

Программа Citrix Service Provider

Вопросы и ответы

The Citrix logo, consisting of the word "CITRIX" in a bold, sans-serif font with a registered trademark symbol, set against a dark grey background.

15 апреля 2019 г.

Обзор программы Citrix Service Provider

Партнерская программа Citrix Service Provider (CSP) — это комплексные технические и бизнес-ресурсы, необходимые поставщикам для создания высококачественных услуг по предоставлению виртуальных компьютеров, приложений, данных и сетей. Citrix помогает партнерам успешно создавать собственные высокоспециализированные, индивидуальные решения, открывая доступ к проверенной эталонной архитектуре, а также ресурсам с рекомендациями по маркетинговым и бизнес-процессам в рамках месячной подписки с оплатой по мере использования.

Citrix предоставляет партнерам полный комплект инструментов для создания и предоставления наборов облачных сервисов (размещенных на удаленных серверах виртуальных рабочих мест, приложений, инструментов для управления мобильными устройствами и защищенных средств совместного использования и синхронизации файлов), включая инфраструктуру для самостоятельного предоставления услуг и организации безопасной сети. Сотрудничая с Citrix, поставщики услуг получают все ресурсы, необходимые для создания масштабируемых, надежных продуктов на основе частных и общедоступных облаков. Подробную информацию см. на странице www.citrix.com/csp

РАЗДЕЛ I. Основные сведения о программе

1. Что представляет собой программа Citrix Service Provider?

Программа Citrix Service Provider — это партнерская программа, разработанная специально для поставщиков, предоставляющих или перепродающих конечным заказчикам услуги на основе программных решений, размещенных на удаленных серверах. Партнеры — участники программы Citrix Service Provider получают возможность предлагать в аренду высококачественные виртуальные рабочие места. В рамках программы Citrix предлагает партнерам подробные ресурсы, инструменты и поддержку по планированию, созданию, размещению на рынке и продаже продукта.

Партнеры Citrix по предоставлению услуг получают следующие возможности.

- **Быстрая разработка и масштабирование комплексной инфраструктуры размещенных рабочих областей** на основе проверенных эталонных архитектур Citrix для предоставления полного спектра услуг в облаке, включая виртуальные приложения, виртуальные рабочие места (DaaS), безопасную синхронизацию файлов и обмен ими, а также инструменты управления мобильными устройствами
- Создание индивидуальных предложений по предоставлению размещенных рабочих мест для отраслей и рыночных ниш
- **Быстрое развитие и стратегический расчет** благодаря специальным лицензиям на продукты и системе гибкого лицензирования с оплатой по мере использования без начальных обязательств по оплате лицензий
- **Приоритет на расширение бизнеса виртуальных услуг** с помощью материалов ресурсного центра Citrix Service Provider SalesIQ с подробными инструкциями и руководствами по бизнес-планированию, определению размера рынка, планированию продаж, формированию спроса и привлечению заказчиков

- **Опыт экспертов и помощь** технической поддержки Citrix.

2. Чем отличается программа Citrix Service Provider от программы Citrix Solution Advisor?

Программа Citrix Service Provider ориентирована на рынок поставщиков услуг удаленного мультиарендного хостинга, а также предусматривает предоставление локального оборудования, если оно необходимо для соблюдения соглашений об уровне обслуживания. В такой системе конечный заказчик не является получателем лицензий и не имеет доступа к инфраструктуре управления поставщика услуг Citrix.

В качестве основы инфраструктуры предоставления услуг по данной программе поставщики услуг Citrix получают «право на использование» продуктов Citrix, а также, при необходимости, доступ к гибкой модели расчетов и лицензирования по количеству активных подписчиков на ежемесячной основе. *Поставщики услуг всегда имеют доступ к самым последним версиям продуктов Citrix в рамках программы и вносят плату только на основе фактически использованных конечными пользователями ресурсов либо учетных записей, которые были активны в течение предыдущего календарного месяца.*

3. Кто участвует в программе поставщиков услуг Citrix?

Программа поставщиков услуг Citrix привлекает поставщиков, планирующих предоставлять программные продукты и размещенные приложения конечным заказчикам на основе аренды, подписки или по договору предоставления услуг. Структура программы поставщиков услуг Citrix специально разработана для того, чтобы помочь поставщикам услуг масштабировать бизнес, максимально увеличить количество клиентов, чья работа обеспечивается одним программным обеспечением, используя многопользовательский режим с высоким уровнем плотности и загруженности.

4. Что необходимо, чтобы стать участником программы поставщиков услуг Citrix?

Актуальные требования см. на [веб-сайте программы поставщиков услуг Citrix](#) .

Для участия в программе поставщиков услуг Citrix (CSP) кандидат должен соответствовать следующим требованиям.

- Активное членство в программе Microsoft SPLA для поставщиков, размещающих виртуальные приложения Citrix и (или) виртуальные рабочие столы Citrix по локальной лицензии.
- Стабильное предоставление размещенных услуг сторонним заказчикам на платной основе.
- В программе Citrix CSP не могут участвовать авторизованные дистрибьюторы Citrix и Citrix CSP.
- Использование службы Citrix License Insight Service на всех серверах лицензирования по программе Citrix CSP.

5. Какие уровни существуют в программе поставщиков услуг Citrix?

Начиная с апреля 2019 года в рамках программы Citrix Service Provider существует три уровня: участник CSP, привилегированный партнер CSP (Preferred Partner) и премьер-партнер CSP (Premier Partner). Для получения статуса Preferred или Premier

партнер должен соответствовать требованиям сертификации и поддерживать определенный уровень целевых показателей дохода за месяц. Все необходимые требования приведены в руководстве по программе CSP.

В начале каждого финансового года Citrix уведомляет партнера о праве на получение статуса Preferred или Premier, а также ежеквартально присылает отчеты о результатах его деятельности. Полученные статусы Preferred и Premier закрепляются за партнером до конца года. В случае достижения требуемых показателей партнеру в конце квартала присваивается статус Preferred или Premier. Партнеры CSP со статусом Preferred и Premier получают право на дополнительные преимущества в соответствии с действующим руководством по программе CSP.

