

Jak získat lepší ceny na VMware

zásadní souhrn informací k obchodním případům s VMware

Souhrné informace k partnerským programům, podmínky a výhody registrace obchodní příležitosti u VMware, potřebné podklady pro její zpracování (pipeline, forecast), tedy souhrn potřebných informací vedoucí k rychlému a úspěšnému vyřízení obchodního případu.



Abychom úspěšně uzavřeli obchod, potřebujeme získat nejlepší možnou cenu. VMware má za tímto účelem jasně stanovená pravidla, partnerský program VMWARE PARTNER NETWORK (<http://www.vmware.com/partners/programs/>). Partner dle stupně své autorizace přesně ví, s jakou cenou může kalkulovat. Ta odpovídá aktivitě, stupni znalostí produktů a následně přidávané hodnotě pro zákazníka. Prvním krokem je získání přístupu na Partner central VMware. V tom okamžiku se partner stane Registrovaným partnerem. Na ceny to ovšem nemá vliv. Abychom získali patřičné discounty, je třeba se posunout na vyšší stupně autorizace pro prodej produktů, a to Professional nebo Enterprise. Nejvyšším stupněm je autorizace Platinum partner. Před jeho získáním probíhají jednání přímo s VMware. V České republice se prvním Platinum partnerem stal Autocont CZ, a.s.. Blahopřejeme.

V následujících řádcích pak najdete shrnutí nejpodstatnějších údajů o jednotlivých úrovních:

VMware Registered Partner

Jedná se o základní stupeň autorizace. Partner má přístup na Partner central VMware a pracuje na zvýšení své certifikace. Registrace na Partnerském portálu VMware je v partnerské sekci jako VIP/VAC/Global SI partner (<http://www.vmware.com/partners/partners.html>). Po potvrzení přístupových údajů se lze kdykoliv přihlásit na partnerský portál pro přístup k informacím.

VMware Professional Partner

Jedná se o vyšší stupeň autorizace. Podmínkou jejího získání je mít v kolektivu firmy jednoho VMware Sales Professional (VSP) a jednoho VMware Technical Sales Professional (VTSP) viz <http://www.vmware.com/partners/programs/solution-provider/professional.html>.

Patřičné certifikáty získáme přes Partner central pod titulkem **Role-based structured learning path**.

	ACCREDITATIONS	INFRASTRUCTURE VIRTUALIZATION
Sales Professional	VSP	Infrastructure Virtualization
Technical pre-sales	VTSP	Business Continuity

Prokliknutím přes VSP nebo VTSP se otvírá cesta k získání certifikace VSP (VTSP). Po složení potřebných testů obdrží patřičná osoba certifikát. Následně se firma objeví na WEBu VMware v seznamu Professional Partnerů. Takový partner pak získává základní discount 12% na licence VMware. Ten se u vybraných produktů liší.

VMware Enterprise Partner

Třetím, vyšším stupněm autorizace prodejce, je VMware Enterprise partner. Tomu odpovídají i náročnější podmínky jejího získání. Taková firma musí mít ve svém kolektivu jednoho VMware Sales Professional (VSP), jednoho VMware Technical Sales Professional (VTSP) a jednoho VMware Certified Professional (VCP). Podmínky pro VSP a VTSP byly již popsány. VCP musí absolvovat školení (placené) ve VMware Authorized Training Centre (VATC) a následně složit certifikační zkoušku. Přehled a termíny školení naleznete na www.soft-tronik.cz v sekci vzdělávání IT profesionálů. Po získání potřebných certifikací je žádoucí poslat o tom VMware informaci obsahující jména a číslo certifikátu pracovníka. Na tomto základě je vystavena faktura na poplatek \$750 a po jeho uhrazení je firma zveřejněna na stránkách společnosti VMware jako VMware Enterprise Partner. Takový partner pak získává základní discount 20% na licence VMware. Ten se u vybraných produktů liší.

Certifikovaný VMware VIP Partner může dále pro zvýšení discountu využívat následující slevové cenové programy

advantage+ (Opportunity Registration)

Registrace obchodní příležitosti provádí partner přes partnerský portál VMware, sekce PROGRAMS. Pro možnost registrace obchodu je rozhodující velikost zakázky v USD List Price licencí. 10 000,- USD pro stávající zákazníky a 2 995,- USD pro nové zákazníky. V případě registrace nového zákazníka je prováděna kontrola ve VMware databázi nákupů licencí. V případě žádosti více partnerů je registrace

schválena pouze jednomu, registraci schvaluje lokální kancelář VMware a to na základě následujících kritérií:

Budget
Rozsah
Čas realizace...

Pipeline - jde o dokument, který poskytuje informace o obchodních příležitostech partnera, které zatím nemají definovaný konkrétní obsah, budget apod. Tuto evidenci vede lokální kancelář VMware a je velmi vhodné ve spolupráci se SOFT-TRONIK udržovat jeho aktuálnost.

VMware si vyhrazuje právo ověřit si veškeré údaje přímo u zákazníka.

V případě schválení pak partner dostane další discount na licence ve výši 6%. Tato sleva platí 120 dnů a je možné požádat o její prodloužení. Po úspěšné realizaci dodávky pak partner dostává od VMware zpětný rabat kalkulovaný z listových cen licencí. Pro stávající VMware zákazníky jsou to 4%, pro nové zákazníky 10%. Tuto podporu VMware poskytuje jako odměnu partnerovi za jeho aktivitu vedoucí k nákupu produktů VMware. Je to zároveň i určitá ochrana takového partnera. Pokud by se z nějakého důvodu stalo, že partner ani přes registraci zakázku nezíská v době platnosti registrace, dostane alespoň zpětný rabat ve výši 6%

VMware Purchasing Program (VPP)

Pokud je u zákazníka zájem o řešení celé infrastruktury, nabízí se program VPP. Jedná se o další discounty vztažené k objemu zakázky (kalkulováno z koncových cen).

Public Sector VMware Purchasing Program (PSVPP)

Tento program je modifikací programu VPP pro public sector, neboli státní správu.

Následující tabulka poskytuje informaci, o objemu zakázky v List Price USD Licence +SnS (support and subscription)

VPP		
objem zakázky LP	dodatečný discount	
\$ 50 000	5 %	0
\$150 000	10 %	0
\$350 000	15 %	15 %
\$500 000	20 %	15 %

PSVPP		
objem zakázky LP	dodatečný discount	
\$ 10 000	6 %	0
\$150 000	11 %	0
\$350 000	16 %	15 %
\$500 000	21 %	15 %

Pokud budete potřebovat pomoc s vyčíslením příslušných dodatečných discountu, rádi Vám pomůžeme. Nezapomínejte také na to, že platnost VPP slevy je 1 rok pro PSVPP 2 roky. Pro každého zákazníka Vám můžeme ověřit jak vysokou má platnou VPP slevu.

Nabídka pro zákazníka

Uvedl jsem zde celou řadu faktorů, které mohou mít vliv na výslednou nákupní cenu licencí VMware. Důležité je také zvolit optimální licencování. Dalším takovým faktorem je často financování. V tomto případě Vám jako distributor nabízíme řadu možností a rádi Vám připravíme nabídku „na míru“. Vypracujeme optimální model licencování i financování.

Více informací naleznete na www.vmware.com