

## visionapp Service Delivery Platform - Version 4.5

Mit dem Release 4.5 der visionapp Service Delivery Platform kommen SaaS-Partner und Kunden in den Genuss weiterer Funktionalitäten und Services, welche in diesem Dokument kurz beschrieben werden.

### 1. Delegierte Verwaltung für Kunden

Mit der *delegierten Verwaltung* können Reseller-Partner noch flexibler auf individuelle Anforderungen von Kunden reagieren. Dies gilt z.B. für die Verwaltung von Kunden, gebuchten Anwendungen und Diensten, wenn

1. Reseller Software-as-a-Service verkaufen wollen, aber nicht über ausreichend Personal verfügen, um die Kunden effektiv zu verwalten oder
2. Kunden sich selbst verwalten wollen, um schneller individuelle Anpassungen vornehmen zu können oder Servicekosten sparen möchten.

Die delegierte Verwaltung wird in zwei Abstufungen angeboten:

#### ***Eingeschränkte delegierte Verwaltung***

Mit der *eingeschränkten Verwaltung* können Administratoren des Kunden Einsicht in die gebuchten Produkte sowie Stammdaten der jeweiligen Benutzer bekommen.

Möchte der Partner eigene Preise für die jeweiligen Kunden hinterlegen, können diese unter *Artikelverwaltung Kunde* auf Kundenebene oder unter *Reseller-Admins/Artikelverwaltung Reseller* kundenübergreifend angepasst werden.

Weiterhin können die folgenden kostenlosen Aktionen durchgeführt werden:

- Kennwörter der Benutzer zurücksetzen
- E-Mail-Verteiler einrichten, wenn Hosted Exchange für diesen Kunden gebucht wurde

#### ***Komplette delegierte Verwaltung***

Mit der *kompletten Verwaltung* haben die als Administrator berechtigten Benutzer der Kunden die Möglichkeit, eigenständig alle kostenpflichtigen Aktionen, wie z.B. Anwendungen für Benutzer buchen, selbst durchführen zu können.

Selbstverständlich können Reseller-Partner auch bei der *kompletten Verwaltung* individuelle Preise pro Kunde hinterlegen.

## 2. Individuelle Preis- und Artikelverwaltung

Reseller-Partner haben mit dem neuen Release 4.5 die Möglichkeit eigene Verkaufspreise für Ihre Kunden zu hinterlegen. Die individuellen Preise des Resellers können sowohl kundenübergreifend als auch pro Kunden einzeln hinterlegt werden.

SaaS Solution Platinum Partner (White Label) haben darüber hinaus die Möglichkeit auch Artikel Informationen individuell anzupassen.

Diese werden in der Selbstverwaltung (SelfService) des Kunden angezeigt, wenn die eingeschränkte oder komplette Verwaltung an einen Administrator des Kunden delegiert wurde.

Informationen zu den einzelnen Produkten des SaaS-Portals sind standardmäßig in Form von Produktdatenblättern im PDF-Format hinterlegt. SaaS Solution Platinum Partner können die individuelle Produktbeschreibungen für ihre Kunden wie folgt individuell anpassen:

- 1) **Kurzbeschreibung:** Anpassung der Kurzbeschreibung innerhalb seines Verwaltungsbereiches (z.B. Hosted Exchange 2 GB)
- 2) **PDF-Dokument:** Link auf ein beim Partner gehostetes PDF-Dokument, auf welches durch ein PDF-Symbol hinter der Artikelbezeichnung hingewiesen wird
- 3) **Weblink:** URL auf eine bestimmte Website (z.B. die des Partners), auf der sich eine individuelle Artikelbeschreibung befindet
- 4) **HTML Popup:** Link auf eine HTML-Datei, die als Popup geöffnet wird

Möglichkeit eins können Platinum-Partner jederzeit ohne zusätzliche Ressourcen nutzen. Die Möglichkeiten zwei bis vier erfordern das Ablegen von Dokumenten und Inhalten auf dem eigenen Webserver des Partners.

## 3. Partner-Reports zum Download

Reseller-Partner können ab sofort in Ihrem Verwaltungsbereich (Reseller Control Panel, kurz RCP) PDF-Reports unter dem Reiter *Reporting* herunterladen. Die Reports werden für den laufenden Monat jede Nacht aktualisiert. Der Report des letzten Tages eines Monats bleibt als Abschlussreport des jeweiligen Monats für 12 Monate verfügbar.

## 4. Zeitgesteuerte Abbuchung von Artikeln

Ab sofort werden abbestellte, benutzerbezogene Artikel erst zum Monatsende aus dem Anwendungsportfolio des Kunden entfernt. Somit erhöht sich der Administrationskomfort für Partner, da diese die Kündigungen jederzeit im laufenden Monat durchführen können. Die Kunden können die Anwendungen jedoch ohne Einschränkung noch im vollen Umfang bis zum Monatsende nutzen.

Umbuchungen innerhalb einer Produktgruppe (z.B. Exchange) auf eine andere Produktvariante mit einem höheren oder niedrigeren Preis werden sofort durchgeführt.

## **5. Mehr Komfort mit PDF-Formulare für Domänenwechsel**

Auch die Handhabung der PDF-Formulare für Domänenumzug oder -umstellung ist vereinfacht worden. Die jeweils nötigen Daten können nun direkt online im PDF-Formular eingetragen und anschließend ausgedruckt werden. Die positiven Folgen sind Zeitersparnis beim Ausfüllen und eine bessere Lesbarkeit.

## **6. Optimierte Artikelauswahl**

Das Layout der Artikellisten ist optimiert und umgestaltet worden. Einzelne Themenblöcke können jetzt schnell auf- und zugeklappt werden, um die Übersichtlichkeit zu verbessern.

Zusätzlich zu ihren Einkaufspreisen sehen Reseller-Partner nun im RCP auch die Verkaufspreise, welche, wie oben beschrieben, für alle Kunden oder dediziert angepasst werden können. Werden durch die Partner keine eigenen Preise hinterlegt, werden die unverbindlichen Preisempfehlungen angezeigt.

Alle hier beschriebenen Funktionalitäten stehen ab dem 1. Juni ohne zusätzliche Kosten automatisch zur Verfügung. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an unsere SaaS-Spezialisten unter Tel. 089 / 4208 - 1611 oder per Mail an [vivio@ingrammicro.de](mailto:vivio@ingrammicro.de).