[Подробная информация об уровнях партнеров CSP.](#)

6. Для чего была создана программа поставщиков услуг Citrix?

Программа поставщиков услуг Citrix была создана в ответ на растущую заинтересованность поставщиков услуг в программе расчетов и лицензирования по месячной подписке. Поставщикам услуг требуется модель расчетов с гибкой структурой, исключающая начальные лицензионные сборы и какие-либо обязательства, а также более высокая точность при управлении денежными потоками. В Citrix была создана программа для поставщиков услуг с учетом их основных требований для последовательного развития бизнеса и привлечения прибыли. При создании этой программы, максимально отвечающей требованиям поставщиков, была использована информация от ведущих поставщиков услуг.

7. Преимущества программы Citrix для поставщиков

Программа поставщиков услуг Citrix предоставляет ряд ценных преимуществ в сфере продаж, маркетинга и технического обслуживания. В рамках программы вы получаете следующие важные преимущества.

- Гибкая система размещения полнофункциональных мобильных рабочих областей, включая виртуальные рабочие столы, приложения, инструменты управления мобильными устройствами и совместное использование файлов с лицензированием по модели поставщика услуг на ежемесячной основе
- Возможность размещения сервисов на основе технологий Citrix по всему миру
- Быстрый выход на стремительно растущий рынок услуг по предоставлению виртуальных рабочих мест (DaaS)
- Особо привлекательные и гибкие модели расчетов на ежемесячной основе
- Оплата по количеству активных подписчиков позволяет повысить прибыльность
- Скидки при больших заказах
- Отсутствие членских взносов за участие в программе
- Никаких предварительных обязательств и минимальных закупочных требований
- Стабильные цены
- Оптимизированный процесс отчетности по программе Microsoft SPLA
- Возможность выбора одного из двух уровней обслуживания
- Предоставление инфраструктуры как услуги (IaaS) на ежемесячной основе
- Точные оперативные отчеты с использованием инструментов Citrix (для

- партнеров уровня Premium)
- Право на бесплатное пробное использование размещенных услуг конечными пользователями в течение 30 дней
 - Более низкая общая стоимость владения благодаря большей загруженности серверов и большому количеству пользователей, обслуживаемых центром обработки данных
 - Высокий уровень удовлетворенности конечных пользователей при работе на любом устройстве, круглосуточный доступ и изображение высокой четкости
 - Доступ к практическим рекомендациям по разработке инфраструктуры на основе проверенной эталонной архитектуры Citrix для поставщиков услуг
 - Доступ к порталу Citrix Service Provider SalesIQ с подробными ресурсами по продажам, маркетингу и техническим вопросам для развития бизнеса по предоставлению услуг
 - Учебные материалы по всему процессу продажи, включая учебные информационные карточки, справочные данные и технические рекомендации по продаже
 - Готовые к использованию маркетинговые ресурсы, включая кампании, описания характеристик и маркетинговые инструменты
 - Доступ к Citrix MarketingIQ — полномасштабной маркетинговой системе для управления почтовыми рассылками, веб-семинарами и презентациями с настраиваемыми шаблонами кампаний
 - Возможность проверки проекта при поддержке архитекторов по решениям для поставщиков услуг Citrix
 - Возможность использования фирменного логотипа Citrix и логотипа партнерской программы
 - Доступ к порталу Citrix Partner Central
 - Доступ на мероприятия Citrix для партнеров, такие как Citrix Summit.

8. Как стать участником программы поставщиков услуг Citrix?

Поставщики услуг (кроме действующих партнеров Citrix) могут подать заявку по адресу www.citrix.com/csp. Действующие партнеры Citrix могут параллельно участвовать в программе поставщиков услуг и в любой другой партнерской программе Citrix. Действующие партнеры Citrix могут подать заявку в разделе [Ресурсы и программы \(Benefits and Programs\)](#) на портале Citrix Partner Central.

9. Какие взносы предусмотрены для новых участников программы Citrix Service Provider?

Для того чтобы стать участником программы поставщиков услуг Citrix, не требуется вносить никаких вступительных взносов или брать на себя предварительные обязательства по оплате лицензий. В течение первых восьми месяцев участия в программе партнеры должны предоставить отчет об использовании ресурсов за прошедший период. Если у партнера за этот период не было заказчиков, его участие в программе прекращается, но его можно в любой момент возобновить при наличии хотя бы одного заказчика.

Для новых партнеров, которым требуется поддержка внедрения, также доступны

договоры технической поддержки Citrix на пять инцидентов. Обратите внимание, что поставщикам услуг Citrix с подтвержденным уровнем месячного дохода от 300 долларов США на протяжении трех месяцев предоставляется право на бесплатное получение услуг технической поддержки Citrix Select в рамках программы Customer Success Services (CSS) Select. Поэтому быстрое развитие эффективного сервиса и предоставление отчетов о доходах являются ключевыми факторами успеха.

10. Что такое Microsoft SPLA?

Лицензионное соглашение с поставщиком услуг Microsoft SPLA позволяет поставщикам услуг и независимым поставщикам программного обеспечения с размещенным решением ежемесячно лицензировать продукты Microsoft для предоставления услуг и размещенных приложений конечным заказчикам. Многие поставщики услуг рассматривают SPLA как модель ценообразования и лицензирования, применяемую для оплаты размещенных программных услуг на ежемесячной основе. Программа поставщиков услуг Citrix включает аналогичное соглашение, в котором определяются права партнеров — поставщиков услуг при использовании продуктов Citrix.

11. Где можно уточнить подробности политики лицензирования Microsoft SPLA?

Вопросы о лицензировании Microsoft SPLA можно задать на [сайте программы Microsoft SPLA](#). Чтобы стать участником программы Citrix Service Provider, поставщик обязан соблюдать все правила лицензирования и расчетов в рамках программы Microsoft SPLA.

12. В чем заключается сотрудничество Citrix и Microsoft по созданию возможностей для поставщиков услуг?

