



Microsoft AI Cloud Partner Program
Microsoftin kumppaniohjelman höydyt auki

AGENDA

30.11.2023

Microsoft AI Cloud Partner Program

Ohjelman yleiskatsaus

- Tervetuloa Microsoft AI Cloud Partner Program -ohjelmaan
- Kasvun ja kannattavuuden perusta
- Keskittyminen asiakkaiden tarpeisiin ja kasvuun
- Solutions Partner -nimitykset (designation)
- Kokonaisvaltainen mittaus kumppanien kyvykkyyss pisteiden avulla
- Solutions Partner -nimityksen saavuttaminen
- Kunkin Solutions Partner -nimityksen vaatimukset
- Kasvata kumppanikykyypisteitäsi kumppanilinkitysten avulla
- Kumppanikoulutuksista lyhyesti
- Solutions Partner -nimitysten edut
- Technical Pre-Sales and Deployment -etu (TPD)
- Erottaudu specialisaation kanssa
- Kumppani-insentiveistä

Tärkeät päivämäärät

Ohjelmistotaloille ja uutta FY24

Seuraavat vaiheet

Lisäresurssit

Uusi nimi! Microsoft AI Cloud Partner Program



Tervetuloa Microsoft AI Cloud Partner Program -ohjelmaan

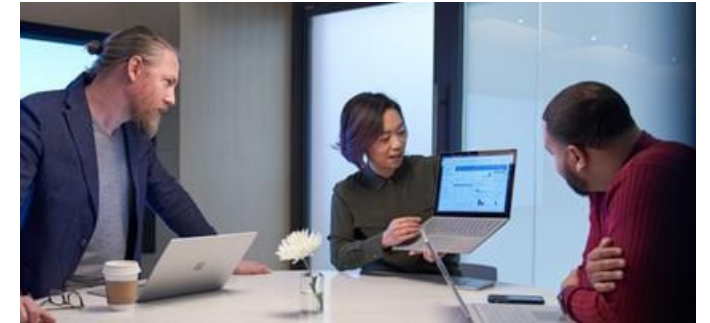


Maailma ja tapamme työskennellä muuttuvat nopeasti. Microsoft-kumppaneiden mahdollisuudet – kehittää ja myytpä palveluita, ohjelmistoratkaisuja tai laitteita – ovat merkittäviä. Asiakkaidemme tarvitsemat kyvykkyydet kehittyvät, ja kumppaniohjelmamme muuttuvat vastaamaan tähän kysyntään.

Tässä esittelyssä olemme hahmotelleet Microsoft AI Cloud Partner Program -ohjelman, joka keskittyy ohjelmistomme yksinkertaistamiseen, suuremman asiakasarvon tuottamiseen, kasvuun investoimiseen uusilla tavoilla ja asiakasarvon tuottamiseen.

Microsoft AI Cloud Partner Program on kasvun ja kannattavuuden perusta

Ohjelmamme on valikoima työkaluja, resursseja ja tarjouksia, joiden avulla voit vastata kehittyviin asiakasmahdollisuuksiin, innovoida mihin tahansa pilviskenaarioon laajennettavalla alustalla, liittyä asiakkaiden palvelemiseen sitoutuneiden kumppaneiden yhteisöön ja toimittaa onnistuneita ratkaisuja toimialoille ja markkinoille maailmanlaajuisesti.



Hyödynnä suurinta
teknologiaekosysteemiä

Innovoi kattavimmalla,
päästä päähän -
pilvialustalla

Tee liiketoimintaa
luotettavan kumppanin
kanssa

Keskittyminen asiakkaiden tarpeisiin ja organisaatiosi kasvuun

Tarjoamme kumppaneille selkeitä tapoja kasvattaa liiketoimintaansa, tuottaa asiakkaiden menestystä ja investoida heidän kumppanuutensa Microsoftin kanssa.



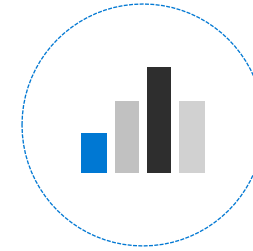
Yksinkertaistetut kumppaniohjelmat

Uudet **Solutions Partner** -nimitykset osoittavat organisaatiosi laajan kyvykkyyden Microsoft Cloudissa. Kuuden ratkaisualan nimitykset on linjassa sen mukaan, missä näemme asiakaskysyntää ja missä kumppaneilla on parhaat mahdollisuudet skaalautua vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin.



Kumppanin kyvykkyyksien validointi onnistuneiden tulosten saavuttamiseksi

Uusi **Partner Capability Score** mittaa kokonaisvaltaisesti organisaatiosi teknisiä valmiuksia ja kokemusta suorituskyvystä, taidoista ja asiakkaiden menestyksestä.



Investointi kumppaneiden kannattavuuteen

Ohjelman edut tukevat sinua edelleen liiketoiminnan kasvattamisessa. Teemme investointeja, jotka edistävät liiketoiminnan kehittämistä, lisäävät asiakaskuntaa ja laajentavat teknistä osaamista ja mahdollistamista.

Microsoft AI Cloud Partner Program – Kumppanin matka

Rakenna

Action Pack Starter Kit

Palvelukumppaneiden pääsy käytännön Microsoft-tekniologia-, tuki- ja markkinointityökaluihin

Toteuta ja myy

Solutions Partner

Osoita ratkaisukumppanin **nimityksellä** organisaatiosi laaja ratkaisukyvykyys liittyen asiakkaan tarpeisiin ja Microsoftin pilveen



Erottaudu ja myy

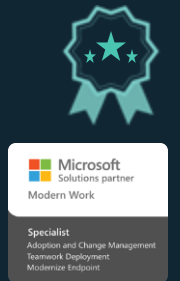
Specializations

Specialisaatiolla erottaudut entisestään osoittamalla organisaatiosi syvällisen asiantuntemuksen tietyissä teknisissä skenaarioissa, jotka on osana Microsoftin pilven ratkaisualueita. Saat myös pääsyn parhaisiin kumppanietuihin ja -insentiveihin.

Expert MSP program

Osoita organisaatiosi syvälinen asiantuntemus hallittujen palvelujen tarjoamisesta Azure-asiakkaille koko elinkaaren ajan. Tämä on vain todellisille eksperteille.

Palvelu- ja systeemi-integraattorikumppanit



Ratkaisukumppanien nimitykset

Solutions Partner -nimitys (designation) on ensimmäinen tilaisuus erottautua kilpailijoista osoittamalla organisaatiosi kyvykkyyksien laajuus ratkaisualueilla, joilla on suuri asiakaskysyntä ja skaalautumismahdollisuudet.



Helposti tunnistettavissa

Asiakkaat haluavat työskennellä sellaisten kumppaneiden kanssa, joilla on oikeat taidot ja valmiudet vastata heidän tarpeisiinsa.

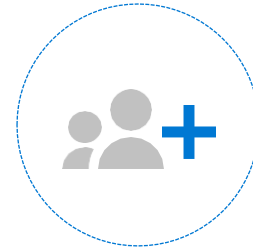
Solutions Partner -nimityksestä tunnistaa kumppanit, joilla on erityisiä valmiuksia ja kokemusta suuren asiakaskysynnän ratkaisualueilta.



Valitse yksi tai useampi

Kumppanit voivat halutessaan ansaita yhden tai useamman Solutions Partner -nimityksen, jos se on sovellettavissa organisaatioosi.

Kun olet saavuttanut Solutions Partner -nimityksen, voit saavuttaa seuraavat nimitykset vaatimusten täyttymisen jälkeen ilman lisämaksua.



Tilaisuus

Kumppaneille on merkittäviä mahdollisuuksia uuden työn maailmassa – rakennatpa ja myytpä palveluita, ohjelmistoja tai laitteita. Jatkamme investointeja uusiin nimityksiin, jotta kumppanimme erottautua teknisen kypsyyden ja asiakasmenestyksen perusteella.

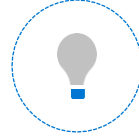
Erottaudu Solutions Partner -nimityksillä (designations)



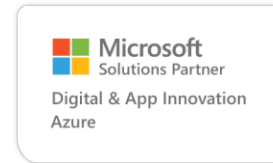
Solutions Partner
for Business
Applications



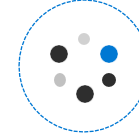
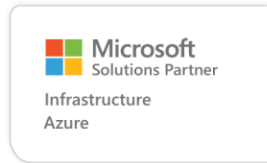
Solutions Partner
for Data & AI
(Azure)



Solutions Partner
for Digital & App
Innovation (Azure)



Solutions Partner
for Infrastructure
(Azure)



Solutions Partner
for
Modern Work



Solutions Partner
for
Security



*Solutions Partner
for Microsoft
Cloud



Microsoftin ratkaisualueiden mukaiset **nimitykset (designations)** ovat tunnustus laajasta teknisestä kyvykkyydestäsi ja menestyksestäsi teknologiaratkaisujen toimittamisessa.

