9 Техническое руководство по созданию и масштабированию инфраструктуры для многоклиентского хостинга рабочих мест, а также удобные в использовании ресурсы с информацией по выводу услуг на рынок, включая готовые к использованию презентации, инфографику и видеоролики, которые помогут вам в запуске и продвижении услуг хостинга.



10 Никаких предварительных платежей или лицензионных сборов: вы платите компании Citrix только после того, как получите оплату от вашего первого клиента. Данный подход снижает риски и упрощает управление денежными потоками.

Готовы присоединиться к программе? ➔

Посетите страницу CitrixServiceProvider.com, чтобы ознакомиться с дополнительной информацией. Если вы хотите связаться с Citrix как можно скорее, напишите нам по адресу CSP@citrix.com.

¹ Отчет компании AMI «Глобальные тенденции и перемены в сфере малого и среднего бизнеса» (Worldwide SMB Trends and Transformation)

² Информационная сводка компании IDC: «Клиенты хотят работать с партнерскими организациями» (IDC InfoBrief: Customers Need Channel Partners)

³ Международная партнерская конференция Microsoft, 2016 г.

⁴ Сводный отчет по исследованию рентабельности облачных технологий Microsoft от компании MDC Research (Microsoft Cloud Profitability Scenarios Research Summary Report), май 2015 г.

⁵ Отчет компании IDC «Глобальный рынок услуг хостинга и WaaS» (IDC Worldwide Hosted Workspace-as-a-Service), сентябрь 2015 г.

⁶ Сводный отчет по исследованию рентабельности облачных технологий Microsoft от компании MDC Research (Microsoft Cloud Profitability Scenarios Research Summary Report), май 2015 г.

⁷ Анализ глобальных тенденций в сфере цифровых рабочих мест и услуг DaaS (Workspace Services and Desktops-as-a-Service Global Market Trends), 2017 г.

⁸ Вебинар 451 Research для Citrix, июль 2015 г.

⁹ Электронная книга Майкрософт по материалам IDC, серия «Современным партнерам Майкрософт», часть 1 «Богатство облачных возможностей» (The Modern Microsoft Partner Series, Part 1: The Booming Cloud Opportunity), 2016 г.