

การย้ายจาก Open License program ไปยัง Cloud Solution Provider program เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายของคุณให้สูงสุด



ในเดือนมกราคม 2564 ไมโครซอฟท์ได้ทำให้ลูกค้าองค์กรสามารถซื้อ Perpetual software license ผ่านทาง Cloud Solution Provider ได้แล้ว นั่นคือการเสนอโอกาสที่มีมากขึ้นในการจำหน่ายสินค้าต่างๆ เพื่อความพร้อมสู่การเป็น Cloud Business อย่างเต็มรูปแบบและผลักดันให้เกิด customer transformation อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น เริ่มต้นด้วยการเตรียมความพร้อมเสียแต่วันนี้และเริ่มลองซื้อผลิตภัณฑ์จาก Cloud Solution Provider program ได้แล้ววันนี้



ทำไมต้องเป็น Cloud Solution Provider program? เมื่อซื้อขายผ่านโปรแกรมนี้ คุณสามารถสร้างและนำเสนอข้อเสนอแบบคลาวด์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างเป็นของตัวเอง โดยสามารถขายทรัพยากรของไมโครซอฟท์และรวมเข้ากับผลิตภัณฑ์จาก Third-party ควบคู่ไปกับสินค้าและบริการที่คุณมีเป็นของตนเองได้มากขึ้น และคุณยังสามารถบริหารจัดการ customer engagement lifecycle ได้ตลอดวงจร และสร้างความเชื่อมั่นให้แข็งแกร่งกับลูกค้าของคุณได้ในฐานะที่คุณเป็น trusted advisors

วิวัฒนาการของ Cloud Solution Provider program กับการเปลี่ยนแปลงใน Open License program

ในเดือนมกราคม 2564 perpetual software license ทั้งหมดจะมีวางจำหน่ายผ่านทาง Cloud Solution Provider program และในวันที่ 1 มกราคม 2565 ลูกค้าจะไม่สามารถซื้อหรือต่ออายุ software license หรือ online service ใหม่ๆ ได้ผ่านทาง Microsoft Open License program อีกต่อไป จะมีการเฉพาะการซื้อ License-only เท่านั้นที่สามารถซื้อได้จาก Cloud Solution Provider program

เหตุใดจึงเปลี่ยนจาก Open License program ไปเป็น Cloud Solution Provider program?

การนำเสนอ Perpetual software ไปจำหน่ายบน Cloud Solution Provider program นั้นเป็นประสบการณ์การซื้อขายใหม่ในตลาดคลาวด์ (new commerce experience) ซึ่งจะลดเวลาและค่าใช้จ่ายสำหรับพาร์ทเนอร์ในการบริหารจัดการสิทธิ์การใช้งานจากหลากหลายช่องทางที่มีอยู่มากมาย และนำพาให้คุณปรับปรุงการขาย การดำเนินการ และการบริหารจัดการไปพร้อมๆ กันได้ จึงแนะนำให้คุณขยายระบบของคุณไปอยู่บนการซื้อขายบน Cloud Solution Provider program และเสนอ cloud solution และ managed services ที่มีความยืดหยุ่นสูงในการรวบรวม license ต่างๆ ไปไว้ในบริการของคุณเพื่อสร้างสภาพแวดล้อมแบบ hybrid cloud เร่งผลักดันให้ลูกค้าของคุณก้าวสู่คลาวด์ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ต้องเตรียมความพร้อมอย่างไร

ตัวแทนจำหน่ายที่เคยจำหน่ายผ่านทาง Open License program ในปัจจุบัน จำเป็นต้องสมัครเพื่อเข้าร่วมใน Cloud Solution Provider program และพร้อมสำหรับการซื้อขายซอฟต์แวร์ต่างๆ ผ่าน CSP ได้แล้ว

- หากคุณยังไม่ได้ลงทะเบียนหรือสมัครเข้าร่วมใน Cloud Solution Provider program โปรดติดต่อ indirect provider ของคุณ เพื่อทำการก้าวขึ้นสู่ระบบ (หรือ onboard to the program) ได้ หากคุณต้องการค้นหา indirect provider โปรด [คลิกที่นี่](#)
- หากคุณเข้าร่วมใน Cloud Solution Provider program อยู่แล้ว ควรเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงจาก Open License program ไปยัง Cloud Solution Provider program [คลิกที่นี่](#)

ประโยชน์สำคัญ

- เร่งกระบวนการ customer transformation เพื่อให้ไปสู่คลาวด์ได้เร็วยิ่งขึ้น
- เวลาในการเห็นมูลค่าคืนทุนที่รวดเร็วยิ่งขึ้นด้วยโซลูชันจากไมโครซอฟท์และพาร์ทเนอร์
- ความยืดหยุ่นที่เพิ่มขึ้นโดยที่การควบคุมและกำกับดูแลยังคงแน่นอนเหมือนเดิม
- สร้างบนพื้นฐานของความน่าเชื่อถือและความปลอดภัย
- ค่าใช้จ่ายและประหยัดงบประมาณ

