

# Nuevo modelo mensual para tu negocio

Aprenda cómo puede hacerse cargo de la completa relación del cliente gracias al programa Proveedor de soluciones en la nube (CSP).

## ¿Qué es el Modelo CSP?

Es una nueva forma de comercializar los productos Cloud de Microsoft que ya son conocidos por la gran mayoría de las empresas en un modelo comercial totalmente flexible de pago mensual recurrente (MRC) sin pagos anticipados y sin compromisos de permanencia a nivel de tiempo o producto, sumado a un catálogo de servicios profesionales complementarios para lograr una oferta empaquetada de servicios al cliente final como por ejemplo migraciones, integraciones o administración de servicios Cloud entre otros.

## Beneficios del programa CSP



Control de las relaciones comerciales, soporte y facturación



Mejor flujo de dinero al tener cero CAPEX  
Facturación Mensual



Office 365 permite la flexibilidad mes a mes según las necesidades del negocio



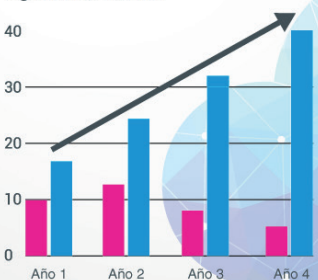
Descuento plano sobre el precio de lista del producto



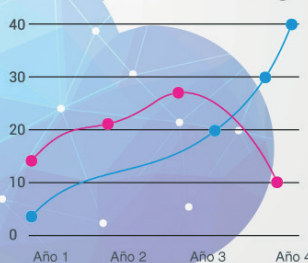
La factura local ofrece un ahorro importante de costo

## ¿Por qué pago mensual recurrente?

Ingresos en 4 años



Controle la previsibilidad de los ingresos recurrentes



- ▲ Modelo de servicios tradicionales basados en **proyectos**.
- Modelo de servicios en la **Nube** o **gestionados**.

# Planes Office365

		Business			Enterprise			
		Business	Business Essentials	Business Premium	ProPlus	E1	E3	E5
Características Generales	Cantidad de Usuarios	300 (para cada plan)			Ilimitado			
Aplicaciones de Office para 5 dispositivos	Word, PowerPoint, Excel, Outlook, One Note, Publisher para Windows y Mac	•		•	•	•	•	
	Aplicaciones para Iphone, Ipad y Android	•		•	•	•	•	
	Base de Datos con Access				•	•	•	
Servicios Estándar	Correo electrónico - 50GB, calendario, Contactos (Exchange Online)		•	•		•	•	
	Chat, Videoconferencia, Teleconferencia y Reuniones en Línea ( Skype for Business)		•	•		•	•	
	Intranet y Portales Web (Sharepoint)		•	•		•	•	
	Disco Duro y sincronización de archivos en la nube de 1TB por usuario (One Drive)	•	•	•	•	•	•	
	Red Social Corporativa (Yammer)		•	•		•	•	
	Herramienta de Analítica de Datos Power BI				•		•	
Servicios Avanzados	Buzón de correo con espacio ilimitado					•	•	
	Telefonía IP integrada en Skype for Business						•	
	Buzon de Voz integrado con correo empresarial					•	•	
	Servicios de seguridad avanzados					•	•	
	Descubrimiento y búsqueda de contenido (Delve)		•	•		•	•	

## CARACTERÍSTICAS DE TODOS LOS PLANES

- \* Aplicaciones Office disponibles para Windows, Mac, Iphone, Android
- \* Integración con directorio activo
- \* Nivel de servicio de 99,9% provisto por Microsoft
- \* Office online para tener ofimática en tu navegador web

## Beneficios adicionales del programa CSP

- Aprovechamiento en minutos.
- Coexistencia con servicios existentes con otros contratos (Open, Select, EA, página web, etc.)
- Migración automática de clientes que ya tengan Office 365m
- Primer mes gratis para oportunidades de más de 100 seats.
- Posibilidad de convertir tenants demo a producción.
- Especial para clientes que no tengan presupuesto disponible o con mucha variabilidad en el servicio.
- Se maneja un margen del 10% o 14% neto para los Partners CSP.
- Venderle servicios parcial o totalmente a clientes existentes de Office 365 sin importar el contrato o el partner a quien le haya comprado y todo sin migración ni interrupciones del servicio.
- Plataforma de auto aprovisionamiento y billing para entregar servicios, controlar suscripciones y facturar de forma automática reduciendo carga administrativa y tiempos hacia clientes finales.
- Existen múltiples alternativas de soporte nivel 1 y 2 así como servicios adicionales por demanda para ajustarse a las necesidades de los canales.
- No se necesita comprarle nada a Microsoft ya todo está listo para entregar en minutos.
- Nexsys brinda apoyo comercial y técnico en todo el proceso comercial a nuestros partners.
- En Office 365 y CSP se tiene derecho siempre a las últimas versiones de los productos (Software Assurance).