Microsoft чрезвычайно положительно восприняла программу поставщиков услуг Citrix (подробнее см. [в этом видеоролике](#)). Microsoft и Citrix сотрудничают более 26 лет. Программа поставщиков услуг Citrix разработана в немалой степени на основе программы Microsoft SPLA. Программа поставщиков услуг Citrix помогает Microsoft привлекать новых поставщиков услуг и увеличивать количество ежемесячных подписчиков, использующих технологии Microsoft. Кроме того, программа Citrix Service Provider позволяет независимым поставщикам программного обеспечения предлагать приложения в виде решений по модели SaaS через поставщиков услуг Citrix или самостоятельно.

13. Каковы преимущества для поставщиков услуг, использующих Citrix вместе со службой удалённых рабочих столов Microsoft Remote Desktop Services (RDS)?

Возможности	Виртуальное рабочее место (DaaS) на основе технологий Citrix
Доступ для конечных пользователей	Полнофункциональный доступ к рабочему месту или приложению с любого устройства
Мобильность	Доступ с любого компьютера, планшета, смартфона без ограничений по сетям и скорости подключения

Безопасность	Безопасная среда, в особенности соответствующая требованиям финансовых или медицинских организаций
Графический дисплей	Соответствие требованиям высокого разрешения изображения и 3D-графики на любом устройстве Балансировка нагрузки и предоставление графических приложений
Многопользовательский доступ	Настраиваемые права доступа для групп и отдельных пользователей в соответствии с параметрами Microsoft Active Directory
Управление мобильными устройствами	Управление всеми мобильными устройствами компании-заказчика или пользователя и их защита
Обмен файлами	Безопасный общий доступ к файлам и их синхронизация доступны из любой точки мира и с любого устройства
Подробный контроль удовлетворенности пользователей	Управление скоростью доступа по отдельным протоколам и для отдельных пользователей

14. Куда обратиться за информацией о продуктах, ценах и артикулах?

Чтобы узнать цены, сделать заказ и получить информацию по артикулу продукта, а также получить свежую информацию о самых последних продуктах, обратитесь к вашему дистрибьютору по программе CSP.

15. Какова стоимость лицензий?

Программа поставщиков услуг Citrix гарантирует, что поставщики *платят только за тот объем услуг, который фактически используют или на который подписаны их заказчики ежемесячно*. Счета выставляются каждый месяц. Минимальные ежемесячные обязательства по стандартной (локальной) лицензии отсутствуют. Лицензия Citrix Cloud предоставляется по годовой подписке. Цены на лицензии каждого продукта определяются [дистрибьютором по программе CSP](#).

16. Как запросить лицензии?

Большинство типов лицензий доступны по запросу на портале Partner Central. Лицензии на Citrix Endpoint Management, Citrix Workspace, ShareFile, Citrix SD-WAN Hardware и Citrix Cloud можно запросить путем отправки запроса на покупку на сумму 0 долларов через систему вашего дистрибьютора CSP.

17. Как обновить лицензии?

Все лицензии CSP включают все обновления без дополнительной платы, поэтому партнеры всегда имеют доступ к последним версиям продуктов.

18. Каким образом поставщик услуг Citrix может предоставить конечным пользователям демонстрационные и пробные версии?

Поставщики услуг Citrix имеют право на бесплатное предоставление своих услуг для оценки конечными пользователями в течение периода не более 30 дней. При использовании более 30 дней применяется стандартная модель расчетов. Лицензии не для перепродажи и для внутреннего использования не относятся к данному типу партнеров Citrix.

19. Каковы требования по сертификации?

Каждой партнерской организации необходимо пройти одну техническую сертификацию в течение 60 дней с начала участия в программе CSP. На странице training.citrix.com партнерам предоставляется автоматическая скидка 20% на курсы CCP-V или CCP-N.

Если поставщик услуг Citrix размещает виртуальные приложения и (или) виртуальные рабочие места Citrix:

- 1 (один) сотрудник должен пройти **профессиональную сертификацию Citrix в области виртуализации (CCP-V)**.

Если **поставщик услуг Citrix не размещает** виртуальные приложения и (или) виртуальные рабочие места Citrix, см. требования ниже:

- Для размещения **решений Citrix Networking** (кроме Citrix SD-WAN) один сотрудник должен получить сертификат CCP-N.
- При размещении Citrix Endpoint Management (если при этом не размещаются Citrix Networking, виртуальные приложения или рабочие места Citrix) один сотрудник должен получить сертификат **CCP-M или CC-CEM** (новый сертификат, пришедший на смену CCP-M).
- При размещении только **Citrix Content Collaboration** один сотрудник должен получить сертификат **CC-Sharefile**.
- При размещении только **Citrix SD-WAN** один сотрудник должен получить сертификат **CC-SDWAN**.

20. Каковы требования к технической поддержке?

Поставщики услуг Citrix полностью берут на себя ответственность за техническую поддержку конечных заказчиков. Многие поставщики услуг предпочитают заключить договор с Citrix для получения авторизованной технической поддержки Citrix. Примечание. Поставщикам услуг Citrix с подтвержденным уровнем месячного дохода от 300 долларов США на протяжении трех месяцев предоставляется право на бесплатное получение услуг технической поддержки круглосуточно по телефону и через Интернет.

Обратите внимание: существующие договоры технической поддержки Citrix Solution Advisor (CSA) не применимы к технологиям в рамках программы поставщиков услуг Citrix.

21. Кто такой дистрибьютор по программе поставщиков услуг Citrix и какие функции он выполняет?

У компании Citrix существует утвержденный перечень дистрибьюторов по

программе поставщиков услуг Citrix. Эти дистрибьюторы также могут участвовать в других партнерских программах Citrix. Полный [список дистрибьюторов по программе поставщиков услуг Citrix см. на веб-сайте Citrix](#).

