

Azure Acceleration League

Mehr Endkunden für die Azure Cloud
und für neue Azure Services begeistern



Was ist die Azure Acceleration League?

Die Azure Acceleration League ist ein Wettbewerb zwischen teilnehmenden Ingram Micro Partnern, welche über einen Zeitraum von 9 Monaten (vom 1. September 2024 bis 31. Mai 2025) von Ingram Micro vielfältig dabei unterstützt werden, neue Endkunden für die Azure Cloud zu gewinnen sowie Bestandskunden für neue Azure Services zu begeistern.

Alle teilnehmenden Partner erhalten für jeden neuen Endkunden die Azure Consumption **im ersten Monat kostenfrei**. Darüber hinaus sind in den Azure Services Groups „Security“, „Databases“ und „Analytics & AI“ neu gebuchte Azure Services **zwei Monate kostenfrei**.

Außerdem erhalten die teilnehmenden Partner in Abhängigkeit von erfüllten Challenges „Challenge Punkte“ gutgeschrieben deren Euro-Gegenwert er bei der Buchung von Trainings im [Trainingsportal von Ingram Micro](#) einlösen kann.

Ein teilnehmender Partner kann bis zu 100.000 Euro finanzielle Benefits bekommen.

Nach Ende der Azure Acceleration League werden die erstplatzierten Partner von Ingram Micro besonders ausgezeichnet.

Die Teilnahme ist kostenfrei für Ingram Micro Partner. Einzige Voraussetzung ist die Nutzung von Xvantage von Ingram Micro.



Partner profitieren finanziell von bis zu **100.000 Euro**

- 1. Einen Monat Azure Services kostenlos bei jedem neuen Endkunden**
 - ⇒ bis zu 10.000 Euro pro neuen Endkunden
 - ⇒ bis zu 30.000 Euro für jeden teilnehmenden Partner
- 2. Zwei Monate Azure Services kostenlos für neu gebuchte Azure Services in den Azure Services Groups „Security“, „Databases“ und „Analytics & AI“**
 - ⇒ bis zu 20.000 Euro pro neue Workload
 - ⇒ bis zu 60.000 Euro für jeden teilnehmenden Partner
- 3. Für die Erfüllung von Challenges** – die gemeinsame Durchführung von Vertriebsaktivitäten und die Meldung von Vertriebserfolgen – gibt es bis zu 10.000 Euro pro teilnehmenden Partner für die Buchung von Trainings für Microsoft-Zertifizierungen im [Trainingsportal von Ingram Micro](#).



Partner profitieren durch **Know-how und Services**

1. Kostenlose Teilnahme an einer **zweitägigen Azure Sales Academy** im Wert von 249 Euro
2. Kostenfreie Unterstützung durch das Sales-Team von Ingram Micro bei der **Vorbereitung und Durchführung von Terminen mit Endkunden**
3. Kostenfreie Unterstützung durch das zertifizierte Pre-Sales-Team von Ingram Micro beim **Sizing & Pricing von Azure Services und Azure-Umgebungen**
4. Unterstützung durch Cloud Center of Excellence bei der **Durchführung von Azure-Migrationen und Azure Deployments**
 - Kostenlos im Azure Migrate & Modernize bzw. Azure Innovate Program von Microsoft, falls die Voraussetzungen gegeben sind

