

Панель мониторинга облачных служб Майкрософт для партнеров: вопросы и ответы

У вас возникли вопросы о новой панели мониторинга облачных служб для партнеров? Тут вы найдете ответы.

Здесь рассматриваются часто задаваемые вопросы о пробных периодах, ценах, подписках клиентов и сроках их действия, возможностях развертывания и многом другом.

Разделы

[Вопрос 1. Что такое панель мониторинга?](#)

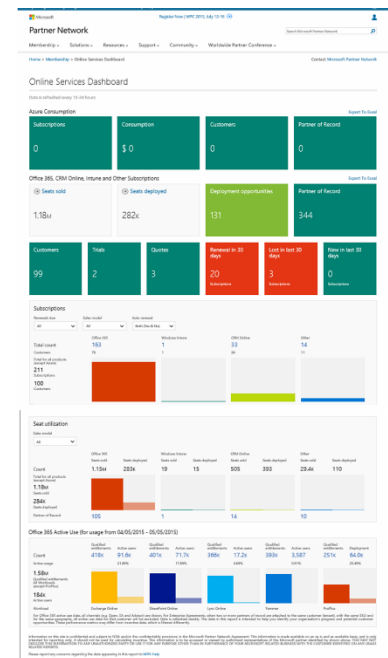
[Вопрос 1. Что такое панель мониторинга?](#)

Вопрос 1. Что такое панель мониторинга?

Ответ. Панель мониторинга облачных служб Майкрософт для партнеров

— это единая точка доступа к информации о подписках на облачные службы, включая границы пробных периодов, данные о потреблении служб пользователями и цены. Эта информация предназначена для наших торговых посредников и распространителей. Панель мониторинга позволяет упорядочить данные о подписках клиентов по различным критериям: по продуктам, по тарифным планам, по модели продаж или по состоянию активации. В последней версии также доступны данные по использованию Office 365 и Azure.

При отображении особо выделяются подписки, которые скоро истекут, а также возможности развертывания, что позволяет партнерам заблаговременно связаться со своими клиентами и предложить дальнейшие действия. Этот инструмент также удобен для просмотра зарегистрированных партнеров, связанных с каждой подпиской.



Вопрос 2. В чем отличия этого решения от других средств создания отчетов?

Ответ. Эта панель мониторинга включает различные облачные продукты Майкрософт, такие как Azure, Office 365, Intune и CRM Online. Это единственный инструмент, который предоставляет актуальные данные о состоянии подписок клиентов в течение всего жизненного цикла партнеров, включая данные о статусе зарегистрированных партнеров. На панели мониторинга партнеры могут просматривать информацию о потреблении облачных ресурсов по каждому клиенту.

Вопрос 3. Какую информацию предоставляет панель мониторинга?

Ответ. Панель мониторинга предоставляет торговым посредникам и распространителям данные о состоянии подписок тех клиентов, для которых они являются зарегистрированными партнерами. В настоящее время также выводятся сведения об активном использовании Office 365 и о прибыли от потребления ресурсов Azure.

Вопрос 4. В чем разница между панелью мониторинга облачных служб для партнеров и центром администрирования Office 365 для партнеров?

Ответ. Панель мониторинга облачных служб предоставляет партнерам информацию о состоянии подписок клиентов не только для Office 365, но и для Azure, Intune и CRM Online. Центр администрирования Office 365 позволяет партнерам отслеживать состояние подписок и запросы на обслуживание по каждому клиенту, но только для Office 365. Ссылка на центр администрирования Office 365 для партнеров есть в разделе «Полезные ссылки» панели мониторинга облачных служб. Обратите внимание, что центр администрирования Office 365 для партнеров работает на другой платформе. Щелкнув ссылку на него, вы выйдете из панели мониторинга и попадете на платформу центра администрирования Office 365, где вам потребуется снова войти в систему.

Вопрос 5. Как получить доступ к панели мониторинга облачных служб для партнеров?

Ответ. Вот ссылка на этот ресурс:

<https://mspartner.microsoft.com/ru/ru/Pages/Membership/Reports/OnlineServicesDashboard.aspx>

Вопрос 6. Почему я вижу не всех своих клиентов?

Ответ. Доступные для просмотра данные относятся только к зарегистрированным партнерам. Другими словами, если вы торговый посредник, то на панели мониторинга вы сможете увидеть данные только о тех клиентах, которые выбрали вас в качестве зарегистрированного партнера, и об их подписках.

Вопрос 7. Почему я вижу не всех своих торговых посредников?

