



# Het vernieuwde Microsoft Partner Network (MPN)

Walking deck

Updated: April 19, 2022

# Inhoud

## Samenwerken met Microsoft

### Het vernieuwde Microsoft Partner Network (MPN)

Focus op klantbehoeften en jouw groei

Onze Microsoft Partner Network-programma's vereenvoudigen

'Solutions partner designations'

- Score voor partnercapaciteit
- Winstgevendheid van partners

### 'Solutions partner designations' en voordelen

- Solutions partner for Infrastructure (Azure)
- Solutions partner for Data & AI (Azure)
- Solutions partner for Digital & App Innovation (Azure)
- Solutions partner for Modern Work
- Solutions partner for Security
- Solutions partner for Business Applications
- Solutions Partner for Microsoft Cloud

## Belangrijke data

## Volgende stappen

## Meer informatie

# Introductie - Microsoft Partner Network (MPN) programma's

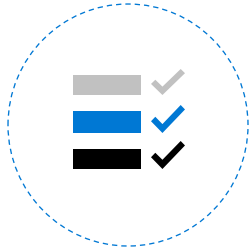


De wereld en hoe wij werken verandert snel. De mogelijkheden voor Microsoft-partners, of je nu services, softwareoplossingen of apparaten bouwt en verkoopt, zijn aanzienlijk. Naarmate de mogelijkheden die onze klanten nodig hebben, zijn geëvolueerd, moeten onze partnerprogramma's ook evolueren om aan die vraag te voldoen.

In dit deck hebben we wijzigingen in de Microsoft Partner Network-programma's beschreven, gericht op het vereenvoudigen van onze programma's, het leveren van meer klantwaarde, het investeren in jouw groei op nieuwe manieren en het herkennen van hoe jij klantwaarde levert.

# Focus op klantbehoeften en partnergroei

We willen je helpen je bedrijf te laten groeien en klantresultaten te leveren.



## Vereenvoudiging van onze programma's

Nieuwe 'solutions partner designations', afgestemd op zes oplossingsgebieden en de Microsoft Cloud.

Partners laten hun capaciteiten zien per oplossingsgebied, afgestemd op Microsoft 'go-to-market' om aan de vraag van de klant te voldoen.



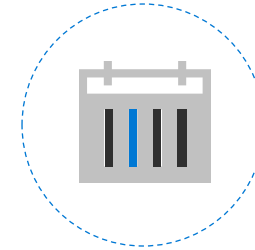
## Meer klantwaarde leveren

Introductie van een nieuwe 'Partner capability score' die holistisch de technische mogelijkheden van jouw organisatie meet om het succes van klanten te stimuleren.



## Investering in partnergroei

We doen investeringen om business development aan te moedigen, het bereik naar klanten te vergroten en uit te breiden door middel van technische vaardigheden en enablement.



## Vorbereidingstijd

We stellen partners zes maanden van tevoren op de hoogte. Begin nu en bekijk wat deze veranderingen betekenen voor jouw organisatie en beoordeel hoe ze aansluiten bij jouw strategische plannen.

# 'Solutions partner designations'

Met 'solutions partner designations' kun je je onderscheiden van de concurrentie. Je laat de mogelijkheden van jouw organisatie zien, in lijn met oplossingsgebieden. Microsoft ziet klantvraag in deze oplossingsgebieden.



## Gemakkelijk herkenbaar

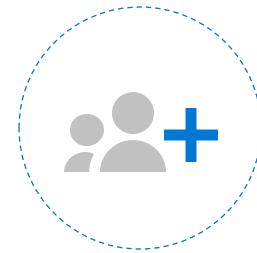
Klanten willen samenwerken met partners die een diepgaande kennis en expertise hebben.

Een 'solutions partner designation' identificeert partners met specifieke mogelijkheden en ervaringen op het gebied van oplossingen met een hoge klantvraag.



## Kies één of meer

Partners kunnen ervoor kiezen om één 'solutions partner designation' te verdienen, of meerdere, indien van toepassing.