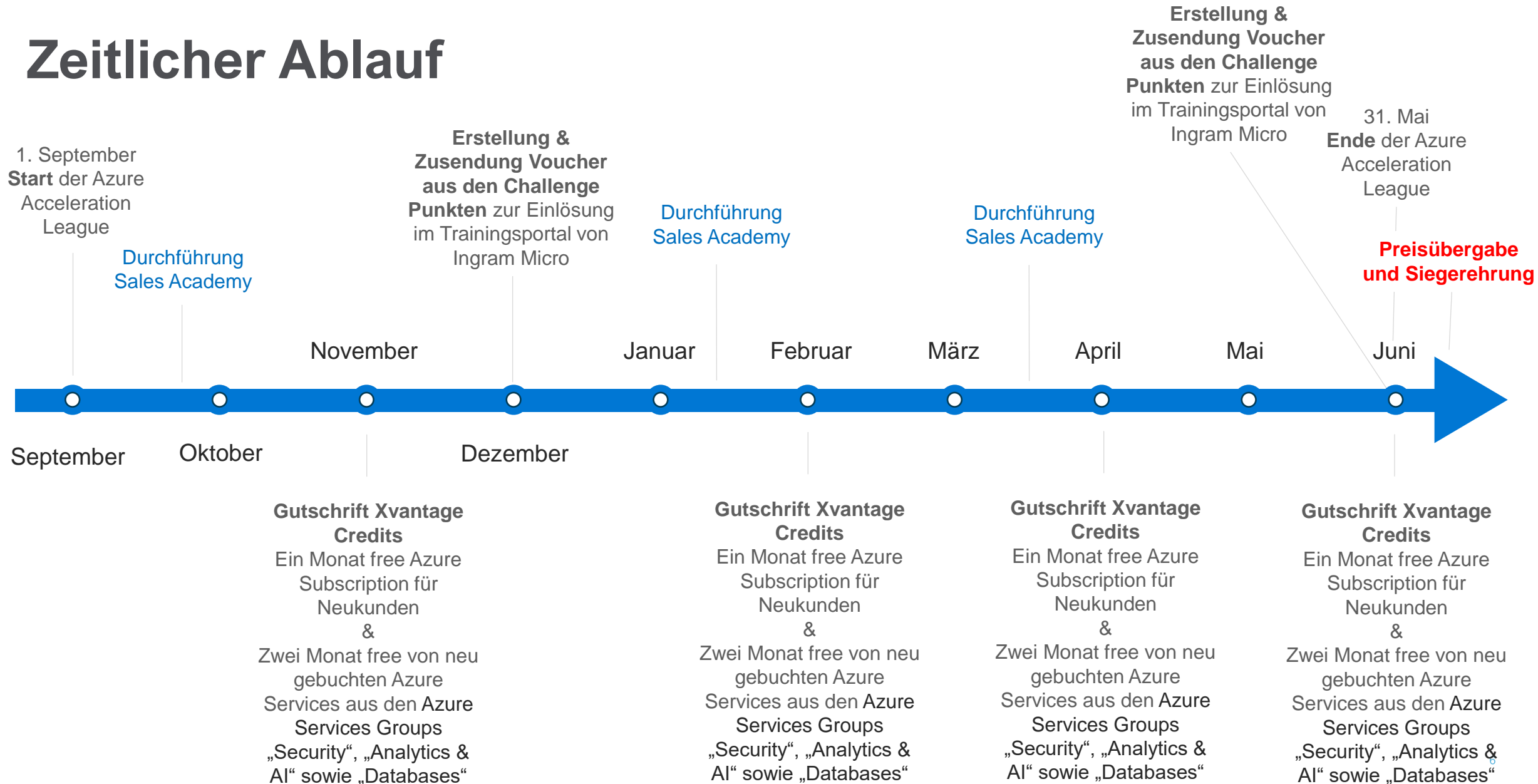


Partner profitieren im Microsoft AI Cloud Partner Program

1. **Verbesserung des Partner Capability Score (PCS)** zur Erlangung einer Azure-bezogene Solutions Partner Designation
2. **Vergünstigte Buchung von Trainings** für Microsoft-Zertifizierungen im [Trainingsportal von Ingram Micro](#).
3. Mit einer Solutions Partner Designation profitieren Partner **von bis zu 26 Prozent Incentive** auf Azure Consumption Revenue aus Microsoft Commerce Incentives (MCI).



Zeitlicher Ablauf



Wie gewinne ich die Azure Acceleration League?

Sieger ist der Partner, welcher über einen Zeitraum von 8 Monaten die die meisten Punkte aus den verschiedenen Challenges für die Azure Cloud bzw. Azure Services gewinnt.

Durch ein transparentes Punktesystem erhaltenen **alle teilnehmenden Partner** der Azure Acceleration League finanzielle Vorteile.

Die erhaltenen Challenge Punkte werden in Euro umgerechnet und können bei der Buchung von Trainings im [Trainingsportal von Ingram Micro](#) eingelöst werden.

Punkte erhalten Sie in 3 verschiedenen Challenges:

1. **Einmalige Challenges**
2. **Wiederkehrende Challenges**
3. **Azure Services Challenges**





Challenges der Azure Acceleration League im Überblick

Wiederkehrende Challenges	Challenge Punkte
Nennung eines interessierten neuen Endkunden (= Sales qualified Lead)	20
Durchführung eines virtuellen Termins bei einem interessierten Endkunden gemeinsam mit dem Sales-Team von Ingram Micro	50
Durchführung eines virtuellen Termins für "Sizing and Pricing" für einen interessierten Endkunden gemeinsam mit dem Pre-Sales-Team von Ingram Micro	100
Neuer Endkunde mit aktiver Subscription im Azure Portal	200

Einmalige Challenges	Challenge Punkte
Teilnahme des Partners an der Azure Sales Academy live	30
Bonus erster neuer Endkunde in der Azure Acceleration League	200

Azure Services Challenges	Challenge Punkte
Azure Services der Azure Services Group Security	200
Azure Services der Azure Services Group Analytics & AI	200
Azure Services der Azure Services Group Databases	200
Aufbau und Nutzung eines Azure Virtual Desktop	200

Beispielrechnung Partner 1		Anzahl	Challenge Punkte
Wiederkehrende Challenges	Nennung eines interessierten neuen Endkunden (= Sales qualified Lead)	78	1560
	Durchführung eines virtuellen Termins bei einem interessierten Endkunden gemeinsam mit dem Sales-Team von Ingram Micro	2	100
	Durchführung eines virtuellen Termins für "Sizing and Pricing" für einen interessierten Endkunden gemeinsam mit dem Pre-Sales-Team von Ingram Micro	4	400
	Neuer Endkunde mit aktiver Subscription im Azure Portal	13	2600
Azure Services Challenges	Azure Services der Azure Services Group Security	0	0
	Azure Services der Azure Services Group Analytics & AI	0	0
	Azure Services der Azure Services Group Databases	0	0
	Aufbau und Nutzung eines Azure Virtual Desktop	11	2200
Einmalige Challenges	Teilnahme des Partners an der Azure Sales Academy live	2	60
	Bonus erster neuer Endkunde in der Azure Acceleration League	1	200
TOTAL			7120

Für die Erfüllung der Challenges bekommt der Partner 1 in diesem Beispiel 7.120 Punkte. Jeder Punkt entspricht 1 Euro, also bekommt der Partner 7.120 Euro, die er mittels Voucher Codes bei der Buchung von Trainings im Trainingsportal von Ingram Micro einlösen kann.

Melden Sie sich bis zum 31. August hier an
und profitieren Sie von bis zu **100.000 Euro**.

Azure Acceleration League

Mehr Endkunden für die Azure Cloud
und für neue Azure Services begeistern