Solutions Partner -nimitykseen liittyviä **etuja (benefits)** ovat tuote-edut, markkinoilletulopalvelut (GTM), yhteismyyntikelpoisuus, osaamisen ja myynnin mahdollistamisresurssit sekä merkit (badge), joiden avulla voit markkinoida asiantuntemustasi.

Erikoistumiset (Specializations) vahvistavat edelleen syvällistä teknistä asiantuntemusta, kun olet saavuttanut Solutions Partner -nimityksen ja erottaa sinut kilpailijoista.

 **Microsoft**
Solutions Partner

Business Applications

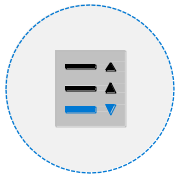
Specialist

Low Code Application Development
Small and Midsize Business
Management

*Kumppanit, jotka saavuttavat kaikki kuusi nimitystä, saavat Microsoft Cloud -merkin, joka antaa tunnustusta ominaisuuksistasi Microsoft Cloudissa.

Kokonaisvaltainen mittaus kumppanien kyvykkyyss pisteillä

Solutions Partner -nimityksellä on kokonaisvaltainen mittaristo, partner capability score, joka mittaa organisaatiosi teknisiä valmiuksia ja jonka avulla voit esitellä toimittamiasi ratkaisuja, jotka auttavat asiakkaita menestymään ja kasvamaan.



Säilytä joustavuus

Uusi telemetriaan perustuva kumppanien kykyjen pisteytysmallin avulla voit joustavasti osoittaa tietosi, taitosi ja kokemuksesi.



Validoi kyvykkyydet

Osoita organisaatiosi kyvykkyydet

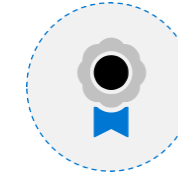
- 1) suorituskyvyssä
- 2) taidoissa ja
- 3) asiakasmenestyksessä.

Kumppanit tarvitsevat vähintään 70 pistettä 100 mahdollisesta pisteestä saavuttaakseen Solutions Partner -nimityksen.



Seuraa edistymistäsi

Kumppanikeskuksen ([Partner Center](#)) kumppanipisteiden koontinäytön (partner capability score dashboard) avulla seuraat uusien nimitysten saavuttamista ja missä voit parantaa pisteitäsi.



Esitlee osaamistasi

Uudet asiakkaille suunnatut merkit (badges) auttavat sinua erottumaan joukosta ja markkinoimaan kykyjäsi, kun olet saavuttanut nimityksen.

Solutions Partner -nimityksen saavuttaminen

Partner capability score tarjoaa joustavuutta tietojen, taitojen ja kokemuksen osoittamiseen kaikissa alaluokissa: suorituskyky (performance), taidot (skilling) ja asiakasmenestys (customer success)

Pisteitä on ansaittava vähintään **70**, ja pisteitä on oltava jokaisessa luokassa.

Eri kategorioissa on saavutettavissa yhteensä **100** pistettä.



Suorituskyky

Tätä luokkaa mitataan uusien asiakkaiden lisäyksillä (net customer adds).



Taidot

Tämä luokka vahvistaa ja osoittaa omistautumisesi osaamiseen ja koulutukseen keskitason ja edistyneillä sertifikaateilla.



Asiakasmenestys

Tätä luokkaa mitataan käytön kasvulla ja ratkaisujen käyttöönottojen määrällä.

Järjestelmänvalvojat voivat kirjautua [Partner Centeriin](#) nähdäkseen, miten organisaatiosi edistyy kohti ratkaisukumppanin nimitystä.

Kunkin Solutions Partner -nimityksen vaatimukset

Jokaisella nimityksellä on tietty määrä mahdollisia pisteitä, jotka voidaan ansaita luokkaa kohti. Voit joustavasti valita, mihin luokkiin keskityt ratkaisualueella liiketoimintatarpeidesi mukaan.

Jokainen Solutions Partner -nimitys edellyttää **yli 70 pistettä** vähintään yksi piste kussakin alaluokassa

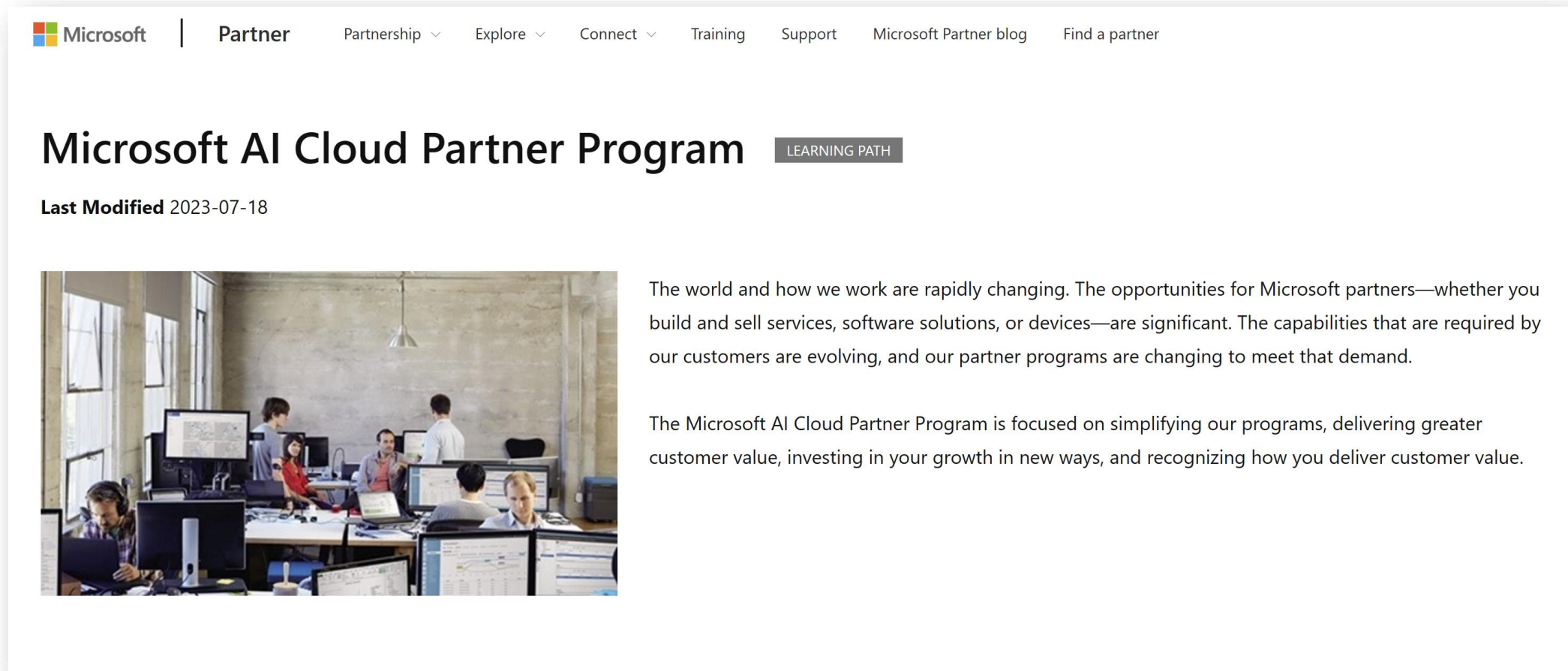
	Solutions Partner for Business Applications	Solutions Partner for Data & AI (Azure)	Solutions Partner for Digital & App Innovation (Azure)	Solutions Partner for Infrastructure (Azure)	Solutions Partner for Modern Work	Solutions Partner for Security
	Subcategory					
Performance	Net customer adds ➤ 15pts	Net customer adds ➤ 30pts	Net customer adds ➤ 30pts	Net customer adds ➤ 30pts	Net customer adds ➤ 20pts	Net customer adds ➤ 20pts
Skilling	Intermediate Certs ➤ 20pts	Intermediate Certs ➤ 40pts	Intermediate Certs ➤ 20pts	Intermediate Certs ➤ 20pts	Intermediate Certs ➤ 10pts	Intermediate Certs ➤ 40pts
	Advanced Certs ➤ 15pts		Advanced Certs ➤ 20pts	Advanced Certs ➤ 20pts	Advanced Certs ➤ 15pts	
Customer Success	Usage Growth ➤ 30pts	Usage Growth ➤ 20pts	Usage Growth ➤ 20pts	Usage Growth ➤ 20pts	Usage Growth ➤ 30pts	Usage Growth ➤ 20pts
	Deployments ➤ 20pts	Deployments ➤ 10pts	Deployments ➤ 10pts	Deployments ➤ 10pts	Deployments ➤ 25pts	Deployments ➤ 20pts

Category

edustaa kyseisen alaluokan pisteiden enimmäismäärää

Katso vaatimukset ratkaisualueittain


Kokoelmasivusto <https://partner.microsoft.com/en-us/asset/collection/evolving-the-microsoft-partner-network-programs#/>
Siirry sinua kiinnostavaan ratkaisualueeseen ja lataa Overview Deck.



