

# Voor een succesvolle Microsoft Partner

Partner  
Boost



## Nominatie Dutch IT Channel Award: 'As a Service Innovator of the Year'

Als Microsoft Partner komt er veel informatie op je af maar wat is nu echt belangrijk? Veel Partners hebben niet genoeg tijd of kennis om het Microsoft Partnership volledig te benutten. PartnerBoost helpt Microsoft Partners om het maximale uit de samenwerking met Microsoft te halen door middel van een Alliance Manager as a Service model.

De Alliance Manager as a Service helpt Microsoft Partners bij het optimaliseren van hun Microsoft strategie en om slimmere keuzes te maken. PartnerBoost is een verlengstuk van de partner organisatie en werkt intensief samen met Microsoft om de partner te positioneren en te laten groeien.

De Partnership Health Scan geeft inzicht in alle kansen die het Microsoft Partnership te bieden heeft en is uitgewerkt in een rapport met projecten en prioriteiten. Onderdeel van deze scan zijn een Partner Center assessment en minimaal 2 interviews om de organisatie beter te leren kennen. Dit is het vertrekpunt voor de dienstverlening.

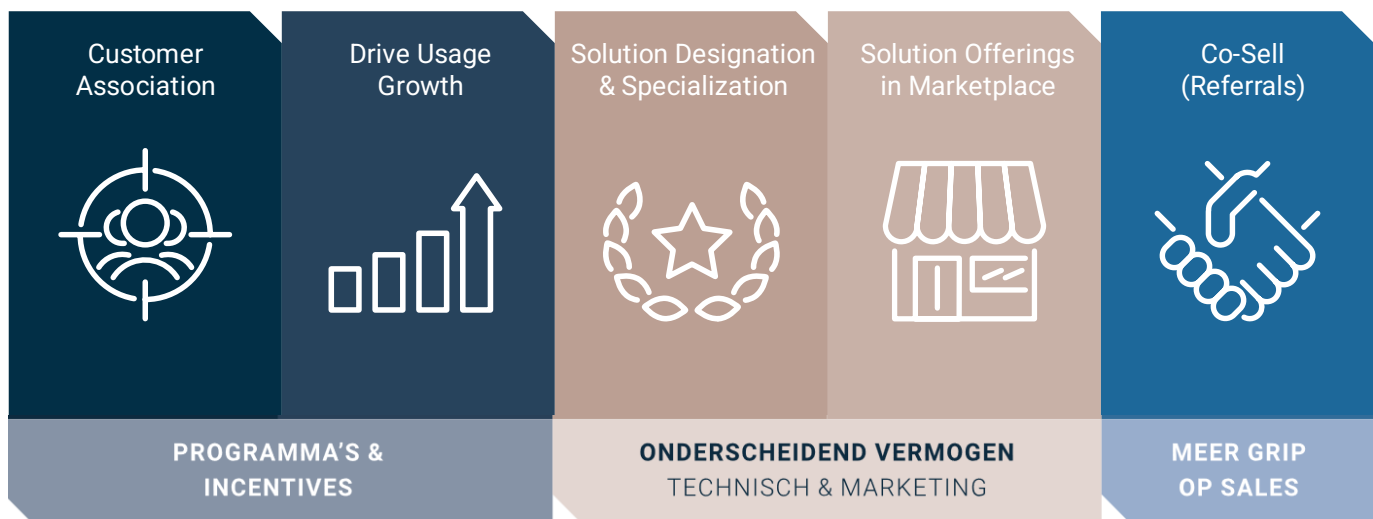
Door middel van een maandelijks subscriptie model kan elke partner zonder zorgen samenwerken met Microsoft en zijn ROI maximaliseren. Er zijn 4 programma's voor partners met verschillende ambities en behoeften. Thema's die aan bod komen zijn Partner Center, Designations en Specializations, incentive programma's en Marketing en Sales. Voor iedere Partner is een ervaren Alliance Manager as a Service nu binnen handbereik.



## Belangrijke pilaren voor een succesvol Microsoft Partnership

Het model van PartnerBoost richt zich op vijf pijlers die essentieel zijn voor succes binnen het Microsoft Partnership:

1. Customer Associations; om Microsoft inzicht te geven in de rol van de Partner;
2. Drive Usage Growth; Microsoft belooft Partners voor ontwikkeling en groei;
3. Solution Designation & Specialization; expertise voor onderscheidend vermogen;
4. Solutions Offerings in Marketplace; go to market en onderscheidend vermogen;
5. Co-sell (referrals); samenwerken met Microsoft om meer klanten te winnen.



## Samenwerking en business case

PartnerBoost onderscheidt zich door een strategische aanpak en executie op deze 5 pilaren. **Klantregistraties** zijn cruciaal omdat ze bijdragen aan het verkrijgen van Designations en Specializations. Ze vergroten niet alleen zichtbaarheid maar leveren ook voordelen en incentives op. Met behulp van klantregistraties meet Microsoft de **adoptie, ontwikkeling en groei** van de klant. Dit is een belangrijk onderdeel voor het behalen van een Partner status en hier zitten ook weer incentives aan verbonden.

PartnerBoost helpt om **Designations en Specializations** te plannen en te behalen. Een Specialization versterkt de concurrentie positie en biedt toegang tot Microsoft's belangrijkste funding programma's. Daarnaast worden Partners begeleid in het ontwikkelen en publiceren

van "Hero" offerings in de **Azure Marketplace**. Dit verhoogt niet alleen de zichtbaarheid binnen het Microsoft ecosysteem maar leidt ook tot nieuwe samenwerkingskansen met Microsoft-sales en andere partners. Door een gestructureerde **Co-Sell** aanpak zorgt PartnerBoost dat de samenwerking met Microsoft Sales optimaliseert wat leidt tot meer impact en groei. Partners worden zowel strategisch als operationeel begeleid volgens alle best practices.

De Alliance Manager a Service maakt het mogelijk om gericht en effectief gebruik te maken van alle Microsoft's benefits en incentive programma's.

### Partner case: Security Designation en 1 Azure Specialization

- Security Designation: \$6,5K Azure credits, \$60K internal use rights en 4% marge op CSP inkoop op Security workloads ~20K (\$86,5k)
- Azure Specialization: \$12K Azure credits en ~\$150 Microsoft Commerce Incentives obv 10 projecten die \$25K Azure groei per jaar laten zien (\$162K)
- Ontwikkelen van een "hero" propositie en begeleiden van de Go To Market met als KPI # sales qualified leads.

PartnerBoost heeft sinds het begin van dit jaar 18 opdrachtgevers, 5 Designations en 3 Specializations behaald, 23 marketing en sales projecten begeleid en \$775K aan klant funding opgehaald. Voor meer informatie en referenties, bezoek [www.partnerboost.nl](http://www.partnerboost.nl).





Alliance Manager as a Service

**Karin Duijm**  
mobile +316 11861903  
karin@partnerboost.nl  
www.partnerboost.nl

**Pascal Schut**  
mobile +316 21521863  
pascal@partnerboost.nl  
www.partnerboost.nl