

Les Partenariats dans le Cloud Ce qui change ? Comment les réussir ?

- ❖ Vous êtes **éditeurs de logiciels** en mode SaaS ou avez un projet de développement SaaS
Qu'allez-vous dire à vos partenaires traditionnels ? Est-il nécessaire de recruter d'autres types de partenaires ? Quel ROI leurs proposer ?
- ❖ Vous êtes **intégrateur ou revendeur de logiciels**
Quel modèle / quel offreur vous permettra d'accroître votre marge ?
- ❖ Vous êtes **grossiste**.
Dans le Cloud, allez-vous toujours recruter les mêmes partenaires ? Quels nouveaux services allez-vous devoir leur proposer ?
- ❖ Vous êtes **'Managed Services Provider'**, avec ou sans data center.
Avec quels partenaires technologiques allez-vous construire vos offres ? Comment développer votre réseau de revendeurs ?

Si vous vous posez régulièrement ces questions, alors venez assister au **Petit Déjeuner d'A2Partner le 27 janvier de 8h30 à 10h30**, dans les nouveaux locaux de Microsoft à Issy les Moulinaux.

Venez découvrir le business model SaaS de Microsoft et au travers de témoignages de leurs partenaires, vous comprendrez les bénéfices du Cloud !
Nos spécialistes vous présenteront des offres adaptées vous permettant de répondre aux questions essentielles sur le choix et le recrutement de vos partenaires en mode SaaS, sur le ROI à leur présenter, et la nouvelle façon de fonctionner avec eux.

Que vous soyez directement ou indirectement impliqués dans la stratégie partenaires de votre entreprise ou dans le management de ses partenaires, ce petit déjeuner est fait pour vous.

[N'hésitez pas vous inscrire en cliquant ici ou par retour de mail](#)

A2Partner

Tour Areva, 1 place de la Coupole
92084 Paris La Défense
01 55 62 06 79
www.a2partner.com

***voir plan d'accès ci-joint**

Microsoft France, 39 quai du Président Roosevelt, 92130 Issy-les-Moulinaux
<http://www.microsoft.com/france/core/plan-acces-microsoft-france.aspx>

A2Partner est une société de conseil spécialisée dans les Alliances, le Channel et le Business Development. A2Partner aide ses clients du monde des Technologies de l'Information et des Télécoms à choisir, optimiser, organiser leurs partenariats, afin d'augmenter leurs parts de marché.

IMPORTANT : si vous ne souhaitez pas recevoir ce type de mail, merci de faire un renvoi avec pour titre « remove ». Vous serez alors automatiquement enlevé de notre liste de diffusion (Newsletters, invitation aux petits déjeuners, participation aux études spécifiques, réception de Livres Blancs....)