Microsoft | Partner Partnership ▾ Explore ▾ Connect ▾ Training Support Microsoft Partner blog Find a partner

Microsoft AI Cloud Partner Program LEARNING PATH

Last Modified 2023-07-18



The world and how we work are rapidly changing. The opportunities for Microsoft partners—whether you build and sell services, software solutions, or devices—are significant. The capabilities that are required by our customers are evolving, and our partner programs are changing to meet that demand.

The Microsoft AI Cloud Partner Program is focused on simplifying our programs, delivering greater customer value, investing in your growth in new ways, and recognizing how you deliver customer value.

Esimerkki: Data & AI (Azure)

Requirements for Data & AI (Azure)

Three categories make up the framework for Solutions Partner for Data & AI (Azure): Performance, skilling, and customer success. Points will be earned through performance, certifications and exams and the number of successful deployed customer solutions.

	Eligible attributions	Threshold	Max points
Performance			30
Net Customer Adds	PAL, DPOR, CSP	3	30
Skilling			40
*Intermediate Certifications	N/A	10 Unique individuals	40
Customer Success			30
Usage Growth	PAL, DPOR, CSP	20%	20
Deployments	PAL, DPOR, CSP	5	10
TOTAL			100
Minimum total points required for Solutions Partner designation			70

*Intermediate Certifications: Must have two or more Azure Administrator certifications to be eligible.

*All dates and requirements subject to change.
For more information about measurements specific to Solutions Partner for Data & AI (Azure), [click here](#).

Ratkaisualuekohtaiset resurssit



**Solutions Partner for
Business Applications**

[Solutions Partner for
Business Applications overview page](#)



**Solutions Partner for
Data & AI (Azure)**

[Solutions Partner for
Data & AI overview page](#)



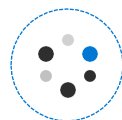
**Solutions Partner for
Digital & App Innovation (Azure)**

[Solutions Partner for Digital & App
Innovation overview page](#)



**Solutions Partner for
Infrastructure (Azure)**

[Solutions Partner for
Infrastructure overview page](#)



**Solutions Partner for
Modern Work**

[Solutions Partner for
Modern Work overview page](#)



**Solutions Partner for
Security**

[Solutions Partner for
Security overview page](#)

Kasvata kumppanikykykypisteitäsi kumppanilinkitysten avulla

Varmista, että organisaatiosi saa ansaitsemasi pisteet oikeiden linkitysten (associations) avulla.



Assosiaatiot ovat ainoa mekanismi, jolla asiakasmenestys, suorituskyky ja taitojen alakategoriapisteet tunnustetaan ja lasketaan Solutions Partner -nimitysten saavuttamiseksi

Pisteiden ansaitsemiseen on kaksi tapaa:

- **Kumppanilinkitykset** antavat kumppaneille tunnustusta suorituskyvyn ja asiakasmenestyksen alakategorioista, kuten nettoasiakkaiden lisäyksistä, käytön kasvusta ja käyttöönotosta
- **Sertifioidujen ammattilaisten linkitykset** antavat näkyvyyden yrityksesi henkilöiden ansaitsemiin sertifikaatteihin



Varmista, että kumppanilinkitykset ovat kunnossa, kun valmistaudut saavuttamaan Solutions Partner -nimitykset



Tutustu [Partner Associations Playbook](#) -käsikirjaan saadaksesi lisätietoja sinulle sopivista yhteyksistä ja lisäohjeita kumppanikykykypisteidesi maksimointiin.

Laita kumppanilinkitykset kuntoon!

Lataa käsikirja <https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/solutions-partner-associations-playbook.pdf>



Microsoft AI Cloud Partner Program Solutions Partner designations

Partner associations playbook



OVERVIEW



Linkitykset (associations) ovat ainoa mekanismi, jolla asiakkaiden menestys, suorituskyky ja taitojen alakategoriapisteet tunnustetaan ja lasketaan kohti ratkaisukumppanin nimitystä.



Ilman näitä yhteyksiä partner capability score -pisteitä ei tunnisteta.





Solutions Partner -nimitysten mukaiset hyväksytyt kumppanilinkitykset

Solutions Partner -nimitys | hyväksytyt kumppanilinkitykset



Kumppanilinkin tyyppi	Solutions Partner -nimitys			
	Business Applications*	Data & AI (Azure) Digital & App Innovation (Azure) Infrastructure (Azure)	Modern Work	Security
Claiming Partner of Record (CPOR)	X		X (Enterprise & SMB)	X
Eligible subcategories	Net customer adds, Usage growth, Deployments		Net customer adds, Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments
Digital Partner of Record (DPOR)	X	X	X (Enterprise only)	
Eligible subcategories	Net customer adds, Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments	
Partner Admin Link (PAL)**	X	X		X
Eligible subcategories	Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments		Net customer adds, Usage growth, Deployments
Cloud Solution Provider (CSP)	X	X	X (SMB only)	
Eligible subcategories	Net customer adds, Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments	Net customer adds, Usage growth, Deployments	

*Business Applications -ratkaisualan eri työkuormilla on erilainen kumppanilinkitysten kelpoisuus. [Täältä](#) saat lisätietoja kelpoisuudesta ratkaisun mukaan.

PLAYBOOK CONTENTS



1

Claiming Partner of Record (CPOR)

2

Digital Partner of Record (DPOR)

3

Partner Admin Link (PAL)

4

Cloud Solution Provider (CSP)

5

Certified professional associations



Kumppanikoulutuksista lyhyesti



FY24 kumppanikoulutuksia

Suurin osa koulutuksista tulee maailmalta. Seuraa Learniä, Koulutusgalleriaa ja Koulutusoppaita



Globaaleja koulutuksia

[Cloud Weeks](#)

[Sales Bootcamps](#)

[Azure Depth Workshops & Bootcamps](#)

[Modern Work Depth Workshops & Bootcamps](#)

[Security Depth Workshops & Bootcamps](#)

[BizApplications Depth Workshops & Bootcamps](#)



Paikallisia aktiviteetteja

Kumppanitunti – aka.ms/kumppanitunti

Cloud Champion – www.cloudchampion.fi

SMB Akatemia – aka.ms/SMBAkatemia

Paikalliset - aka.ms/kumppanikoulutukset



Sertifiointimateriaalit Microsoft Learn – learn.microsoft.com

Globaali koulutusgalleria – aka.ms/koulutusgalleria

Koulutusoppaat – aka.ms/koulutusoppaat

Lataa kumppanien päivittyvät koulutusoppaat – aka.ms/koulutusoppaat



Joka toinen viikko päivittyvä uutiskirje koulutuksista!

380.4 KB

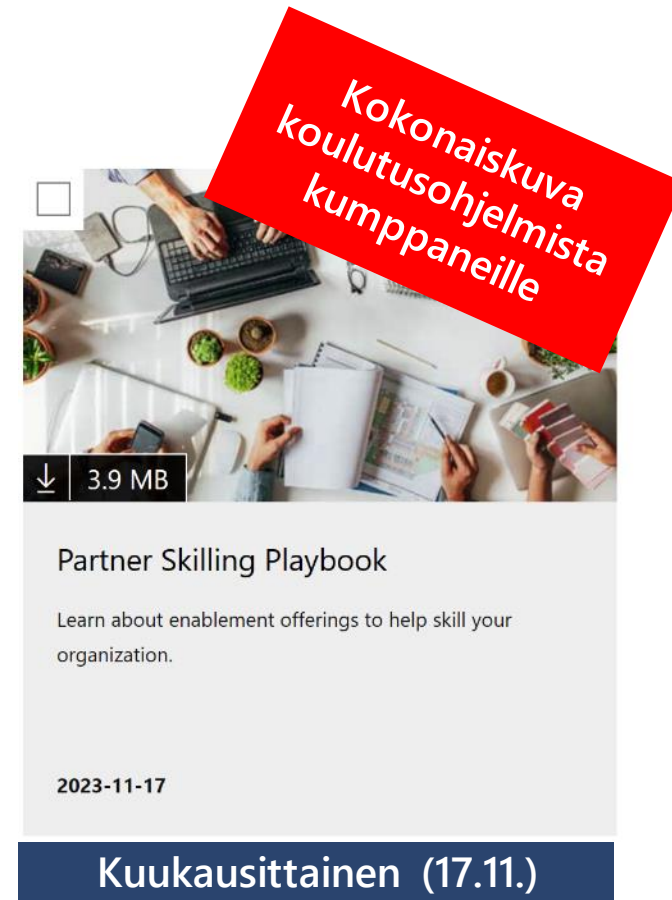
Partner Enablement Newsletter

Learn about the latest in technical and sales enablement events.

