

## Крупный бизнес активно подключается к программе CSP через ActiveCloud

Тематика: **IT и телекоммуникации**  
**Корпоративные новости**

Дата публикации: 12.07.2021

г. Москва

Дата мероприятия /  
события: 12.07.2021

*ActiveCloud отмечает резкий всплеск интереса крупных корпоративных клиентов к программе Microsoft CSP.*

ActiveCloud отмечает резкий всплеск интереса крупных корпоративных клиентов к программе Microsoft CSP. Заказчики сегмента Enterprise, которые до недавнего времени предпочитали закупать лицензии у вендора напрямую, сегодня все чаще выбирают формат взаимодействия с вендором через сервисного провайдера. Эксперты ActiveCloud объясняют эту тенденцию общим ростом популярности облачных услуг.

Cloud Solution Program (CSP) - это программа, в рамках которой решения Microsoft приобретаются заказчиком через канал сервисного провайдера. В отличие от традиционной для крупного бизнеса программы Enterprise Agreement, в рамках которой компании чаще работают с решениями on-premise, CSP дает возможность строить облачную инфраструктуру, а также гибко управлять имеющимися мощностями, наращивая или сокращая их по мере необходимости.

“Облачные решения становятся все более востребованными у заказчиков сегмента Enterprise. Переход на новую модель построения ИТ-инфраструктуры позволяет бизнесу повысить гибкость, быстрее адаптироваться к внешним изменениям рынка или учитывать внутренние особенности работы компании. При этом, крупный бизнес, закупающий большое количество лицензий Microsoft, начал искать новый удобный формат взаимодействия с вендором. За рубежом интерес к программе CSP начал расти уже несколько лет назад, в Россию тренд пришел не так давно - первыми его подхватили организации сферы развлечений и компании, работающие онлайн. Стоит отметить, что при подключении к CSP сохраняется возможность заключения договора на долгосрочный период (например, с фиксацией условий на три года, что часто бывает удобно для крупных организаций), но в рамках этой программы клиент может не только докупать, но и сокращать мощности в нужный момент времени, что для многих оказывается выгоднее, чем просто зафиксировать договоренности”, - поделилась менеджер ActiveCloud по SaaS-продуктам Катерина Радюк.

ActiveCloud является доверительным партнером Microsoft, ежегодно подтверждая статус Gold Partner с компетенцией партнера по облачным технологиям Cloud Platform. Эксперты компании имеют высокий уровень экспертизы в построении облачной инфраструктуры на базе решений

Microsoft, могут помочь в комплексном решении стоящих перед заказчиком бизнес-задач, а также оказать необходимую техническую поддержку. Техподдержка провайдера является полностью русскоязычной и работает в едином часовом поясе, что означает возможность быстрого реагирования на запросы российских клиентов.

О компании:

ActiveCloud – ведущий поставщик облачных решений, ИТ-инфраструктуры и хостинга для более 50 000 клиентов в странах Восточной Европы и СНГ. Миссия ActiveCloud – привносить лучший опыт использования информационных технологий, создавая простые и удобные решения для бизнеса и для людей. Основное направление деятельности компании – предоставление облачной инфраструктуры для размещения корпоративных систем, приложений и сайтов; оказание услуг по аудиту и миграции в облако, информационной безопасности, проектированию и техническому сопровождению облачных решений. Подробнее: <https://www.activecloud.ru/company/>

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/135981/>