Назначенные дистрибьюторы по программе поставщиков услуг Citrix уполномочены регистрировать поставщиков услуг, управлять взаимодействием с ними и предоставлять им необходимую информацию, а также принимать от поставщиков услуг ежемесячные отчеты в соответствии с их географическим местоположением. Эта модель чрезвычайно эффективна и соответствует тому, как другие независимые поставщики программного обеспечения (например, Microsoft) управляют взаимодействием со своими поставщиками услуг. Дистрибьюторы по программе поставщиков услуг Citrix получают скидки за своевременное предоставление отчетов о поставщиках услуг, входящих в их сеть.

22. Куда поставщик услуг Citrix может обратиться за поддержкой по программе?

Основную поддержку поставщикам услуг Citrix оказывает их дистрибьютор по программе. Дистрибьютору можно задать вопросы о продукте, ценах, лицензировании и общие вопросы по программе. Дистрибьюторы по программе поставщиков услуг одобряются Citrix на основании их опыта поддержки и решения задач поставщиков услуг. Citrix тесно сотрудничает с дистрибьюторами по программе поставщиков услуг Citrix для увеличения числа поставщиков.

Технические вопросы следует направлять в службу технической поддержки Citrix в соответствии с оплаченным или полученным договором технической поддержки по программе поставщиков услуг Citrix (см. раздел «Поддержка»).

Все прочие вопросы следует направлять по электронной почте по адресу csp@citrix.com. Поступающие на этот адрес письма рассматривают специалисты со всего мира и оперативно отвечают на запросы поставщиков услуг.

23. Получают ли поставщики услуг Citrix доступ к Citrix Cloud для своих заказчиков?

Да, поставщики услуг Citrix могут приобрести услуги Citrix Cloud для оказания поддержки своим заказчикам. Обратите внимание, что по программе Citrix Cloud существуют следующие дополнительные требования.

- Не менее 25 пользователей у партнера
- Поставщик CSP должен заключить годовой договор по каждой учетной записи Citrix Cloud
- Поставщик CSP вносит платежи ежемесячно, но при этом берет на себя обязательство по оплате на 12 месяцев
- Действующему заказчику можно добавлять дополнительных пользователей (в рамках сроков текущего договора), но первоначальный период по договору не может быть уменьшен
- При достижении уровня в 25 пользователей партнер также получает лицензию на вариант использования услуг (Flex), предусматривающий добавление и удаление пользователей ежемесячно, но за более высокую цену.

РАЗДЕЛ II. Цены, продажи и маркетинг размещенных услуг

24. Что представляет собой типичный заказчик поставщика размещенных услуг, участвующего в программе Citrix?

Поставщики услуг Citrix ориентированы на компании, которые не планируют открывать ИТ-отдел и самостоятельно обслуживать свои технологические потребности. Поставщики услуг Citrix полностью берут на себя поставку виртуальных рабочих столов, приложений, общего доступа к файлам и управления мобильными устройствами для компании.

Типичный заказчик — это юридическая фирма небольшого или среднего размера, бухгалтерская контора, медицинская или производственная компания с несколькими отделениями и ограниченным количеством ИТ-специалистов. Компания, в которой заняты конечные пользователи, платит поставщику услуг Citrix ежемесячно за каждого пользователя. Модель лицензирования на основе месячной подписки часто представляется более привлекательной для заказчиков из малого и среднего бизнеса, которые не могут воспользоваться преимуществами скидок за объем заказа и (или) которым необходимо модифицировать процесс работы сотрудников в соответствии с меняющимися условиями рынка.

25. Сколько платят поставщики услуг Citrix за размещенные услуги?

Поставщики услуг Citrix самостоятельно определяют уровень цен на размещенные услуги в зависимости от уровня сложности решения. На сегодняшний день поставщики услуг Citrix отмечают размер ежемесячного платежа в диапазоне 50–300 долларов США и более за пользователя каждого рабочего места.

Самые простые решения ограничиваются одним размещенным приложением. Предложения среднего размера могут включать виртуальные рабочие места с несколькими линейками бизнес-приложений. Крупные предложения включают полный комплекс услуг: рабочие места, размещенные приложения, общий доступ к файлам и их синхронизацию, а также управление мобильными устройствами.

Более сложными приложениями, такими как электронные медицинские карты, ERP-системы или требовательные к качеству графики САПР и инженерные приложения, труднее управлять, что может отразиться на цене виртуального рабочего места.

Конечные пользователи, которые не хотят заниматься вопросами ИТ, обновлением серверов, программного обеспечения, проблемами безопасности и соответствия требованиям, считают, что удобство и стабильность качественного виртуального рабочего места намного превышают затраты.

26. Что еще могут предлагать поставщики услуг Citrix, помимо виртуальных рабочих мест (DaaS)?

Помимо комплексных решений DaaS, поставщики услуг Citrix могут предоставлять клиенту одно виртуальное приложение, а также размещать одно или несколько

приложений для независимых поставщиков ПО, у которых нет предложений по моделям SaaS, Citrix ADC как услуга, Citrix SD-WAN как услуга, Endpoint Management как услуга и Citrix Content Collaboration как услуга.

27. Каков целевой рынок для поставщиков услуг Citrix?

Поставщики услуг Citrix работают с широким кругом предприятий. Многие из них ориентированы на малый и средний бизнес, например, организации с количеством сотрудников менее 500. Типичный заказчик — это юридическая фирма небольшого или среднего размера, бухгалтерская контора, медицинская или производственная компания с несколькими отделениями и ограниченным количеством ИТ-специалистов.

Некоторые поставщики услуг Citrix ориентируются на предоставление услуг заказчикам на местном и региональном рынках (например, по городу, штату, по стране в целом). Поставщики услуг Citrix успешно ведут деятельность на многих отраслевых рынках, а некоторые очень успешные партнеры специализируются на одной конкретной отрасли.

28. Какие ресурсы доступны для обучения специалистов по продажам особенностям размещенных решений Citrix?

Одним из преимуществ программы поставщиков услуг Citrix является доступ к материалам по поддержке всего процесса продаж, включая учебные видеоролики, справочные карточки, технические рекомендации и подробные материалы по продажам, в том числе редактируемые описания характеристик и наборы слайдов. Специалисты по продажам также могут пользоваться уникальными возможностями для обучения в рамках мероприятий Citrix Summit.