2023-11-21

Joka toinen viikko (21.11.)

This card features a background image of a stack of papers and a coffee cup. A red callout box is positioned diagonally over the top right. The card includes a download icon, file size, title, description, date, and a dark blue footer with the frequency.



Kokonaiskuva koulutusohjelmista kumppaneille

3.9 MB

Partner Skilling Playbook

Learn about enablement offerings to help skill your organization.

2023-11-17

Kuukausittainen (17.11.)

This card features a background image of hands working at a desk with a laptop and documents. A red callout box is positioned diagonally over the top right. The card includes a download icon, file size, title, description, date, and a dark blue footer with the frequency.



Lataa koulutusoppaiden tuoreimmat versiot osoitteesta: aka.ms/koulutusoppaat

Microsoft Learn for Organizations

Drive success by boosting your team's technical skills

Empower your team to thrive with Microsoft Learn for Organizations. Designed to be the future of technical training, the site provides self-directed and always-on digital content for skills development at every stage of the learning journey—all from one place.

Learn for Organizations

Microsoft's industry-recognized certifications

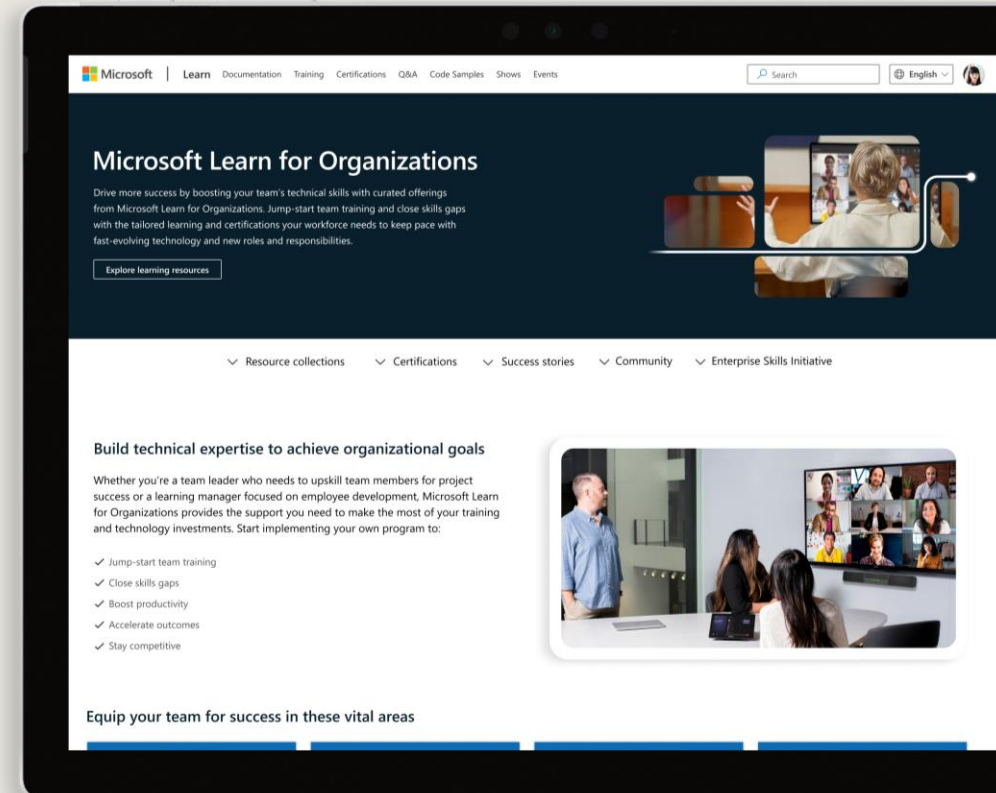
Flexible self-paced and experiential, gamified learning

Personalize the learning experience by creating custom Collections

Targeted validation of skills with Microsoft Applied Skills

Integrate seamlessly with back-end systems so you can track progress

Foster collaboration with Community



Learn more at
aka.ms/LearnforOrgs



UUSI! Microsoft SMB Akatemia

Microsoft SMB Akatemia on kumppaneille järjestettävä suomenkielinen webinaarisarja, jossa käsittelemme ajankohtaisia aiheita Microsoftin teknologian hyödyntämisestä pk-asiakassegmentin myynnin näkökulmasta.

Ilmoittaudu mukaan seuraavaan webinaariin :

7.12.2023 klo 09:00-10:00 PK-yritykset tekoälyvalmiiksi

Rekisteröidy

[Aka.ms/SMBAkatemia](https://aka.ms/SMBAkatemia)



Seuraava Kumppanitunti – aka.ms/kumppanitunti

8.12.2023 Sovellukset uudelle tasolle GitHub Copilotin, Azure AI:n ja Copilot pluginien avulla

Sovellusten kehittäminen on mielenkiintoisempaa kuin koskaan aiemmin! GitHub Copilot, Azure OpenAI ja Copilot pluginit tuovat mukanaan mahdollisuuksia, joita vielä hetki sitten emme osanneet kuvitellakaan. Kuule ja näe, miten nämä huippuluokan työkalut voivat parantaa koodauksen tehokkuutta, virtaviivaistaa työnkulkua ja auttaa sinua luomaan älykkäämpiä ja innovatiivisempia sovelluksia. Oli kyse sitten täysin uuden ratkaisun luomisesta tai jopa legacy-sovelluksen modernisoinnista.

Puhuja:

Juha Karvonen, ratkaisuarkkitehti, Microsoft

 Rekisteröidy jo tänään: aka.ms/kumppanitunti

Solutions Partner -nimitysten edut

Solutions Partnerin edut ovat tehostavia, hyödyllisiä ja merkityksellisiä organisaatiollesi. Investoimme auttaaksemme sinua liiketoiminnan kehittämisessä, asiakaskunnan lisäämisessä sekä teknisten taitojen ja kyvykkyyksien laajentamisessa.



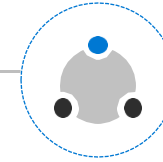
Liiketoiminnan kehittämisen edistäminen

- Tuote-edut (aiemmin sisäiset käyttölisenssit, UIR) on suunniteltu vastaamaan ratkaisukumppanien nimityksiä, mukaan lukien:
 - Azure-hyvitykset organisaatiollesi
 - Pääsy kehitysympäristöihin
 - Uudet pilvipalvelutilaukset, jotka ovat markkinoiden kannalta olennaisimpia



Asiakaskunnan laajentaminen

- Yhteismyynti Microsoftin kanssa asiakaskunnan laajentamiseksi
- Go-To-Market-palvelut, resurssit ja henkilökohtainen konsultointi, jotka auttavat sinua markkinointimatkallesi
- Microsoft-ratkaisujen tarjoajien esittely näkyvyyden lisäämiseksi
- Asiakkaille suunnatut merkit (badge) esittelemään kykyjäsi



Teknisen osaamisen laajentaminen

- Räätelöityä apua, kattavia kursseja ja maailmanluokan Microsoft-asiantuntijoita tietämyksesi kehittämiseen
- Tekniset pre-sales- ja käyttöönottopalvelut, joiden avulla voit toimittaa ratkaisuja nopeammin
- Tuote- (on-prem ja pilvi), alusta- ja tekninen tuki, jotka auttavat tiettyjen ongelmien vianmäärityksessä

Lisätietoja kuhunkin ratkaisukumppaninimitykseen liittyvistä eduista on [Benefits Guidessa](#)

Benefits Guide -etuopas

Lataa opas osoitteesta <https://aka.ms/Solutionspartner.Benefits>



- Benefits for Solutions Partner designations
- Benefits for specializations & expert programs
- Product benefits for Microsoft Action Pack
- Benefits table for Microsoft Learning Action Pack

Table of Contents

Section	Page
Benefits included with all Solutions Partner designations	3
• Marketing benefits	3
• Support and advisory benefits	3
Designation or program specific benefits (incremental)	4
• Product benefits for Solutions Partner designations	5
• Product benefits for specializations and expert programs	18
Illustrative example	22
Change log	23
Product benefits table for Microsoft Action Pack & Learning Action Pack	25
Benefits table for Microsoft Learning Action Pack	29



Mistä teknistä apua?