## Mogelijkheden

Er zijn aanzienlijke mogelijkheden voor partners in deze nieuwe wereld van werk, of je nu services, software of apparaten bouwt en verkoopt.

# We introduceren een nieuwe, holistische 'Partner capability score'



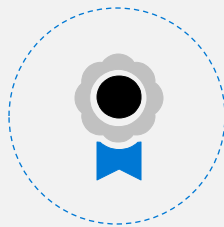
Partners hebben minimaal 70 van de mogelijke 100 punten nodig om een 'solutions partner designation' te verdienen.



Holistische kwalificaties meten de technische mogelijkheden van jouw organisatie, zodat je oplossingen die je hebt geleverd kunt demonstreren om klanten te helpen groeien.



Het nieuwe op telemetrie gebaseerde 'Partner capability score' model biedt je de flexibiliteit om jouw kennis, vaardigheden en ervaring aan te tonen.



Nieuwe badges om op te vallen in de markt met jouw expertises.

# Hoe krijg je een 'solutions partner designation'?

Elk gebied heeft een specifiek aantal mogelijke punten. Je hebt de flexibiliteit om je meer te concentreren op de ene categorie versus de andere, afhankelijk van welke passen bij jouw bedrijf.

Minimaal **70**  
punten behaald, met  
punten in elke  
categorie.

Er zijn totaal **100**  
punten mogelijk.



## 'Performance'

Deze categorie meet het aantal netto nieuwe klanten.



## 'Skilling'

Deze categorie toont jullie vaardigheden en expertise ('intermediate' en 'advanced certifications'.)



## 'Customer success'

Deze categorie meet de gebruiksgroei en het aantal geïmplementeerde oplossingen

Beheerders kunnen inloggen bij [Partner Center](#) om te zien hoe jouw organisatie zich ontwikkelt in de richting van een 'solutions partner designation'.

# 'Partner capability score': Afgestemd op de Microsoft Cloud

**70+ punten**

Met >0 punten voor elke statistiek voldoet aan de vereisten voor solutions partner

#

## Solutions partner for Business Applications

## Solutions partner for Modern Work

## Solutions partner for Security

## Solutions partner for Infrastructure, Data & AI and Digital & App Innovation (Azure)

### Performance

Netto nieuwe klanten >> 15pts

Netto nieuwe klanten >> 20pts

Netto nieuwe klanten >> 20pts

Netto nieuwe klanten >> 30pts

### Skilling

Intermediate Certs >> 20pts

Intermediate Certs >> 10pts

Intermediate Certs >> 40pts

Intermediate Certs >> 20pts

Advanced Certs >> 15pts

Advanced Certs >> 15pts

Advanced Certs >> 20pts

### Customer Success

Gebruikersgroei >> 30pts

Gebruikersgroei >> 30pts

Gebruikersgroei >> 20pts

Gebruikersgroei >> 20pts

Implementaties >> 20pts

Implementaties >> 25pts

Implementaties >> 20pts

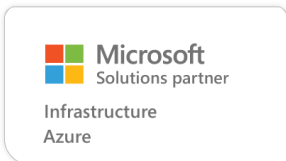
Implementaties >> 10pts



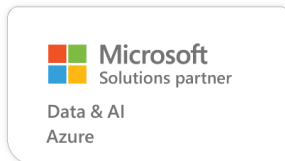
# Introductie van de 'solutions partner designations'



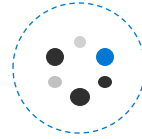
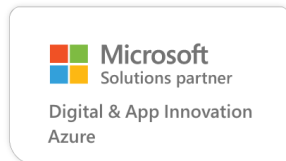
Solutions partner  
for Infrastructure  
(Azure)



Solutions partner  
for Data & AI  
(Azure)



Solutions partner  
for Digital & App  
Innovation (Azure)



Solutions partner  
for  
Modern Work



Solutions partner  
for  
Security



Solutions partner  
for Business  
Applications



\*Solutions partner  
for Microsoft  
Cloud



'Designations' die jouw ervaring en technische mogelijkheden erkennen.