29. Какие маркетинговые преимущества доступны поставщикам услуг Citrix?

Поставщики услуг Citrix имеют доступ к следующим маркетинговым ресурсам, которые служат для повышения наглядности и привлечения потенциальных клиентов.

- Citrix Marketing IQ — готовая маркетинговая система с предварительно загруженными настраиваемыми кампаниями, разработанными специально для поставщиков услуг. Используйте портал Marketing IQ для отправки и отслеживания почтовых рассылок, управления вебинарами и очными встречами
- Настраиваемые описания характеристик, наборы слайдов, видео и графика, ориентированные на конечных пользователей
- Инструменты интеграции содержимого Citrix Syndication и Social Syndication
- Приглашение на форум [Citrix Summit](#) для очного обучения технологиям маркетинга.

30. Входят ли в эту программу бонусы Citrix Solution Advisor (CSA), такие как Spark и Drive?

Нет. Spark и Drive не входят в программу поставщиков услуг Citrix.

РАЗДЕЛ 3. Вопросы по размещенным технологиям

31. Какие технологии входят в программу поставщиков услуг Citrix?

Программа поставщиков услуг Citrix включает предложения по ценообразованию и лицензированию для [широкого спектра технологий Citrix](#), оплачиваемых ежемесячно на основе фактического использования. Citrix помогает поставщикам услуг выбирать лучшие технологии для создания собственных размещенных решений. Текущий список решений см. на [странице «Решения для поставщиков услуг» \(Solutions for Service Providers\)](#) сайта Citrix.com.

Данные технологии Citrix лицензируются в рамках программы поставщиков услуг Citrix.

Возможности	Технологии Citrix
Предоставление размещенных приложений	Citrix Virtual Applications
Предоставление виртуального рабочего места	Citrix Virtual Desktops
Размещенная рабочая область	Citrix Workspace
Управление мобильными устройствами, обмен файлами и их синхронизация	Citrix Endpoint Management в сочетании с Content Collaboration
Обмен файлами и их синхронизация	Citrix Content Collaboration
Управление безопасным предоставлением приложений	Citrix ADC
Оптимизация служб глобальной сети	Citrix SD-WAN VPX, SD-WAN (аппаратное решение)
Виртуализация серверов для любых рабочих нагрузок	Citrix Hypervisor
Управление лицензированием Citrix	Citrix Cloud

32. Как происходит обновление продуктов?

Лицензии по программе поставщиков услуг Citrix включают обновления продуктов в рамках ежемесячных платежей по числу пользователей. Поставщики услуг Citrix могут в любой момент загрузить последние обновления и новые версии продуктов для непрерывного обеспечения безопасности и поддержания актуальности сред конечных пользователей.

33. Имеются ли ценовые уровни и скидки за объем заказа размещенных технологий?

Программа поставщиков услуг Citrix предусматривает многоуровневую модель ценообразования (с отдельной структурой по продуктам Citrix Cloud) по трем типам использования (подписчики, виртуальные экземпляры, физические серверы). Каждый тип использования имеет ряд скидок различного уровня, которые помогают определить общую скидку по всей базе подписчиков.

Подписчики: (Citrix Virtual Apps, Citrix Virtual Desktops, Citrix Endpoint Management) — локальные лицензии

Уровни скидок	0–5000	5000–15 000	15 001–30 000	30 001–60 000
Размер скидки	0%	15%	25%	35%
Совокупная итоговая скидка	0%	10%	18%	26%*

Виртуальные экземпляры: (Citrix ADC и Hypervisor) — локальные лицензии

Уровни скидок	0–5000	5000–15 000	15 001–30 000	30 001–60 000
Размер скидки	0%	15%	25%	35%
Совокупная итоговая скидка	0%	10%	18%	26%**

Физические серверы: (Citrix Hypervisor) — локальные лицензии

Уровни скидок	0–5000	5000–15 000	15 001–30 000	30 001–60 000
Размер скидки	0%	15%	25%	35%
Совокупная итоговая скидка	0%	10%	18%	26%***

* при 60 тыс. подписчиках

** при 6 тыс. виртуальных экземплярах

*** при 600 физических серверах

Что такое лицензирование по количеству активных подписчиков и в чем его преимущества для поставщиков услуг Citrix?

Все лицензии по программе Citrix Service Provider предоставляются по количеству пользователей (без учета параллельного использования).

В модели лицензирования Citrix по количеству активных подписчиков цена рассчитывается на основании фактического использования, поэтому ее выбирают многие поставщики услуг. Поставщики услуг предлагают услуги размещенных приложений и виртуальные рабочие места с ежемесячной оплатой за каждого именованного пользователя («подписчика»). Согласно модели Citrix, поставщик услуг указывает в отчете и оплачивает рабочие места только тех подписчиков, которые заходят в систему и фактически используют услугу.

Лицензирование по количеству активных подписчиков учитывает снижение и повышение уровня использования в зависимости от месяца, а параметры лицензирования формируются на основе общего числа фактических пользователей виртуальных рабочих мест за предыдущий календарный месяц. Для поставщика услуг дополнительными преимуществами лицензирования по количеству активных подписчиков является возможность точно рассчитать месячный доход от имеющихся подписчиков, а также гарантия того, что расходы никогда не превысят доходы.

Многие поставщики услуг уже оценили эффективную систему расчетов Citrix на

основании фактического использования и нашли эту модель лицензирования адекватной. Поставщики услуг считают, что Citrix предлагает инновационную модель лицензирования, которая напрямую способствует повышению итоговой прибыльности.

