

## **Microsoft muestra los servicios preparados para canal en la Worldwide Partner Conference**

08 de Julio de 2008, 22:14|

- Microsoft muestra los servicios preparados para canal por proveedores de servicios en la Worldwide Partner Conference 2008

- Los distribuidores de etiqueta privada Smarthost y groupSPARK ofrecen opciones para el canal del revendedor con servicios alojados en la plataforma Microsoft.

Hoy en la Microsoft Worldwide Partner Conference 2008, Microsoft Corp anunció que los distribuidores de etiqueta privada Smarthost Sweden AB y groupSPARK Inc, el 2008 Microsoft Hosting Solutions Partner of the Year, implementan los nuevos servicios de Microsoft, permitiendo al canal del revendedor expandir su cartera de servicios alojados y ofrecer mayores opciones para revendedores que salen al mercado con servicios más software. Microsoft también muestra su Communications Sector Partner Community y Hosting Solutions Competency para respaldar aún más su red de socios mundial.

(Logo: <http://www.newscom.com/cgi-bin/prnh/20000822/MSFTLOGO> )

Smarthost, uno de los distribuidores de etiqueta privada de más rápido crecimiento de servicios de software en Europa, anunció que desplegará la Microsoft Solution for Hosted Messaging and Collaboration (HMC) Version 4.5 y Microsoft Connected Services Framework para ayudar a los vendedores de software independientes (ISV) a crear ofertas de servicios más software. Las nuevas ofertas se venderán a través de la red Smarthost de revendedores de valor añadido (VARs) y proveedores de servicio como manera rentable y sencilla para llegar rápidamente a nuevos mercados. Además, estas soluciones permitirán a los revendedores de Smarthost ofrecer rápidamente servicios alojados que están adaptados a tratar las necesidades empresariales específicas de sus clientes, sin necesidad de invertir en implementar una infraestructura de alojamiento por ellas mismas. Al implementar el Connected Services Framework, Smarthost y sus socios podrán crear fácilmente catálogos de servicio, agregar servicios para crear un valor único para los segmentos de clientes específicos.

Como parte de la oferta empresarial de Smarthost, da acceso a una cartera de servicios alojados disponibles mediante el Smarthost Control Panel con una interfaz de la marca. El Control Panel no sólo sirve como herramienta

administrativa para los revendedores, sino que también ayuda a dar a sus clientes una experiencia integrada de servicios de consumo proporcionados por el revendedor.

"Como distribuidor líder de software más servicios, tenemos la misión de ampliar y mejorar continuamente nuestra cartera de servicios, independientemente de si están orientados a revendedores o a sus clientes finales", dijo Michael Wicander, consejero delegado de Smarthost. "Al desplegar Connected Services Framework para habilitación del servicio, y los servicios alojados de etiqueta privada basados en HMC, damos a nuestros socios la oportunidad de crear nuevas oportunidades de ingresos, mientras fortalecemos su nombre de marca y hacemos crecer su cartera de clientes".

"En Microsoft, reconocemos que realizar etiquetado privado de nuestras soluciones alojadas crea una oportunidad única para que nuestros socios proveedores de servicios puedan ofrecer servicios alojados de marca, escalables y objetivos a revendedores, permitiéndoles orientarse a las necesidades empresariales específicas para sus clientes", dijo John Zanni, director general de Worldwide Hosting de Microsoft. "En última instancia la evolución de los servicios más software tiene que ver con dar capacidad a los clientes y socios una mayor opción y flexibilidad sobre cómo se entrega el software. Ampliando soluciones enriquecidas como HMC y Connected Services Framework para proveedores de etiqueta privada, Microsoft no sólo da a los clientes las opciones que valoran, sino que permite a su ecosistema de socios cumplir sus necesidades con un amplio abanico de opciones".

groupSPARK es otro proveedor de servicios más software de ofertas de etiqueta privada basadas en Microsoft. Al igual que Smarthost, groupSPARK ha implementado la solución HMC de una manera que permite a sus socios de canal y revendedores lanzar sus propios servicios alojados de marca rápidamente sin necesitar grandes inversiones iniciales o costes de gestión recurrentes.

