

אמינה ובטוחה, עתירת ביצועים וברמה ארגונית לבניית והרצת יישומים עסקיים קריטיים. הוא מספק גם תמורה ופרודוקטיביות מיידיים למשתמשים עסקיים ולמפתחים באמצעות שירותי ענן ארגוניים שימושיים משולבים, מאובטחים ועשירים במיוחד.

לשחרר את הפוטנציאל של הענן

מטרת אורקל לאפשר לשותפים לשחרר את הפוטנציאל של הענן. כך, החברה עוזרת לשותפים שלה לעמוד בדרישות של הלקוחות לפתרונות ענן פרטיים, ציבוריים והיברידיים. המערך המקיף, הכולל את חמש תוכניות שותפי ענן חדשות של אורקל, מספק לשותפים את האפשרות לבחור את הדרך בה הם מקדמים את העסקים שלהם בענן. הם יכולים לבנות עננים פרטיים, לספק שירותים תורמי ערך, למכור את הענן של אורקל או לפתח יישומי ענן חדשים. בכל מקרה, יש לה את התוכנית המתאימה לכל שותף כדי ליצור יותר הזדמנויות עסקיות ולספק תמורה גדולה יותר ללקוחות.

ההצעות החדשות לשותפים של אורקל בענן כוללות את Oracle Cloud Builder Specialization - הצעה המאפשרת לשותפים למתג עצמם כמומחים בתחום. ההצעה מספקת לשותפים שמוכרים ומגישים הצעות חומרה ותוכנה של אורקל, את המומחיות, הכלים וההכשרה להם הם זקוקים כדי להשיג התמחות מבוססת ענן. עם התמחות זו שותפים יכולים לבדל את השירותים שהם מעניקים בשוק ולהציג לראווה את מומחיותם ללקוחות בהתבסס על יכולות בניין הענן הפרטי שלהם. אורקל הציגה ממצאים מעניינים לשותפים המראים ששותפים מתמחים משיגים אחוזים גבוהים יותר של הגשת הצעות וגם סגירת מכירות. שותפים מתמחים מצליחים לדברי החברה להגיש 54% יותר הצעות וגם סוגרים יותר ב-55% לעומת אלה שאינם מתמחים. כיום, לאורקל יש מעל 5,400 שותפים מתמחים בעולם וכ-21,000 התמחויות. יש לה 15 שותפי הלוטם מתמחים המייצרים מעל 40 מיליון דולרים מכירות חוזרות בשנה.

עוד כוללות ההצעות החדשות של Oracle Cloud Referral Program. באמצעות תוכנית

זו כל אחד מ-25,000 החברים ברשת השותפים של אורקל יכול לקבל עמלות עבור הפניית עסקאות המבוססות על הענן של אורקל לאורקל בעצמה.

בנוסף, ישנן ההצעות Oracle Cloud Specialization Featuring RapidStart - ההתמחות ב-RapidStart, שנוצרה בחיבור עם קבוצות הפיתוח והיינוץ באורקל, מאפשרת לשותפים לספק הצעות יישום המתאימות לתחומי פעילותם, כדי להביא את הלקוחות למצב תפעולי מהיר בענן של אורקל תוך התבססות על מתודולוגיות ונהגים מוכחים; Oracle Cloud Resale Program, שותפים מומחים שיעמדו בדרישות יקבלו את ההזדמנות למכור את שירותי הענן של אורקל, וליצור תזרים הכנסות חדשות ומשמעותיות לאורך מחזור החיים של מנויי לקוחותיהם לענן של אורקל.

* הכותב היה אורח אורקל

ממוש דרך שותפיה, אך בשיעור נמוך יותר מול מתחריה - בעיקר מיקרוסופט וסיילספורס, שכמעט כל הכנסותיהם מקורם בשותפים. כשספק בכיר בתעשייה מציב את עצמו מול כל המתחרים הענקיים בתוכנה, כמו אמזון, גוגל, סאפ ומיקרוסופט, וגם מול ספקי העננים עצמם יבמ-HP - הוא חייב לחזק את הקשר עם השותפים. הדרך היחידה המניעה שותפים לפעולה ולבחור באורקל ולא במתחריה היא כמובן דרך הכיס. כלומר, להראות להם שכאשר יאמצו את ההצעות שלה לשיווק פתרונות הענן שלה מכל סוג, הם ירוויחו יותר. שכן השותפים אינם



"השותפים הגלובליים הענקיים של אורקל" גם יבמ מתחרתה הגדולה בחומרה ובתוכנה. 3 חברות, שילוב מערכות הודיות גלובליות: טאטה, אינפוסיס וויפרו; 3 חברות יעוץ ושילוב מערכות בינלאומיות: PwC, דלויט ואקסנצ'ר; שתי חברות יפניות: היטאצ'י ופוג'יטסו; חברת שילוב מערכות אמריקאית ותיקה CSC ואחת צרפתית גלובלית Capgemini. נעדרת: HP - פעם שותפה ראשית, היום מתחרה ביחסים רעועים



מארק הרד מוכתר כ-"אורקל" של ערוץ השותפים בגיליון נובמבר האחרון של מגזין ההפצה הגדול בעולם CRN

משתמשים בפתרונות, הם לא הלקוח הסופי, אלא מוכרים אותם הלאה. אורקל ניצלה את הנוכחות של יותר מ-5,000 משותפיה בכנס כדי להציג את המערך החדש והמקיף של תוכניות, המאפשרות להגברת את פעילותם ורווחיהם בפתרונות הענן שלה. תוכניות ומשאבים אלו עוזרים לשותפים לקצר את הזמן לשוק, ולספק תמורה גדולה יותר ללקוחות עם שירותים ופתרונות חדשים מבוססי ענן.

עוד מציגה אורקל את הענן שלה כשובר את מסגרות הענן המסורתיות ואת מאגרי התהליכים העסקיים. כך, הענן מספק מערך רחב של שירותים משולבים עם גישה לפלטפורמה, יישומים והשירותים החברתיים של אורקל - והכל על בסיס תשלום לפי מנוי. לדברי מארק הרד, הענן של אורקל, עם העוצמה של Oracle Exadata Database Machine ו-Oracle Exalogic Elastic Cloud-1, מספק ללקוחות ולשותפים פלטפורמה