34. Расчет оплаты за отдельные технологии Citrix

Продукт	Модель использования	Единица измерения	Определение	Примечание
Citrix Virtual Apps	Активный подписчик	Вход пользователя в систему	1	Рабочее место и приложения
Citrix Virtual Desktops	Активный подписчик	Вход пользователя в систему	1	Рабочее место и приложения
Citrix Workspace	Предоставление	Пользователь сервиса	2	Рабочее место и приложения
Citrix Endpoint Management	Предоставление	Пользователь сервиса	2	Мобильные технологии
Citrix Endpoint Management	Предоставление	Предоставленное устройство	2	Мобильные технологии
Citrix Content Collaboration	Предоставление	Пользователь сервиса	2	Обмен файлами и их синхронизация
Citrix ADC	Предоставление	Предоставленная виртуальная машина	2	Различные параметры скорости доступа для каждого устройства в расчете за месяц. Ежемесячная плата за использование независимо от количества приложений и заказчиков.
Citrix Hypervisor	Предоставление	Предоставленные виртуальные машины	2	Облачные платформы
Citrix Hypervisor	Предоставление	Физические серверы	2	Облачные платформы
Citrix Hypervisor	Предоставление	Число подключений на 2 сокета	2	Облачные платформы

Примечание. Все лицензии Citrix Virtual Apps и Citrix Virtual Desktops в программе Citrix Service Provider должны быть настроены по количеству пользователей или устройств. Лицензии на одновременный доступ не предоставляются.

Определения.

1. Вход пользователя в систему: вход пользователя конечного заказчика в течение месяца
2. Предоставление: учетная запись конечного заказчика создана, и у него есть доступ к услуге

35. Предусмотрены ли ценовые уровни для Citrix Cloud?

В феврале 2019 года были представлены новые пакеты Citrix Cloud с несколькими уровнями расчетов и изменениями бизнес-правил.

- Минимальный уровень в 25 пользователей теперь применяется для партнера, а не для заказчика
- Новая месячная модель расчетов (Flex) по использованию Citrix Cloud. Позволяет партнеру по достижении минимального уровня добавлять пользователей без обязательств с надбавкой 20% к цене и в любое время объединять их в один договор для расчета цены.
- На уровне 1 (до 2 500 пользователей) применяется цена без скидки, на уровне 2 (2501–7500 пользователей) — скидка 15%, на уровне 3 (7501–15 000 пользователей) — скидка 25%, на уровне 4 (15 001–30 000 пользователей) — скидка 35%.

36. Что такое Citrix SDX VPX?

Citrix SDX VPX — это виртуальные экземпляры, работающие на аппаратном устройстве SDX. Поставщики услуг, которые приобрели аппаратное устройство Citrix SDX и планируют расширение деятельности с введением расчетов на основе подписки, могут заказать Citrix SDX VPX в рамках программы Citrix Service Provider и создавать отчеты по ним.

37. Чем предложение Citrix Service Provider уровня Premium отличается от базового?

	Базовое предложение	Premium	Преимущества Premium
Аналог версии	Citrix Virtual Apps and Desktops	Citrix Virtual Apps and Desktops Platinum	Более широкие возможности
Provisioning Server, Profiling и Secure Access	Не включено	Включено	Автоматическое предоставление, профили, VPN и единый вход

Citrix Hypervisor	Включено	Включено	Виртуализация рабочих нагрузок Citrix Virtual Apps and Desktops в центрах обработки данных помогает снизить совокупную стоимость владения ЦОД и максимально увеличить загрузенность серверов и количество пользователей в размещенных виртуальных средах.
AppDNA	Можно приобрести по бессрочной лицензии	Включено	Автоматизированное тестирование совместимости приложений, корректировка и виртуализация приложений (XenApp и App-V)
Размещенный сервер VDI	Не включено	Включено	Выделенные рабочие места VDI для арендаторов, которым не нужно выделенное оборудование для многоарендной инфраструктуры
Лицензии пользователей Citrix ADC Gateway	Включено	Включено	
Артикул отдельного приложения	Недоступно	Доступно	Уровень Premium позволяет предоставлять отдельные приложения по сниженной цене
Citrix Wan Optimization	Можно докупить	Включено	
App Layering	Недоступно	Включено	
Citrix Workspace Environment Manager	Недоступно	Включено	

38. Какие средства помогают быстро проектировать, внедрять и обслуживать размещенные сервисы Citrix?

Самый быстрый способ получения прибыли — это оперативное внедрение среды размещенных сервисов. Снижение затрат при наличии хорошо управляемой среды играет важную роль. Citrix предлагает поставщикам услуг следующие технологии для внедрения, предоставления и поддержки среды размещенных сервисов.

- Эталонная архитектура для поставщиков услуг Citrix (Citrix Service Provider Reference Architecture) — незаменимое руководство по разработке и внедрению размещенных решений на основе Citrix

- Сервис анализа использования лицензий Citrix (Citrix License Usage Insights) упрощает мониторинг и составление отчетов по использованию сервисов Citrix за месяц.

РАЗДЕЛ IV. Отчет об использовании размещенных решений

39. Каковы требования к отчетам поставщиков услуг по программе Citrix Service Provider? Что произойдет, если поставщик услуг не предоставит отчеты?

Все поставщики услуг должны представлять в Citrix через своего дистрибьютора ежемесячный отчет об использовании в течение десяти (10) рабочих дней после окончания каждого календарного месяца и платить дистрибьютору программы Citrix Service Provider за использованные сервисы. Если поставщик услуг Citrix не в состоянии предоставить отчет или оплату в течение двух месяцев, Citrix оставляет за собой право исключить его из программы.

40. Что такое сервис анализа использования лицензий Citrix License Usage Insights?

Сервис Citrix License Usage Insights — это облачный сервис, позволяющий партнерам получить полный обзор данных об использовании всех лицензий на всех серверах. Сервис представляет анализ тенденций, статистические данные, точные и простые отчеты по нескольким серверам, фермам Citrix и местоположениям. Поставщикам услуг Citrix необходимо использовать Citrix License Usage Insight Service для оптимизации ежемесячных отчетов.

41. Какие лицензионные права предоставляются по программе Citrix Service Provider?

Лицензионные права по программе Citrix Service Provider определены в руководстве по программе Citrix Service Provider.

42. Как участники программы Citrix Service Provider получают локальные лицензии?