สิ่งที่ต้องรู้

- ในเดือนกรกฎาคม 2564 นี้ perpetual software license สำหรับภาครัฐจะมีวางจำหน่ายใน Cloud Solution Provider program
- ตั้งแต่กรกฎาคม 2564 เป็นต้นไป จะไม่มีการเพิ่ม SKU ใหม่เข้าไปใน Open License program
- ลูกค้าที่มี Software Assurance สามารถต่ออายุ coverage ของตนเองได้ที่ Open Value program
- ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นไป จะไม่มีการซื้อขายบน Open License program แล้ว การซื้อขายใหม่จะต้องทำผ่าน Cloud Solution Provider หรือ Open Value programs เท่านั้น



TIMELINE สำหรับ Open License program และ perpetual software ใน Cloud Solution Provider program

- มกราคม 2564**
 - Perpetual software มีวงจำหน่ายสำหรับทุกพาร์ทเนอร์ใน Cloud Solution Provider program
- กรกฎาคม 2564**
 - Perpetual software สำหรับภาครัฐ (การศึกษา, สังกัดรัฐบาล, และองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร) จะมีวงจำหน่ายผ่านทาง Cloud Solution Provider program
 - จะไม่มี การเสนอขาย SKU ใหม่ใดๆ เพิ่มเข้าไปใน Open License program
 - สำหรับ Get Genuine Windows Agreement (GGWA) และ Visual Studio Pro จะมีจำหน่ายผ่านทาง Cloud Solution Provider program
 - ภาคการศึกษาและภาคองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรมีวงจำหน่ายใน Open Value
- มกราคม 2565**
 - จะไม่มี การซื้อขายใดๆ บน Open License program อีกต่อไป ส่วน perpetual software จะมีจำหน่ายผ่าน Cloud Solution Provider program เท่านั้น
 - จะไม่มี การซื้อขายสำหรับ Open License program resellers หากคุณ ยังไม่ได้สมัครเข้าร่วมเป็น Cloud Solution Provider program ที่ต้องการจำหน่าย perpetual software
 - การต่ออายุ License & Software Assurance และ Software Assurance ควรจะไปต่ออายุที่ Open Value program

ทรัพยากรสำคัญ

- [ชุดอบรมความพร้อมแบบครบวงจร Reseller readiness resources-in-a-box](#)
- [สไลด์ภาพรวมสำหรับพาร์ทเนอร์](#)
- [ขั้นตอนการก้าวสู่ CSP ด้วย Step-by-step onboarding guide](#)
- [บทความบล็อกสำหรับพาร์ทเนอร์](#)
- [บทความบล็อกสำหรับลูกค้า](#)
- [Cloud Solution Provider program site](#) และ [Cloud Solution Provider program guidebook](#)
- [เอกสารอบรมความพร้อม Perpetual software in the Cloud Solution Provider program](#)
- [ข่าวสารเกี่ยวกับ Microsoft Licensing news post](#) และ [ข้อมูลเพิ่มเติม](#)

เริ่มต้นได้แล้ววันนี้

สถานการณ์ที่ 1: สามขั้นตอนสู่คลาวด์

1. ความพร้อมก้าวสู่ Cloud Solution Provider (CSP) Program

2. การค้าขาย Perpetual Software ใน CSP program

3. การค้าขาย Cloud Services ใน CSP program

สถานการณ์ที่ 2: เส้นทางแบบเร่งสปีดสู่ธุรกิจคลาวด์เต็มรูปแบบ

1. ความพร้อมก้าวสู่ Cloud Solution Provider (CSP) program

2. ค้าขาย Cloud Services ผ่าน CSP program

สถานการณ์ที่ 1: การจำหน่าย Perpetual Software ผ่าน Cloud Solution Provider program

ขั้นที่ 1: ก้าวขึ้นสู่ความพร้อม (Onboard) สู่ [Cloud Solution Provider program](#).

ขั้นที่ 2: เริ่มค้าขาย perpetual software licenses บน Cloud Solution Provider program

ขั้นที่ 3: ย้ายมาขาย cloud services ผ่านโปรแกรม CSP สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม โปรดติดตามได้จาก step-by-step guide และ [ข้อมูลอื่นๆ](#) [ต่อไปนี้](#)

สถานการณ์ที่ 2: เส้นทางแบบเร่งสปีดสู่ธุรกิจคลาวด์

ผลักดันจาก perpetual software ไปยัง cloud solutions เพื่อเร่งกระบวนการสู่ธุรกิจคลาวด์

- [Windows Server และ SQL Server บน Azure](#): เพิ่มยอดขาย cloud revenue ด้วยการช่วยเหลือลูกค้าให้ migrate ไปยัง Windows Server และ SQL Server บน Azure ซึ่งคุ้มค่าการลงทุนและมีรอยต่อน้อยที่สุดสำหรับเส้นทางที่จะย้ายระบบไปยังคลาวด์
- เปลี่ยนผ่านจาก Office ไปเป็น Microsoft 365: เสนอลูกค้าให้ให้ใช้งานพีเจอาร์ด้าน collaborative ที่อัปเดตมากที่สุดบน Microsoft 365 ที่ทำงานเชื่อมต่อแบบรวมศูนย์