Technical Presales &
Deployment -palvelu
kumppanietuna

<https://aka.ms/TPD>

Partner Ready



TPD osana muita kumppanipalveluita

Kumppanien menestyksen mahdollistaminen reaktiivisten ja ennakoivien palveluiden avulla, jotta he voivat kehittää valmiuksia ja osallistua Microsoftin markkinoilletulo-ohjelmiin (GTM).

Ohjelmien tuki



Ei-tekninen tuki globaaleille ohjelmille, jotka mahdollistavat kumppaniedut ja kaupankäynnin

→ [Avaa pyyntö Partner Centerissä](#)

Microsoft AI Cloud Partner Program

Cloud Solution Provider

Marketplace

Co-Sell & Referrals

MAICPP Concierge – palvelut (2024 alussa)



MAICPP Conciergen kumppaniasiantuntijamme auttavat kumppania navigoimaan ohjelmassa löytääkseen liiketoimintamahdollisuuksia ja kasvaakseen nopeammin

→ [MAICPP Concierge](#)

Technical Presales & Deployment -palvelu



Tekniset palvelut kumppanivalmiuksien ja erottautumisen suunnitteluun ja kehittämiseen sekä myynnin nopeuttamiseen

→ [Aka.ms/TPD](#)

Advanced Support for Partners (ASfP) ja Premier Support



Kumppanin menestyksen takaaminen tukemalla kumppaneita liiketoiminnan ja teknisen menestyksen saavuttamisessa

→ [Valitse sopivin tukimuoto](#)

Proaktiiviset palvelut

TPD on tekninen palvelu kaikille kumppaneille kiihdyttämään myyntiä

Technical presales and deployment (TPD) -palvelu on tarkoitettu kaikille Microsoft-kumppaneille (services/ISV) nopeuttamaan heidän **omien palveluiden kehittämistä ja tukemaan teknistä myyntiä**. Se tulee etuna kaikille nimikkeen suorittaneille ratkaisukumppaneille (Solution partner designation) ja sen saa myös ostettua Microsoft Action Packin mukana. Se tarjoaa jopa **rajattomasti teknistä konsultointia** kumppanien hyödynnettäväksi. Ja palaute on ollut hyvää.

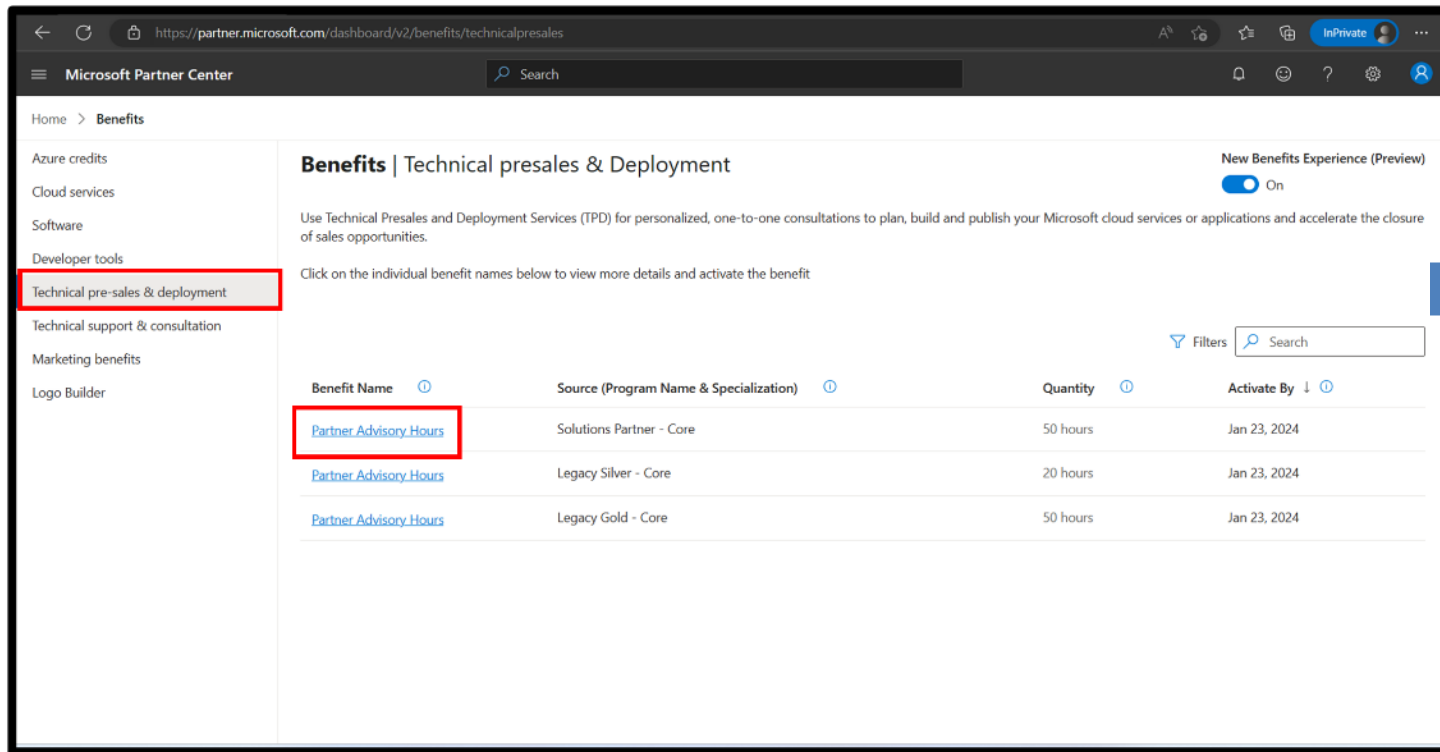
Kumppanuuden taso	Advisory hours - konsultointitunnit	Tekninen pre-sales-tuki ja kaupan mahdollistaminen
Network Member	Ei saatavilla	Ei saatavilla
Microsoft Action Pack	5	Vähentää Advisory hours -tunteja
Solutions Partner (tai Legacy Gold/Silver)	50	Rajattomasti
Specialization / Expert*	50	Rajattomasti

**Specialization ja Expert MSP sekä TPD-edut ovat samat kuin ratkaisukumppanin nimikkeen edut, eivätkä ne ole lisäetuja niihin.*

Lue lisää: [Vertaile kumppaniohjelman tarjoamaa ja sen erilaisia etuja kumppaneille](#)

Palvelupyynnön avaaminen Partner Centerissä

Palvelupyyntö tehdään Partner Centerissä, johon kirjaudutaan omilla tunnuksilla ja valitaan käytettävä etu. Nimikkeen suorittaneilla ohjelma on Solutions Partner. Kumppani voi sisäisesti sopia, miten palvelupyynnön teko ohjeistetaan, mutta lomakkeen huolellinen täyttäminen (kuvaus, ratkaisualue ja tuote) helpottaa ja nopeuttaa sopivan konsultin löytämistä. Muista laittaa yhteystiedot huolellisesti.



