

Active 24 i s partnery

RICHARD VOIGTS

Active 24 je trochu zvláštní firmou. Patří mezi největší české poskytovatele webhostingových služeb, serverových řešení a registrátory domén. Prodává i přes partnery. Zeptali jsme se jejího jednatele Petra Šmídy, jak na to jde.

Co tvoří základ vaší nabídky a jak se v ní zúčastňují vaši partneři?

Nabízíme kompletní služby potřebné pro profesionální prezentaci na internetu soukromým osobám, drobným živnostníkům i firmám. Při oslovování koncových zákazníků spolupracujeme s externisty zapojenými do našeho partnerského a dealerského programu (viz *spoluprace.active24.cz*). Řada vlastníků webových stránek si je nevytváří sama, ale nechává si je vytvořit někým na zakázku. Právě takovíto „subdodavatelé“ jsou pro nás typickým dealerem nebo partnerem. V případě dealera poskytujeme služby přímo koncovému zákazníkovi a dealer získává provizi. V případě partnera se zákazníkem komunikuje pouze partner, který u Active 24 nakupuje služby s partnerskou slevou a prodává dál za ceny, které určuje sám.

Začněme doménami. Doména je nejen adresou, ale také identitou firmy nebo projektu v online světě, kde je čím dál těžší najít originální název, natož najít doménu, která je volná. Active 24 nabízí výběr z 52 doménových koncovek, které začínají již na 160 korunách bez DPH/rok. S výběrem názvu domény pomáhá náš portál *www.domeny.cz*.

Webhosting – Active 24 poskytuje prostor na vysoce dostupném serveru připojeném do páteřní sítě internetu a tím i přístupy k FTP, databázím a e-mailům. Nejméně náročné webové aplikace lze hostovat od 19 korun bez DPH/měsíc. Pokud má zákazník více webových stránek, může využít našich multihostingových balíčků a za jednu cenu hostovat až 10 samostatných domén.

Virtuální managed server (VMS) – jde o vyšší kategorie hostingů, tj. o řešení vytvořené na vyhrazené části fyzického serveru s garantovanou kapacitou stroje – CPU, RAM a diskový prostor.

Virtuální privátní servery – jsou vhodné pro ty, kdo preferují technicky nezávislou správu serveru. My provedeme základní instalaci operačního systému, zajistíme konektivitu a ostatní je v rukou klienta.

Aplikační servery – umožňují bezpečně a výhodně hostovat ERP aplikace typu Abra, Pohoda nebo Money.

Fyzické managed (řízené) servery – jde o nejvyšší formu hostingů. Active 24 spravuje celé servery a využívá je jediný zákazník. Příkladem takových projektů hostovaných u Active 24 jsou portály *zájezdy.cz* nebo *ihned.cz*.

Weby, e-shopy, e-mailová řešení – redakční systémy pro snadné vytvoření webu, elektronického obchodu, hostingů pro e-maily nebo SSL certifikáty (*www.ca.cz*) pro zajištění bezpečného přenosu dat s webovými stránkami zákazníků.

Kde všude může na vašem řešení partner vydělat peníze a jak?

Provize dealerů a slevy partnerů se u Active 24 pohybují v řádech desítek procent podle výše obrátu. V případě partnerů je to navíc sám partner, který určuje koncovou cenu. Často se pak logicky stává, že koncový zákazník platí partnerovi za celý balík jeho služeb, včetně tvorby www stránek, a tam je velký potenciál.

Služby poskytované Active 24 mají pravidelné (nejčastěji roční) obnovovací poplatky. Dealeři i partneři mají provizi, resp. slevy i z těchto obnov. Navíc partneři, kteří s námi úzce spolupracují, často doporučujeme našim klientům. Další možnosti výdělků se nabízejí při jednání s výrobcem o dalších variantách služeb, které lze efektivně hostovat a které mohou koncovým zákazníkům přinášet hodnotu v kontextu našich stávajících služeb.

Jaký typ partnera se hodí pro nasazování vašich služeb?

Prostor pro spolupráci je otevřený velmi široké škále osob a firem. Příkladem může být šikovný student nebo maminka na mateřské, kteří z našich redakčních systémů dokážou vytvořit webové stránky pro své drobné klienty. Pochopitelně to jsou hlavně webdesignerské firmy nebo marketingové agentury.

Co všechno musí partner udělat pro to, aby vaše technologie mohl prodávat a nasazovat?

Stačí se online zaregistrovat do našeho partnerského programu. Existují tři úrovně – Silver, Gold a Platinum, s výhodami podle velikosti obrátu. Vše je otázkou několika hodin a partner může ihned nakupovat služby se slevou.

Odměňujete i ty partneři, kteří „jen“ ohlásí obchodní případ, ale sami tyto služby (technologie) neprovozují, protože jdou mimo jejich záběr?

Ano, právě těm je určen náš dealerský program. Dealer doporučí naše služby koncovému zákazníkovi, a pokud se zákazník pro naše služby rozhodne, vyplatíme dealerovi provizi. Výhodou našeho programu je, že dealer získá



Petr Šmída, jednatel Active 24

provizi i v případě, když zákazník další rok službu obnoví.

Hledáte nové partneři? Máte partnerský program? Na koho by se měl případný nový partner ve vaší firmě obrátit?

Nové partneři samozřejmě hledáme. Snažíme se oslovit každého, kdo má něco společného s webdesignem nebo implementací webových aplikací. Každému můžeme nabídnout to, co zapadne do jeho konceptu. V případě zájmu stačí napsat e-mail na *partner@active24.cz* nebo zavolat na +420 234 262 044, kde se zájemci dozvědí více.

Jakou roli přisuzujete vašim partnerům v cloudu?

Ačkoliv to čtenáře možná překvapí, tzv. „v cloudu“ je ze své podstaty většina našich služeb, a to po celou dobu naší existence. Takže u nás nic nového pod sluncem a prostor pro partneři tu samozřejmě je a bude. Pokud ale narážíte na to, jak např. Microsoft začal prodávat svoje služby v cloudu (Office 365) přímo koncovým zákazníkům a nikoliv přes svoje tradiční partneři, tak žádné změny neplánujeme. Svoje služby prodáváme jak přímo, tak přes partneři, a oba prodejní kanály máme v úmyslu do budoucna rozvíjet.

Co pro vás znamená prezentace vaší společnosti v Reseller Magazinu?

Jde o vynikající možnost prezentovat náš partnerský a dealerský program přesně vymezené cílové skupině, která se zabývá prodejem IT řešení. Je to příležitost dát o naší firmě vědět subjektům, které o nás možná dosud neslyšeli nebo nevěděli, jak s námi mohou spolupracovat. ■