Rapport InsightCloud® Marketplace Hub



Introduction

Ce document met en lumière les avantages pour nos clients qui utilisent les Marketplaces AWS et Azure via l'InsightCloud® Marketplace Hub. Le Hub est une solution unifiée qui offre un point d'accès unique aux Marketplaces AWS et Azure, tout en mettant en avant les avantages des offres privées des partenaires (Channel Partner Private Offers) sur les deux plateformes. Il fournit un aperçu d'AWS, d'Azure et d'Insight, explique les bénéfices de l'utilisation de l'InsightCloud Marketplace Hub et inclut des questions clés pour recueillir les informations nécessaires à la création d'un rapport personnalisé.

Explorez les différentes solutions Cloud et Insight

Focus sur : AWS, Azure et Insight

Amazon Web Services (AWS) et Microsoft Azure sont l es plateformes cloud leaders, offrant un large éventail de services. Elles permettent aux organisations de monter en puissance rapidement, de réduire leurs coûts et de stimuler l'innovation, grâce à un ensemble complet de solutions pour développer des applications dans le cloud.

Insight est un fournisseur mondial de solutions technologiques qui accompagne les entreprises dans leur transformation digitale. En tant que Global partner AWS et Azure, Insight propose une gamme de services et de solutions disponibles sur les Marketplaces AWS et Azure.

L'InsightCloud® Marketplace Hub est notre solution pour faciliter l'accès des clients à notre expertise au sein de ces deux écosystèmes cloud.

Insight possède des compétences reconnues sur les deux marketplaces, attestant de notre capacité à aider les clients à trouver, acheter, déployer et gérer des logiciels compatibles à AWS et à Azure. Notre expertise couvre la stratégie cloud, la migration, la sécurité, la gestion des données et le développement applicatif, permettant aux clients de naviguer dans la complexité de l'adoption du cloud et d'optimiser leurs investissements sur ces plateformes.

Insight

InsightCloud® Marketplace Hub : les avantages

InsightCloud® Marketplace Hub centralise le processus d'approvisionnement des offres privées partenaires (CPPO) et des offres privées multipartites (MPO) sur les Marketplaces AWS et Azure. Cette approche présente de nombreux avantages :

- **Tarification et conditions personnalisées :** Le Hub permet à Insight d'adapter les prix et les conditions contractuelles des offres privées afin de répondre à vos besoins spécifiques sur chaque plateforme, optimisant ainsi les coûts.
- **Réductions partenaires :** Insight peut tirer parti de son statut de partenaire et des niveaux de remise négociés avec de nombreux ISV sur les deux marketplaces.
- **Crédits plateforme :** Le Hub facilite la demande de crédits auprès d'AWS et d'Azure, au cas par cas, pour encourager les transactions.
- **Approvisionnement simplifié :** Les clients peuvent acheter les services Insight ainsi que des solutions tierces via le Hub, simplifiant le processus d'achat et exploitant les accords cloud existants sur chaque plateforme.
- **Facturation consolidée :** Le Hub permet une facturation consolidée, en regroupant les coûts des services Insight dans votre facture AWS ou Azure pour une vue unique des dépenses sur chaque plateforme.
- **Engagements de dépenses cross-plateformes :** Les achats réalisés via le Hub sur les marketplaces sont généralement pris en compte dans vos engagements AWS et/ou Azure, ce qui optimise leur valeur. Une partie de l'engagement peut être imputée aux transactions marketplace, tant que le produit est « déployé sur la plateforme cloud »

InsightCloud® Marketplace Hub, associé aux capacités cross-plateformes d'Insight, offre une approche simplifiée et unifiée pour l'acquisition de solutions cloud, de logiciels, de SaaS et de services professionnels, en combinant la puissance d'AWS et d'Azure avec l'expertise sur mesure d'un partenaire de confiance.



Insight

Questions des clients concernant la génération de rapports

Pour permettre la création d'un rapport personnalisé, veuillez répondre aux questions suivantes :

1. Effectuez-vous vos achats de logiciels via AWS Marketplace, Azure Marketplace ou les deux ?

2. Quels sont les objectifs et défis clés de votre organisation en matière d'adoption ou d'optimisation du cloud, qui pourraient être adressés via l'InsightCloud® Marketplace Hub ? (ex. : simplification du processus d'approvisionnement des services cloud, tarification personnalisée pour un projet spécifique, consolidation de la facturation ou alignement des achats avec les engagements de dépenses cloud existants).

3. Quels services ou solutions d'éditeurs tiers utilisez-vous ou envisagez-vous d'adopter, et que vous souhaiteriez acheter via l'InsightCloud® Marketplace Hub ? (ex. : logiciels spécifiques, solutions SaaS ou services professionnels proposés par Insight).

4. Quel est le processus actuel de votre organisation pour l'approvisionnement et la gestion des solutions cloud sur AWS et Azure, et comment voyez-vous l'InsightCloud® Marketplace Hub améliorer ce processus ? (ex. : workflows d'approvisionnement actuels, difficultés liées à la gestion des fournisseurs, besoin de facturation consolidée).

5. Dans quels domaines de votre parcours cloud avez-vous besoin de l'accompagnement d'Insight, et comment ces services devraient-ils être fournis ou acquis via l'InsightCloud® Marketplace Hub ?(ex. : stratégie de migration, mise en œuvre, gestion continue, sécurité, analyse des données, développement applicatif, et exigences associées en matière de niveaux de service).

6. Quel est votre modèle d'engagement souhaité pour collaborer avec Insight via l'InsightCloud® Marketplace Hub ? (ex. : conseil basé sur un projet avec une offre privée à prix fixe, services managés continus avec une offre privée récurrente, ou une combinaison des deux).