Ответ. Если вы распространитель, то для просмотра своих торговых посредников на панели мониторинга вы должны иметь статус партнера Channel Developer. Этот статус назначается в программе Channel Developer.

Вопрос 8. Как экспортировать все данные о подписках?

Ответ. В правом верхнем углу каждой страницы находится ссылка «Экспортировать в Excel». Экспортировать можно данные с текущей страницы, данные о конкретных параметрах подписки либо данные обо всех подписках.

Вопрос 9. Что произойдет, если наша компания перестанет быть зарегистрированным партнером для какого-то клиента?

Ответ. Если клиент отменит выбор торгового посредника в качестве своего зарегистрированного партнера, этот посредник увидит, что больше не является таковым для данного клиента, и более не будет получать данные об этом клиенте и его подписке. Обратите внимание: мы лишь уведомляем о решении клиента, но не располагаем сведениями о причинах, в силу которых оно было принято. Получив уведомление, торговый посредник может сам выяснить причины отказа клиента.

Вопрос 10. Чем определяется перечень торговых посредников, которые отображаются у распространителя?

Ответ. Для просмотра своих торговых посредников на этой панели мониторинга распространитель должен иметь статус партнера Channel Developer. Этот статус назначается в программе Channel Developer.

Вопрос 11. В чем разница между отчетом о клиентах и отчетом о зарегистрированных партнерах?

Ответ. Отчет о зарегистрированных партнерах включает данные о пробных периодах и подписках, для которых статус зарегистрированного партнера был изменен клиентом.

Вопрос 12. Мне казалось, что в новой панели мониторинга будут данные о выручке, но их нет. Будет ли это реализовано в следующей версии?

Ответ. Да, это запланировано на следующую версию. Сейчас мы определяем наилучший способ отображения таких данных в соответствии с ожиданиями партнеров.

Вопрос 13. Почему на панели мониторинга не отображаются данные об использовании рабочих мест клиентом?

Ответ. Убедитесь, что этот клиент назначил вашу компанию в качестве зарегистрированного партнера. Для Office 365 и Microsoft Dynamics CRM Online клиенты могут сделать это с помощью клиентского портала Office, а для Windows Intune и EMS — с помощью портала учетной записи Intune. Подписчикам Azure эта функция доступна на портале учетной записи Azure.

Вопрос 14. Мы попросили клиента назначить нашу компанию зарегистрированным партнером, но клиента беспокоит, что корпорация Майкрософт передаст нашей компании данные об их подписке и их контактные данные. Какую именно информацию о клиенте мы сможем просматривать, став зарегистрированным партнером этого клиента?

Ответ. Зарегистрированный партнер клиента сможет просмотреть на панели мониторинга следующую информацию:

- Идентификатор клиента и наименование клиента.
- Данные о потреблении ресурсов Azure клиентом, в том числе:
 - идентификатор подписки, имя и основные параметры подписки (дата начала, дата окончания и т. п.);
 - ежемесячные расходы на подписку (в долларах); ○ даты назначения и отмены назначения зарегистрированного партнера.
- Данные об использовании рабочих мест клиента, в том числе:
 - идентификатор подписки, имя и основные параметры подписки (дата начала, дата окончания и т. п.);
 - данные об использовании рабочих мест (сколько рабочих мест продано, сколько развернуто).
- Данные об активности использования Office 365:
 - такие параметры, как квалифицированные права и уникальные активные пользователи.

Вопрос 15. Как определяются «активные пользователи» Office 365?

Ответ. Количество активных пользователей (активных прав) — это количество уникальных пользователей по каждой рабочей нагрузке, которые предприняли намеренные действия в рамках данной нагрузки в течение прошедших 28 дней. К намеренным действиям относятся, в частности, отправка и пересылка электронных писем или ответы на электронные письма с помощью Exchange Online; передача или загрузка файла; создание или редактирование сайта с помощью SharePoint Online; участие в обмене мгновенными сообщениями или в разговоре с помощью Skype для бизнеса; публикация или ответ на публикацию в Yammer.

Вопрос 16. Что означает понятие «квалифицированное право» в разделе данных об активности использования Office 365?

Ответ. Право — это доступная пользователю возможность выполнять действия в рамках данной рабочей нагрузки. Количество прав для каждого SKU равняется произведению количества приобретенных рабочих мест на количество рабочих нагрузок в этом SKU. Квалифицированные права — это подмножество прав, включающее определенные (как правило, платные) права.