"Los revendedores de IT tradicionales no necesitan quedarse atrás en un mundo de entrega basada en el servicio. El éxito de nuestros servicios de etiqueta privada ha demostrado la tremenda oportunidad que tienen los revendedores de mejorar sus relaciones con los clientes para impulsar nuevas corrientes de ingresos recurrentes", dijo Ravi Agarwal, fundador y consejero delegado de groupSPARK. "La serie de soluciones de Microsoft, incluyendo Hosted Messaging and Collaboration, nos da una plataforma estable, escalable y familiar de aplicaciones que demandan los clientes finales".

groupSPARK ofrece servicios SaaS a través de Ingram Micro Seismic

groupSPARK anunció recientemente un acuerdo con Ingram Micro Inc, un distribuidor líder de productos y servicios de tecnología para la industria TI, para revender sus ofertas de servicios más software de etiqueta privada, incluyendo el Microsoft Exchange Server 2007 alojado así como Windows SharePoint Services 3.0 and Microsoft Dynamics CRM 4.0, a través de Ingram

Micro's Seismic Virtual Services Warehouse. La Seismic Virtual Services Warehouse ofrece a los VAR una gama completa de servicios TI gestionados, servicios de trabajo TI profesionales y servicios de gestión de contratos de garantía, y permite a los VAR ampliar una variedad de servicios de software alojados a sus clientes. Además, el acuerdo permite a Ingram Micro Seismic ofrecer soluciones de etiqueta privada basadas en HMC de groupSPARK a los socios en EE.UU. y Canadá.

groupSPARK recibe el premio Partner of the Year Award

Microsoft nombró a groupSPARK su 2008 Partner of the Year in the Advanced Infrastructure Solutions, categoría Hosting Solutions. groupSPARK fue elegida de entre un grupo de más de 2.000 participantes, basándose en su demostración de innovación técnica y empresarial y su capacidad para permitir que el canal de Microsoft ofrezca soluciones de servicios más software de marca. Su integración de tecnologías de Microsoft como Microsoft Exchange Server, Windows SharePoint Services y Microsoft Dynamics CRM con herramientas de automatización patentadas y líderes en la industria permite a los revendedores de groupSPARK ir al mercado rápidamente y de forma rentable con una completa serie de servicios alojados de etiqueta privada bajo sus propias marcas.

Competencia en soluciones de alojamiento ya disponible

Los servicios alojamiento para socios desempeñan un papel fundamental en la forma en que los clientes consumen el software de Microsoft. Para ayudar a los socios a ofrecer las mejores soluciones de alojamiento, Microsoft ha convertido su especialización en soluciones de alojamiento, antes parte de Advanced Infrastructure Solutions Competency, en una completa Hosting Solutions Competency. Con ello, Microsoft ya ofrece a sus socios proveedores de servicios acceso a una selección aún más firma de herramientas de alojamiento, ventas y estrategias de apoyo, y oportunidades de formación. Aunque los socios todavía tienen la capacidad de acceder a la plataforma, el software, las herramientas y los servicios de Microsoft para ayudar a cubrir las necesidades de sus clientes, los socios pueden ya mejorar su actividad en la Hosting Solutions Competency para distinguir mejor sus organizaciones como expertos en alojamiento.

Más información en <https://partner.microsoft.com/40060253>.

Microsoft lanza la Communications Sector Partner Community

Como extensión del amplio Microsoft Partner Program, Microsoft lanzó la Microsoft Communications Sector Partner Community para ofrecer ventajas adicionales a los socios, como colaboración mejorada entre los participantes centrándose en industrias como el alojamiento web.

Además, esta iniciativa ofrece un abanico de nuevas oportunidades en el ecosistema de socios de Microsoft, ofreciendo una mayor visibilidad a los sectores clave dentro de Microsoft. Por ejemplo, los miembros de la comunidad tendrán acceso a una variedad de recursos beneficiosos, como catálogos de soluciones específicas de la industria, permitiendo a los socios perfilar sus soluciones y promocionarlas a un gran público , así como consejos y técnicas de marketing para ayudar a los socios a llegar a nuevos clientes.

#### Acerca de Microsoft

Fundada en 1975, Microsoft (Nasdaq: MSFT) es el líder mundial de software, servicios y soluciones que ayuda a personas y negocios a conseguir su total potencial.

#### Acerca de Microsoft EMEA (Europa, Oriente Medio y África)

Microsoft opera en EMEA desde 1982. En la región, Microsoft emplea a más de 16.000 personas en 64 filiales, suministrando productos y servicios a 139 países y territorios.

Este material es solo para fin informativo. Microsoft Corp rechaza toda garantía o condición referida al uso del material para otros fines. Microsoft Corp no será en ningún momento responsable de ningún daño especial, directo, indirecto o consecuente, sea por actuación de contrato, negligencia o cualquier otra acción surgida de o en conexión con el uso o resultado de este material. Nada de lo aquí expuesto debería ser interpretado como constituyente de ningún tipo de garantía.

Página web: <http://www.microsoft.com>