После получения подтверждения поставщик услуг Citrix представляет своему дистрибьютору заказ на покупку (резервирование) необходимых лицензий на сумму 0 долларов США. По получении заказа Citrix предоставляет лицензии через портал [Citrix Partner Central](#) в учетной записи назначенного контакта участника программы Citrix Service Provider.

43. Как поставщику услуг Citrix получить локальные лицензии по программе Citrix Service Provider?

Для получения большинства лицензий партнеру необходимо перейти в свою учетную запись на портале Citrix Partner Central в раздел средства лицензирования Citrix Service Provider Licensing и отправить запрос на лицензии, которые будут сразу же предоставлены. Для получения лицензии на некоторые продукты, такие как Citrix SD WAN, Citrix Workspace Suite и Citrix Cloud, по-прежнему необходимо через дистрибьютора отправить заказ на покупку на сумму 0 долларов США за каждую лицензию.

44. Как предоставляются лицензии Citrix Cloud?

Для получения лицензий Citrix Cloud необходимо отправить заказ на покупку на

сумму 0 долларов США через дистрибьютора CSP. Экземпляры лицензий доставляются в виде ссылки на электронную почту в учетной записи конечного пользователя.

45. Доступно ли оборудование SD-WAN по программе CSP?

Да, мы добавили оборудование SD WAN в программу CSP в качестве опции. Партнер должен приобрести аппаратное устройство нулевой емкости с предоплатой. Партнер отдельном заказе может запросить продукт по артикулу с помощью средства заказа лицензий Citrix. Приобретая оборудование SD WAN, партнер обязуется использовать его в течение года и ежемесячно предоставлять заказы на покупку для использования программного обеспечения. Артикул программного обеспечения включает как использование ПО, так и обслуживание аппаратного и программного обеспечения.

46. Как работает интеллектуальное управление трафиком Citrix Intelligent Traffic Management?

Решение Citrix Intelligent Traffic Management (ITM) предоставляется в одном из трех вариантов: Standard, Advanced и Premium. Версия Standard включает платформу для просмотра и оптимизации интернет-трафика с помощью управляемой авторитетной службы доменных имен (DNS) и системы балансировки нагрузки центра обработки данных. В этой версии данные о работе сети поступают от сотен миллионов реальных пользователей, включая участников сообщества ITM Radar. На их основе измеряется доступность в режиме реального времени при обмене данными между провайдером интернет-услуг конечного пользователя и облачными службами, центрами обработки данных и сетями доставки контента (CDN). Благодаря этому достигается наилучшее качество работы сервисов. Политику управления трафиком можно задать с помощью гибких правил управления трафиком в пользовательском интерфейсе или запрограммировать ее с помощью API платформы. Версия Standard включает следующие возможности и права.

- Визуализация состояния подключения к Интернету и эффективности обмена данными (Internet Health and Performance Visualization)
- Интеграция данных системы глобальной балансировки нагрузки на сервер Citrix GSLB Data Integration
- Авторитетная служба DNS
- Наборы правил для обеспечения безотказной работы и управления трафиком по географическим зонам и с циклическим перебором
- Частная сеть, синтетический мониторинг и мониторинг конечных пользователей
- Мониторинг сети и хранение данных управления трафиком: 100 дней.

В версии Advanced предоставляется платформа с глобальной балансировкой нагрузки на сервер (GSLB) «как услуга», управляемой авторитетной DNS-службой и комплексной системой управления трафиком. В версии Advanced на основе данных об опыте работы пользователей сети, собираемых сообществом Radar, измеряется доступность в режиме реального времени при обмене данными между провайдером интернет-услуг конечного пользователя и облачными службами,

центрами обработки данных и сетями доставки контента (CDN). В этой версии также предоставляется возможность подключения к сторонним сервисам мониторинга данных или затрат для обеспечения надежного подключения, гибкости и эффективной работы сервиса. Версия Advanced включает все функции версии Standard, а также следующие дополнительные возможности и права.

- Стандартные и настраиваемые наборы правил управления трафиком на основе данных о производительности
- Citrix ADC и интеграция со сторонними сервисами
- Доступ к журналам операций и API отчетов
- Инфраструктура DNS Китая
- Мониторинг сети и хранение данных управления трафиком: 13 месяцев.

Версия Premium представляет расширенные возможности GSLB по модели «как услуга» благодаря передовым функциям управления видеотрафиком, которые легко интегрируются в большинство рабочих процессов доставки видеоданных через Интернет. В версии Premium на основе данных об опыте работы пользователей сети, собираемых сообществом Radar, в режиме реального времени измеряется доступность в режиме реального времени при обмене данными между провайдером интернет-услуг конечного пользователя и облачными службами, центрами обработки данных и сетями доставки контента (CDN). В этой версии также предоставляется возможность подключения к сторонним сервисам мониторинга данных, затрат и качества восприятия видеоданных для обеспечения высочайшей доступности, максимального удобства для пользователей и наивысшей оптимизации затрат. Версия Premium включает все функции версии Advanced, а также следующие дополнительные возможности и права.

- API интеграции управления трафиком Traffic Management Integration (протоколы HTTP и HTTPS)
- Подключение к сторонним сервисам сбора показателей и статистики видеоданных
- Мониторинг сети и хранение данных управления трафиком: 13 месяцев
- Служба Citrix Network Experience Monitoring (NEM) Standard позволяет поставщикам услуг и предприятиям (с общедоступной и частной инфраструктурой), поставщикам услуг доступа в Интернет и сторонним поставщикам услуг просматривать подробные журналы измерений системы Radar и стандартные отчеты в форме практически значимых обобщенных данных. В NEM ведется несколько стандартных журналов и отчетов, данные которых заказчики могут использовать для измерения качества своих услуг.
- Обмен данными и доставка
- Обновления журналов Radar доступны на ежедневной основе.
- Отчеты подготавливаются каждый день.
- Результаты хранятся в Amazon Web Services S3 (S3) или Google Cloud Storage (GCS).
- Журналы и отчеты хранятся не более 7 дней. Через неделю после создания они автоматически удаляются.