Home > Benefits

Benefits | Technical presales & Deployment

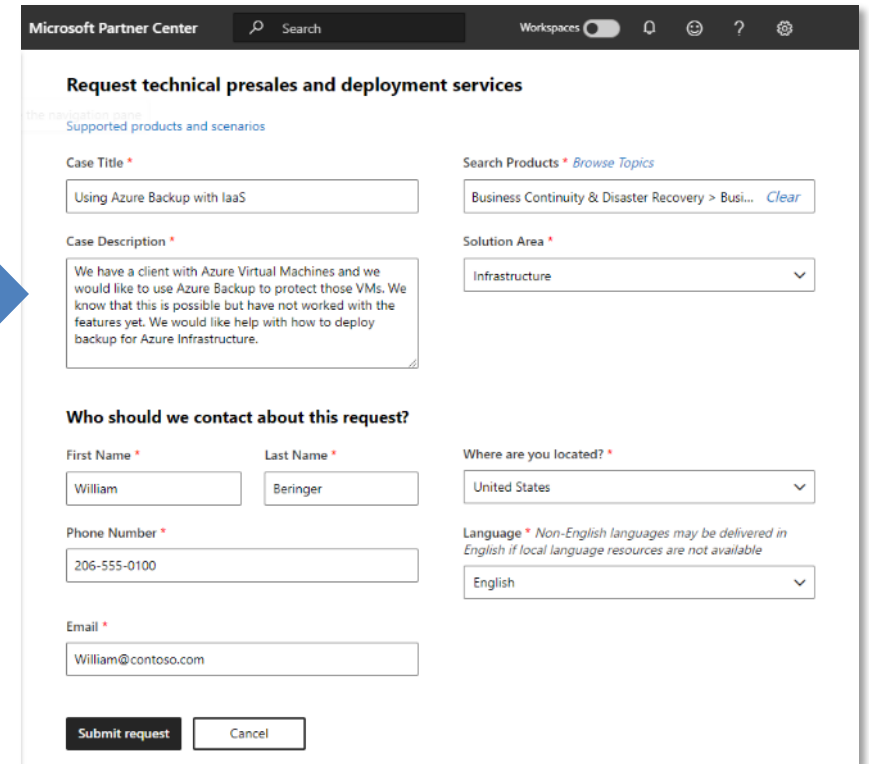
New Benefits Experience (Preview) On

Use Technical Presales and Deployment Services (TPD) for personalized, one-to-one consultations to plan, build and publish your Microsoft cloud services or applications and accelerate the closure of sales opportunities.

Click on the individual benefit names below to view more details and activate the benefit

Filters

Benefit Name	Source (Program Name & Specialization)	Quantity	Activate By
Partner Advisory Hours	Solutions Partner - Core	50 hours	Jan 23, 2024
Partner Advisory Hours	Legacy Silver - Core	20 hours	Jan 23, 2024
Partner Advisory Hours	Legacy Gold - Core	50 hours	Jan 23, 2024



Request technical presales and deployment services

Supported products and scenarios

Case Title *

Case Description *

Who should we contact about this request?

First Name * Last Name *

Phone Number *

Email *

Where are you located? *

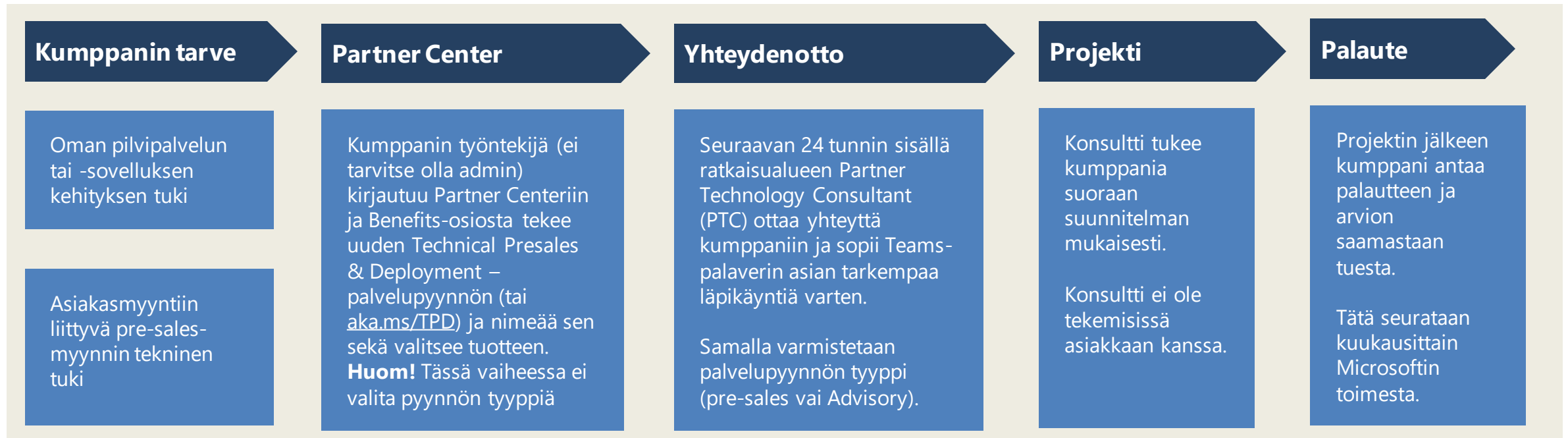
Language *

Lue lisää: [Miten tehdä Technical Presales & Support -palvelupyyntö](#)

TPD-palvelun hyödyntäminen

TPD-palvelun käyttö on helppoa. Kumppani menee Partner Centeriin ja Benefits-osiosta avaa uuden casen, johon TPD-palvelun tekninen konsultti vastaa 24 tunnin kuluessa ja aloittaa yhteistyön kumppanin kanssa.

Huom! Mikäli kyseessä on presales-keikka, niin konsultti varmistaa asiakkaan nimen ja merkitsee järjestelmään, että tähän keikkaan **ei käytetä eikä vähennetä** kumppaniedusta saatuja Advisory Hours -tunteja.



Mitä TPD:n tarjoama tekninen konsultaatio on ja mitä se ei ole?

Mitä TPD on?

- Toimitetaan etänä
- Konsultointipalvelu, joka auttaa suunnittelemaan, rakentamaan ja kasvattamaan kumppanien teknisiä valmiuksia Microsoftin pilvessä
- Tarjoaa teknisiä resursseja, suosituksia ja suoritteita
- Demo- ja POC-resurssit ja opastus
- Teknisen lisensoinnin Q&A
- Asiakkaiden odotusten hallinta
- Keskittyy yleisiin kumppanikysymyksiin ja teknisiin skenaarioihin.
- Pakattu Microsoft AI Cloud Partner Program -neuvontaeduksi

Mitä TPD ei ole?

- Microsoftin kuittaus tai ehdotetun kumppaniratkaisun sertifiointi/hyväksyntä.
- Käytännön tuki tai tuotannon aikainen käyttöönottoapu
- Vikakorjausvaihtoehto tuotannossa oleville tai teknisille ongelmille (käytä teknistä tukea)
- Koulutuspalvelu
- Myyntiputken suunnittelu
- Täydelliset demoympäristöt
- Loppuasiakaskeskustelut
- Lisenssien hinnoittelu ja hinnastot
- RFP-vastaus ja käyttöoikeusehdot

Spesialisaatiot

”Yhteismyynnin raha-automaatti
erikoistuneille kumppaneille”



Specializations - erottaudu edelleen erikoistumisilla

Kun olet saavuttanut Solutions Partner -nimityksen, voit edelleen erottautua markkinassa syvällisen teknisen asiantuntemuksesi ja kokemuksesi kautta saavuttamalla spesialisaatioita.



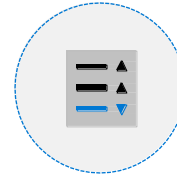
Parempi asiakkaiden luottamus

Erikoistumisen ansaitseminen vahvistaa syvän teknisen asiantuntemuksesi, erottaa sinut kilpailijoistasi alueilla, joilla asiakkaiden kysyntä on suurta, ja auttaa asiakkaita tunnistamaan kykysi vastata heidän erityistarpeisiinsa.



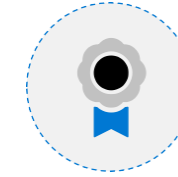
Priorisointi

Erikoistumisen etuja ovat priorisointi, sijoitus kaupallisilla markkinoilla ja aktiivinen yhteismyyntimahdollisuuksien arviointi (co-sell) Microsoftin myyjien kanssa.



Lisää tuote-etuja

Saat käyttöösi lisää tuote-etuja, jotka nopeuttavat liiketoimintaasi entisestään, mukaan lukien lisää Azure-krediittejä, tuotelisenssejä ja pilvipalvelutilauksia, jotka ovat markkinoiden tärkeimpiä tällä hetkellä.

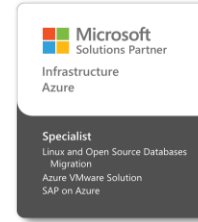


Esitle osaamistasi

Ansaitse asiakkaille näkyvä merkki (badge), joka näkyy yritysprofiilissasi Microsoft AppSource -kumppanivalikoimassa ja mainosta asiantuntemustasi.

Lue lisää [spesialisaatioiden ansaitsemisesta](#), jotta voit erottautua kilpailijoistasi entistä paremmin.