**Toon** jouw vaardigheden en kennis en onderscheid jezelf van de concurrentie. Na het verkrijgen van een 'designation' is het mogelijk om jouw diepgaande technische expertise en ervaring verder aan te tonen door een specialisatie te verdienen ('specializations').

**Voordelen** afgestemd op jouw 'solutions partner designation' inclusief productvoordelen, go-to-market-diensten, co-sell status, training & sales materialen en badges om te helpen jouw expertise op de markt te brengen.

\*Partners die alle zes 'solutions partner designations' bereiken, ontvangen een Microsoft Cloud-badge.

# Competencies in relatie tot 'solutions partner designations'

## BESTAANDE COMPETENCIES

## SOLUTIONS PARTNER DESIGNATIONS

- Cloud Platform
- Data Center



Solutions partner for Infrastructure (Azure)



- App Integration
- Data Analytics
- Data Platform



Solutions partner for Data & AI (Azure)



- Application Development
- App Integration
- DevOps



Solutions partner for Digital & App Innovation (Azure)



- Cloud Productivity
- Collaboration
- Communications
- Messaging
- Small and Midmarket Cloud Solutions
- Windows and Devices



Solutions partner for Modern Work



- Enterprise Mobility Management
- Security



Solutions partner for Security



- Cloud Business Applications
- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Project Portfolio Management



Solutions partner for Business Applications



Specialisatie  
en  
expert  
programma's

# Voordelen van 'solutions partner designations'

Voordelen voor 'solutions partners' zijn vernieuwd om ervoor te zorgen dat ze effectief, nuttig en relevant zijn voor jouw organisatie. We investeren meer om jou te helpen met business development, het vergroten van het klantbereik en het uitbreiden van technische vaardigheden, enablement en ondersteuning.



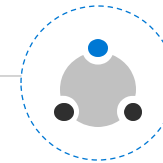
## Business development stimuleren

- Product benefits (voorheen IUR) zijn ontworpen specifiek voor de 'solutions partner designations', onder andere:
  - 'Azure bulk credits' voor jouw organisatie
  - Toegang tot ontwikkelomgevingen
  - Nieuwe cloudproduct-abonnementen die het meest relevant zijn in de markt



## Klantbereik vergroten

- Co-selling met Microsoft om jouw klantbereik uit te breiden
- Go-To-Market-diensten, assets en persoonlijk advies om je te helpen bij jouw marketingtraject
- Microsoft solutions provider titel om zo het bereik naar klanten te vergroten
- Badges om jouw capaciteiten te laten zien



## Uitbreiding van technische vaardigheden en enablement

- Persoonlijke hulp, uitgebreide cursussen en Microsoft-experts van wereldklasse om jouw kennis op te bouwen
- Technische presales- en implementatieservices om je te helpen oplossingen sneller te leveren
- Product (on-prem en cloud), platform en technische ondersteuning om je te helpen specifieke problemen op te lossen

Voor meer informatie over voordelen die specifiek zijn voor elke 'solutions partner designation', [klik hier](#).

# Belangrijke data

We begrijpen dat deze updates er voor kunnen zorgen dat je plannen moet aanpassen. We bieden je de tijd om meer te weten te komen over de nieuwe mogelijkheden en vereisten en een plan voor jouw organisatie te maken.

16 maart 2022

- Microsoft kondigt plan met de nieuwe 'solutions partner designations' aan.
- Partners kunnen de voortgang van het verdienen van een designation via Partner Center bekijken.
- Partners krijgen een termijn van zes maanden voordat de 'designations' beschikbaar zijn en bestaande competenties niet meer.

30 september 2022\*

- Laatste dag dat partners de legacy competenties kunnen vernieuwen. Bijbehorende badging is vanaf oktober niet meer geldig, maar partners kunnen hun bestaande voordelen behouden.