- Отчеты обычно представлены в формате TSV (значения, разделенные табуляцией) или в формате JSON, в зависимости от типа отчета.

Служба Citrix Network Experience Monitoring (NEM) Advanced позволяет поставщикам услуг и предприятиям (с общедоступной и частной инфраструктурой), поставщикам услуг доступа в Интернет и сторонним поставщикам услуг просматривать подробные журналы измерений системы Radar и стандартные отчеты в форме практически значимых обобщенных данных. В NEM ведется несколько стандартных журналов и отчетов, данные которых заказчики могут использовать для измерения качества своих услуг.

Обмен данными и доставка

- Обновления журналов Radar доступны в режиме реального времени на ежедневной основе.
- Журналы Radar, включая расширенный набор показателей и временных параметров.
- Отчеты подготавливаются каждый день.
- Результаты хранятся в Amazon Web Services S3 (S3) или Google Cloud Storage (GCS).
- Журналы и отчеты хранятся не более 7 дней. Через неделю после создания они автоматически удаляются.
- Отчеты обычно представлены в формате TSV (значения, разделенные табуляцией) или в формате JSON, в зависимости от типа отчета.
- Дополнительную информацию см. на странице продукта на портале SalesIQ.

Лицензирование, цены и программы

Лицензирование

Все услуги платформы Citrix Cloud лицензируются по модели подписки. При этом заказчикам с активной подпиской предоставляются техническая поддержка и обновления сервисов в режиме 24 x 7 x 365 (сервисы Citrix Customer Success) в соответствии с применимыми условиями обслуживания. Различные варианты использования рассчитываются на основе необходимого заказчику пакета.

Обязательства

В течение всего срока подписки подписчик имеет право доступа к функционалу сервисов в рамках оговоренных способов применения в течение предварительно определенного периода времени (1–5 лет), по истечении которого подписку следует продлить, чтобы сохранить доступ к сервисам. Чтобы обеспечить бесперебойную работу сервиса, заказчик может продлить подписку еще до истечения срока ее действия. Для продуктов Citrix Cloud также поддерживается совместное прекращение действия подписки на несколько продуктов. Дополнительную информацию обо всех вариантах лицензирования и программах скидков, доступных для данного варианта продукта, см. на странице «Ресурсы по лицензированию» (Licensing Resource) на портале [SalesIQ](#).

Условия модели обязательства ITM.

- Обязательство сроком на 1 год.
- 3 варианта предоставления: Standard, Advanced и Premium.
- 4 уровня системы скидок по объемам в отчетах.
- 100 миллионов и более ITM-запросов на каждого партнера CSP ежемесячно.

Условия модели ITM Flex

- Отсутствие обязательств использования и минимального количества пользователей на партнера CSP (при условии соответствия изначальному требованию в 100 миллионов на каждого партнера CSP).
- Только один уровень отчетности с возможностью добавления и удаления дочерних учетных записей CSP.
- Возможность в любой момент перейти на модель с обязательством.

Условия новой модели обязательства NEM

- Обязательство сроком на 1 год.
- 2 варианта предоставления: Standard и Advanced.
- Несколько уровней скидок за объем в зависимости от количества отслеживаемых платформ Cloud/CDN.

Пересмотренное ценовое предложение CSP будет предоставлено дистрибьюторам Citrix CSP.

Цены

Сервисы интеллектуального управления трафиком Intelligent Traffic Management лицензируются по модели подписки. Заказчик выбирает ожидаемый уровень количества запросов на месяц и получает доступ к соответствующему количеству запросов, средств мониторинга и наборов правил, определенных для каждого уровня.

В приведенной ниже таблице указано количество запросов и дополнительные функции каждого уровня. Например, если заказчик оформил подписку на ITM Premium 3-го уровня, он имеет право на 500 млн. DNS-запросов в месяц и до 100 зон, 25 рабочих характеристик ITM или настраиваемых правил управления трафиком и 25 синтетических средств мониторинга, доступных для одновременного использования.

Месячные объемы использования:

ITM Standard	1	2	3	4	5	6
Всего DNS-запросов	100 млн.	250 млн.	500 млн.	1 млрд.	5 млрд.	10 млрд.
Зоны	10	25	50	100	500	1000
Всего компонентов (синтетические средства мониторинга, контролируемые частные сети)	5	10	25	75	150	300

ВЕБ-АНАЛИТИКА НА УРОВНЕ РЕСУРСОВ (ПРОСМОТРЫ СТРАНИЦ)	1 млн.	2,5 млн.	5 млн.	10 млн.	50 млн.	100 млн.
ITM Advanced	1	2	3	4	5	6
Всего DNS-запросов	100 млн.	250 млн.	500 млн.	1 млрд.	5 млрд.	10 млрд.
Зоны	25	50	100	500	5000	10 000
Все доступные функции (наборы правил управления трафиком, синтетические средства мониторинга, мониторинг частных сетей, импорт данных сторонних сервисов)	10	25	50	75	300	500
ВЕБ-АНАЛИТИКА НА УРОВНЕ РЕСУРСОВ (ПРОСМОТРЫ СТРАНИЦ)	5 млн.	15 млн.	25 млн.	50 млн.	250 млн.	500 млн.
ITM Premium	1	2	3	4	5	6
Запросы API Openmix DNS и HTTP	100 млн.	250 млн.	500 млн.	1 млрд.	5 млрд.	10 млрд.
Зоны	25	50	100	500	5000	10 000
Все доступные функции (наборы правил управления трафиком, синтетические средства мониторинга, мониторинг частных сетей, импорт данных сторонних сервисов)	15	35	75	150	450	750
ВЕБ-АНАЛИТИКА НА УРОВНЕ РЕСУРСОВ (ПРОСМОТРЫ СТРАНИЦ)	10 млн.	25 млн.	50 млн.	100 млн.	500 млн.	1 млрд.

Вы можете задать интересующие вас вопросы команде программы Citrix Service Provider по электронной почте по адресу csp@citrix.com. Письма в этом почтовом ящике просматривают специалисты со всего мира, а ответы даются в кратчайшие сроки.