Nimityksiin liittyvät spesiaalisatiot



Business Applications

Business Intelligence
Finance
Intelligent Automation
Microsoft Low Code Application Development
Sales
Service
Small and Midsize Business Management
Supply Chain

Data & AI (Azure)

AI and Machine Learning on Microsoft Azure
Analytics on Microsoft Azure
Build and Modernize AI Apps with Microsoft Azure
Business Intelligence
Data Warehouse Migration to Microsoft Azure
Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI
Infra and Database Migration to Microsoft Azure
Kubernetes on Microsoft Azure
Migrate Enterprise Applications to Microsoft Azure

Digital & App Innovation (Azure)

AI and Machine Learning on Microsoft Azure
Build and Modernize AI Apps with Microsoft Azure
DevOps with GitHub on Microsoft Azure
Intelligent Automation
Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI
Kubernetes on Microsoft Azure
Microsoft Low Code Application Development
Migrate Enterprise Applications to Microsoft Azure

Infrastructure (Azure)

Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI
Infra and Database Migration to Microsoft Azure
Microsoft Azure VMware Solution
Microsoft Azure Virtual Desktop
Networking Services in Microsoft Azure
SAP on Microsoft Azure

Modern Work

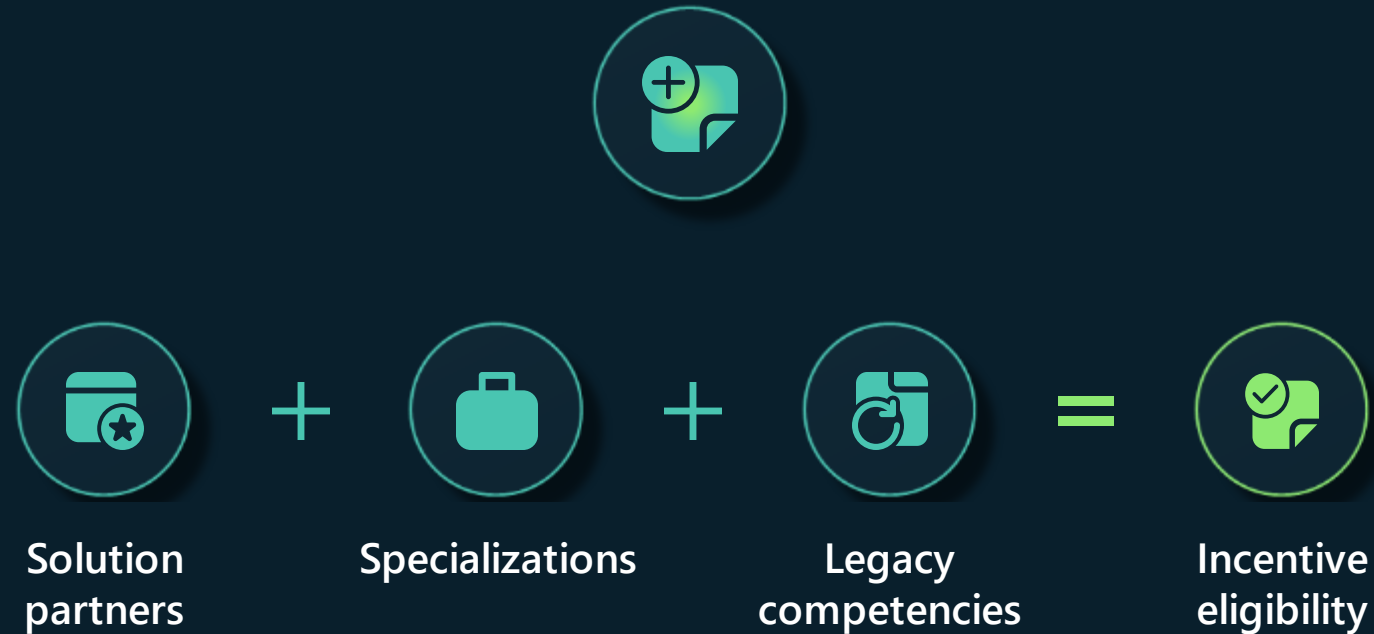
Adoption and Change Management
Calling for Solutions for Microsoft Teams
Custom Solutions for Microsoft Teams
Meetings and Meeting Rooms for Microsoft Teams
Modernize Endpoints
Teamwork Deployment

Security

Cloud Security
Identity and Access Management
Information Protection and Governance
Threat Protection

Lue lisää [spesialisaatioiden ansaitsemisesta](#) ja mahdollisista uusista spesialisaatioista

Kumppani-insentiivit



aka.ms/partnerincentives

Spesialisaatiot avaimena parhaisiin kumppanietuihin

- Designaation jälkeen tavoiteltavat Specializations ovat avain moniin uusiin kaupallisiin (ja teknisiin) kumppanietuihin:
 - Ohjelmat kuten **Azure Migrate and Modernize (AMM)** ja **Azure Innovate (Data&AI)**
 - Pre-sales- ja post-sales-rahoitus (ECIF)
 - Kumppanin oma Partner led -nominointi (aka raha-automatti! 😊)
<https://aka.ms/azurePLOfferings>
- Nyt erityinen tarve **Build & Modernize AI Apps** spesialisaatiolle Suomessa

31 specializations to achieve (7 new)

Infrastructure (Azure)	Digital & App Innovation (Azure)	Data & AI (Azure)	Business Applications	Modern Work	Security
Infra and Database Migration to Microsoft Azure ✓	Build & Modernize AI Apps on Microsoft Azure ✓	Build & Modernize AI Apps on Microsoft Azure ✓	Intelligent Automation ✓	Adoption and Change Management	Cloud Security
SAP on Microsoft Azure	Intelligent Automation ✓	Intelligent Automation ✓	Business Intelligence ✓	Calling for Microsoft Teams	Identity and Access Management
Microsoft Azure Virtual Desktop	Business Intelligence ✓	Business Intelligence ✓	Finance ✓	Custom Solutions for Microsoft Teams	Information Protection and Governance
Microsoft Azure VMware Solution	Kubernetes on Microsoft Azure	Infra and Database Migration to Microsoft Azure ✓	Sales ✓	Meetings and Meeting Rooms for Microsoft Teams	Threat Protection
Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI	Modernization of Web Applications to Microsoft Azure	Data Warehouse Migration to Microsoft Azure	Service ✓	Teamwork Deployment	
Networking Services in Microsoft Azure	AI and Machine Learning on Microsoft Azure	Kubernetes on Microsoft Azure	Supply Chain ✓	Modernize Endpoints	
	DevOps with GitHub on Microsoft Azure	Modernization of Web Applications to Microsoft Azure	Microsoft Low Code Application Development		
	Hybrid Operations and Management with Microsoft Azure Arc	Analytics on Microsoft Azure	Small and Midsize Business Management		
	Microsoft Low Code Application Development	AI and Machine Learning on Microsoft Azure			
		Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI			

→ <https://partner.microsoft.com/en-us/partnership/specialization>

Veskun tiimi auttaa Spesialisaatioiden kanssa mm. skilling ja auditit (vesku@microsoft.com)

Azure hero-ohjelmat FY24

LAAJENNETTU TARJONTA

UUSI TARJONTA

Azure Migrate and Modernize

Oli ennen Azure Migration and Modernization Program (AMMP)

Azure Innovate

Formerly Azure Analytics and AI (AAAP)

Assessments

Pilot/Poc

ECIF and Credits

FastTrack

Field- or Partner-led

ESIMERKKEJÄ RATKAISUALUEISTA

Infrastructure and database migration

Migrate enterprise apps

Virtual desktop infrastructure

SAP (SAP on Azure and SAP RISE)