3 oktober 2022\*

- 'Solutions partner designations' zijn beschikbaar.
- Partners moeten voldoen aan de vereiste 'Partner capability score' om 'Solution partner designations' te verdienen.
- Er worden geen verdere competentieverlengingen verwerkt.
- De voordelen die verbonden zijn aan legacy-competenties blijven bestaan tot de volgende 'anniversary date' van de partners.

\*Alle data en vereisten kunnen worden gewijzigd.

# Meer informatie

[Training asset gallery](#)

[Microsoft partner blog](#)

[Partner capability score dashboard](#)



**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 Data & AI (Azure)**

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



**Solutions partner for Security**

[Solutions partner for  
Security overview page](#)



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

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



**Solutions partner  
for Business Applications**

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

## Nieuwe 'solutions partner designations'

Opties voor bestaande Microsoft-partners om over te stappen op de nieuwe 'solutions partner designations'.

We ontwikkelen ons partnerprogramma om aan de behoeften van de klant te voldoen en jouw bedrijf en ons partnerschap te laten groeien.

Nieuwe 'solutions partner designation' en bijgewerkte voordelen.

Geen wijziging van de bestaande anniversary data.

- Opties om je oude voordelen te behouden.
- Tijd om meer te leren en te beoordelen voor jouw organisatie.

### Komt je in aanmerking voor 'solutions partner designation(s)'?

Als jouw organisatie voldoet aan de criteria voor een 'solutions partner designation' na algemene beschikbaarheid (GA), door 70 punten of meer te verdienen:

- Partners krijgen de nieuwe designation tussen GA en de eerste anniversary datum als zij aan de eisen voldoen.
- Geen wijziging van de voordelen tot je eerste anniversary datum na GA.
- Ga naar de Logo Builder in het Partner Center en download jouw nieuwe klantgerichte badge.



### Doorgaan met de 'solutions partner designation(s)'

Na het voldoen aan alle vereisten voor jouw 'solutions partner designations', selecteer je een van de voordelenpakketen:

- Solutions partner benefits; OF
- Legacy benefits
- En betaal de bijbehorende jaarlijkse contributie.



#### Aankondiging

16 maart 2022



#### Algemene beschikbaarheid (GA)

3 oktober 2022



#### Eerste anniversary date na GA

Meer informatie over de nieuwe 'designations' en controleer je voortgang van het bereiken van een 'solutions partner designation' en bijbehorende voordelen in Partner Center.



Ga naar de Microsoft-partnerwebsite voor meer informatie:

[aka.ms/Solutionspartner.Overview](https://aka.ms/Solutionspartner.Overview)

### Kom je niet in aanmerking, en heb je meer tijd nodig?

Als jouw organisatie niet voldoet aan de criteria voor 'solutions partner designation' bij algemene beschikbaarheid (GA), 70 punten of meer:

- Geen wijziging van jouw voordelen tot je eerste anniversary datum na GA.
- Legacy competenties en bijbehorende badging zijn niet langer beschikbaar, maar partners kunnen ervoor kiezen om hun legacy competentievoordelen te behouden.
- Voldoe op elk moment na 3 oktober 2022 aan de eisen en verdien de 'solutions partner designation'.

### Kom je nog steeds niet in aanmerking?

Voor partners die niet voldoen aan de eisen voor een 'solutions partner designation', en een legacy-competentie hebben vernieuwd voor 30 september 2022, heb je de mogelijkheid om een vergoeding te blijven betalen (afgestemd op jouw legacy-competentievergoeding) en jouw legacy-voordelen te behouden.

Als je ervoor kiest om je oude voordelen niet aan te schaffen, heb je ook de mogelijkheid om Microsoft Action Pack aan te schaffen.

\*Beschikbaar tussen anniversary data met voordelenwijziging alleen beschikbaar op de anniversary datum.

\*\*Alleen beschikbaar op jouw anniversary datum.

\*\*\*Data kunnen worden gewijzigd.