Oracle

High performance compute and AI infrastructure

Mainframe and midrange migration

ESIMERKKEJÄ RATKAISUALUEISTA

Analytics Migration & Modernization

AI Cognitive/Open AI Service

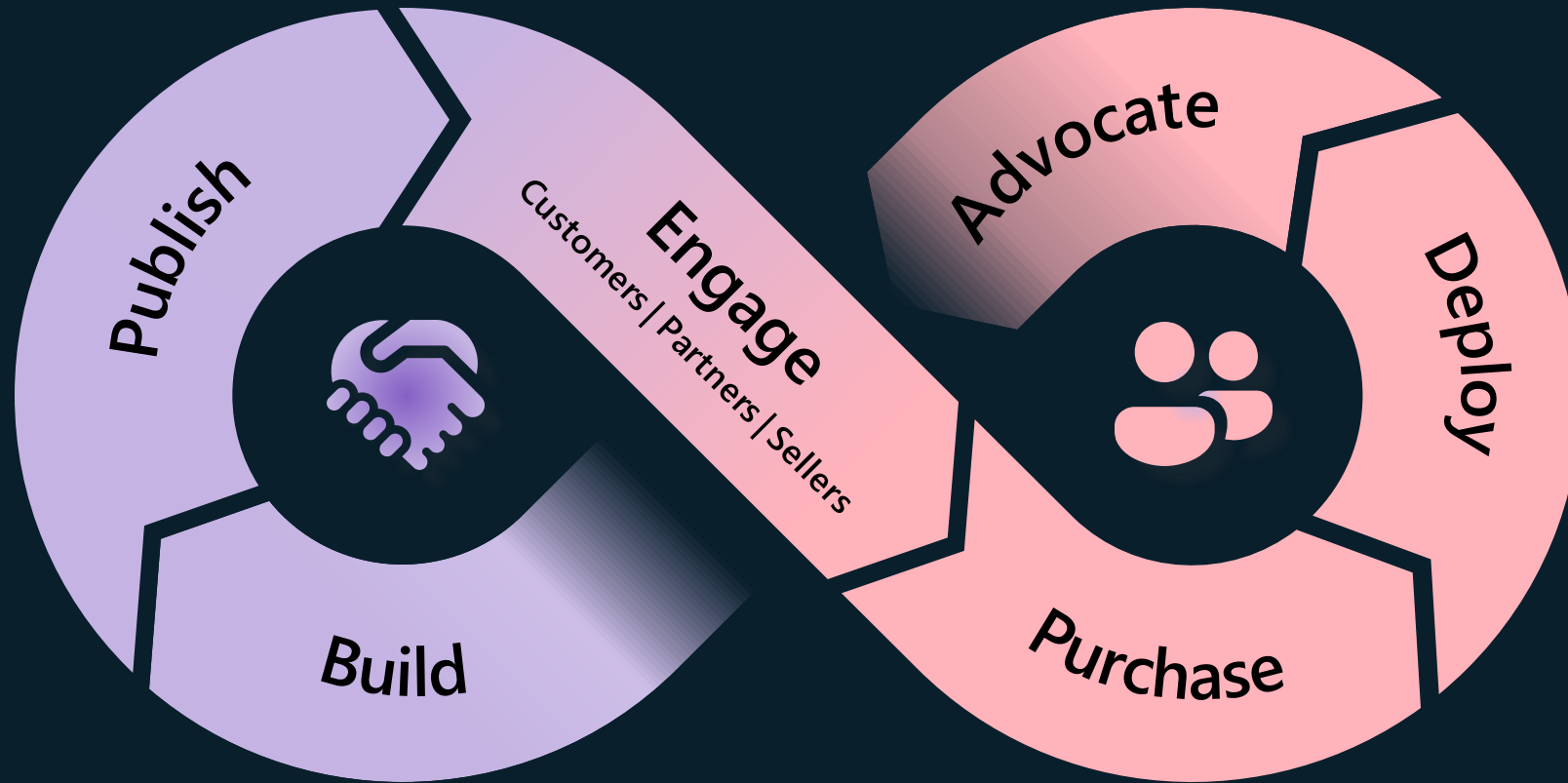
App Modernization: AKS, PaaS (Apps & Data) Service

Power BI Premium

Greenfield App Development

Microsoft Commercial marketplaces

Azure Marketplace ja AppSource



Kumppanit

Asiakkaat

<https://aka.ms/MAICPP-marketplace>

Tärkeitä päivämääriä Solutions Partner -nimityksiin

Miten ja milloin Microsoft-kumppanit voivat saada Solutions Partner -nimityksen

General availability (GA)

3.10.2022

Vanhat kompetenssit ja niihin liittyvät badget eivät ole enää markkinoilla. Kumppaneita ei enää pidetä tai kutsuta kulta- tai hopeakumppaneiksi. Kumppanit voivat halutessaan säilyttää aiempiin kompetensseihinsa historiallisesti liittyvät vanhat edut.

Vuosipäivänä tai uutena nimityksenä

Haluatko saavuttaa tai ylläpitää Solutions Partner -nimityksiä?

Kun olet täyttänyt kaikki yhden tai useamman ratkaisukumppaninimityksen vaatimukset:

- Rekisteröityminen tai uusiminen Partner Centerissä
- Aktivoi Solutions Partner -edut (tai valitse ja aktivoi vanha etupaketti, jos olet oikeutettu)
- Ansaitsse erikoistuminen saadaksesi lisätuote-etuja

Etkö ole kelvollinen?

Kumppaneille, jotka eivät ole täyttäneet Solutions Partner -nimityksen vaatimuksia ja joilla oli vanha kompetenssi 30.9.2022, sinulla on mahdollisuus jatkaa maksun maksamista (linjassa vanhan pätevyysmaksusi kanssa, legacy competency fee) ja **säilyttää vanhat etusi**.

Jos päätät olla ostamatta vanhoja legacy-etuja, voit myös ostaa Microsoft Action Packin.

Vuosipäivien välillä

Oletko oikeutettu Solutions Partner -nimitykseen?

Jos organisaatiosi täyttää Solutions Partner -nimityksen ehdot ja ansaitsee vähintään 70 pistettä:

- Vuosipäivien välillä kumppanit saavat nimityksen ja merkin.
- Ei muutoksia olemassa oleviin etuihin **ennen vuosipäivää**.
- Hanki toisesta kuudenteen Solutions Partner -nimitystä vuosipäivien välillä ja saat lisäedut uusille nimityksillesi heti

Tarvitsetko lisää aikaa?

Jos organisaatiosi ei vielä täytä Solutions Partner -nimityksen ehtoja:

- Ei muutoksia etuiksiisi ennen vuosipäivääsi.
- Täytä vaatimukset milloin tahansa ja ansaitse Solutions Partner -nimitys.

Seuraavana vuosipäivänä

Sama kuin edellinen vuosipäivä

Ohjelmistotaloille

Founders Hub

Autamme startup-yrityksiä nopeuttamaan innovointia tarjoamalla alan johtavia tekoälypalveluja, asiantuntevaa opastusta ja keskeistä teknologiaa, jota tarvitaan tulevaisuuden startup-yrityksen rakentamiseen.

Avoin kaikille – rekisteröidy muutamassa minuutissa, rahoitusta ei tarvita.

Microsoft.com/Startups

ISV Success

Autamme sinua luomaan ja innovoimaan Microsoft Cloudissa ja kasvattamaan myyntiä kaupallisten Marketplace-palveluiden kautta.

Microsoft.com/ISV

New in FY24

Badging for two new services



Support
partners



Training services
partners

Seuraavat vaiheet



Järjestelmänvalvojat voivat kirjautua [Partner Centeriin](#) nähdäkseen, miten organisaatiosi edistyy kohti ratkaisukumppanin nimitystä, ja nähdäkseen siihen liittyvät edut.



Siirry [Training Gallery](#) & [Microsoft docs](#) saadaksesi lisätietoja Solutions Partner -nimityksen saamisen edellyttämistä vaatimuksista.



Lisätietoja löydät [Microsoft partner website](#) ja [Microsoft partner blog](#).



Kokoelma MAICPP-kumppaniohjelman inforesursseja

Miten kehittää kumppanuutta ja saavuttaa ratkaisukumppanin nimike ja specialisaatio:

MAICPP-ohjelman
yleiskuvaus (PDF)



MAICPP-ohjelman
FAQ-ohje (PDF)



Ratkaisualueiden
vaatimukset (tekniset
ja kaupalliset)



Kumppaniohjelman
edut (PDF)



Miten syventää strategista kaupallista yhteistyötä ja maksimoida taloudellinen hyöty:

FY24 kumppani-
investoinnit
yleiskuvaus (PDF)



Kumppanien
kaupalliset
insentiivit (PDF)



Kumppanilinkitys
(PAL, CPOR, CSP)



Ratkaisualueiden
pelikirjat (6xPDF)



Ratkaisualuekohtaiset resurssit

[Training asset gallery](#)

[Partner capability score dashboard](#)

[Microsoft partner blog](#)



**Solutions Partner for
Business Applications**

[Solutions Partner for
Business Applications overview page](#)



**Solutions Partner for
Data & AI (Azure)**

[Solutions Partner for
Data & AI overview page](#)



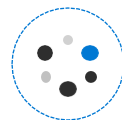
**Solutions Partner for
Digital & App Innovation (Azure)**

[Solutions Partner for Digital & App
Innovation overview page](#)



**Solutions Partner for
Infrastructure (Azure)**

[Solutions Partner for
Infrastructure overview page](#)



**Solutions Partner for
Modern Work**

[Solutions Partner for
Modern Work overview page](#)



**Solutions Partner for
Security**

[Solutions Partner for
Security overview page](#)

