



Road2MCPP Checklist Security

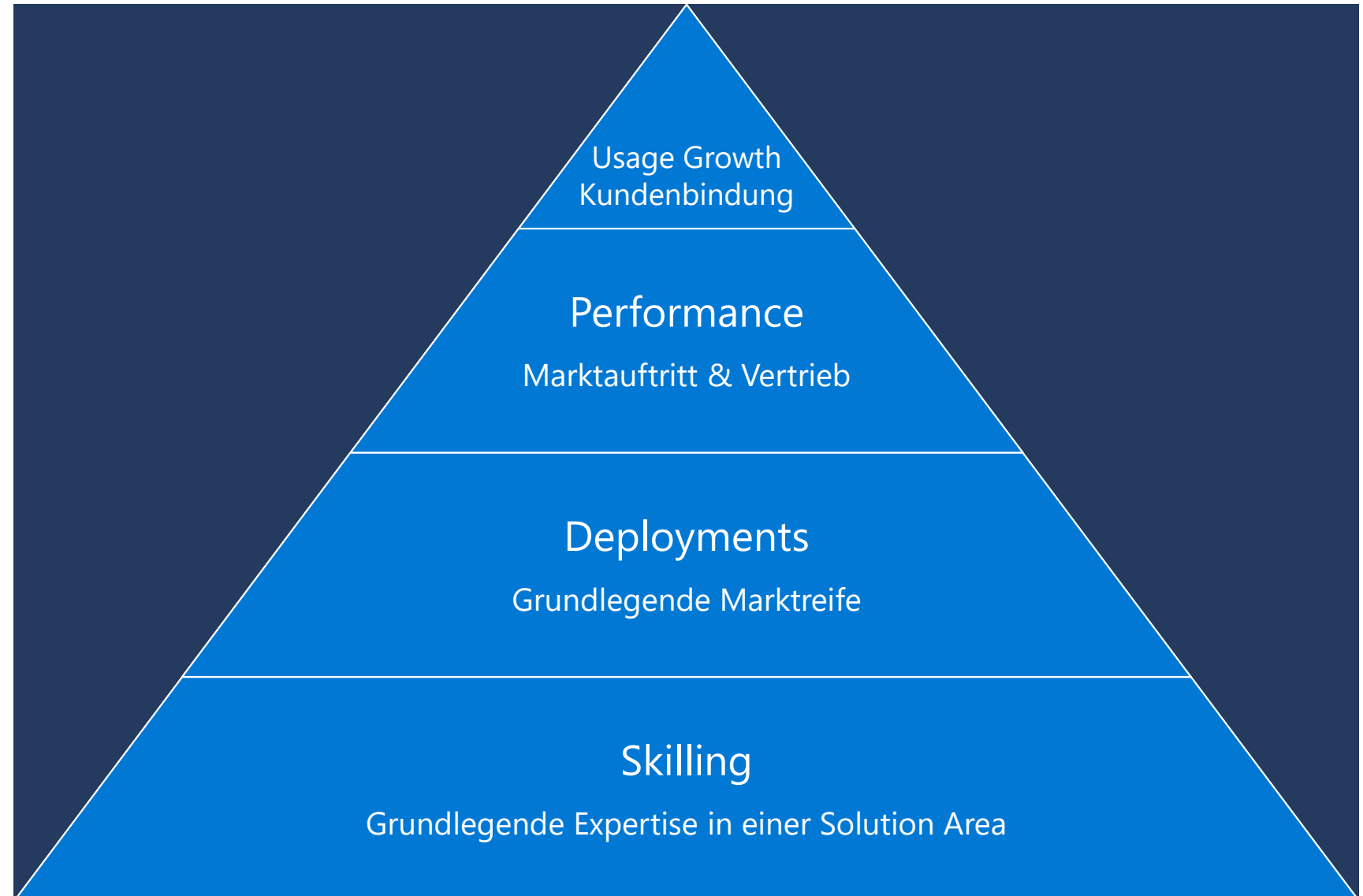
Oktober 2022



Wieso wird was gemessen?

Die Metriken dienen als Benchmarks für unterschiedliche Bereiche.

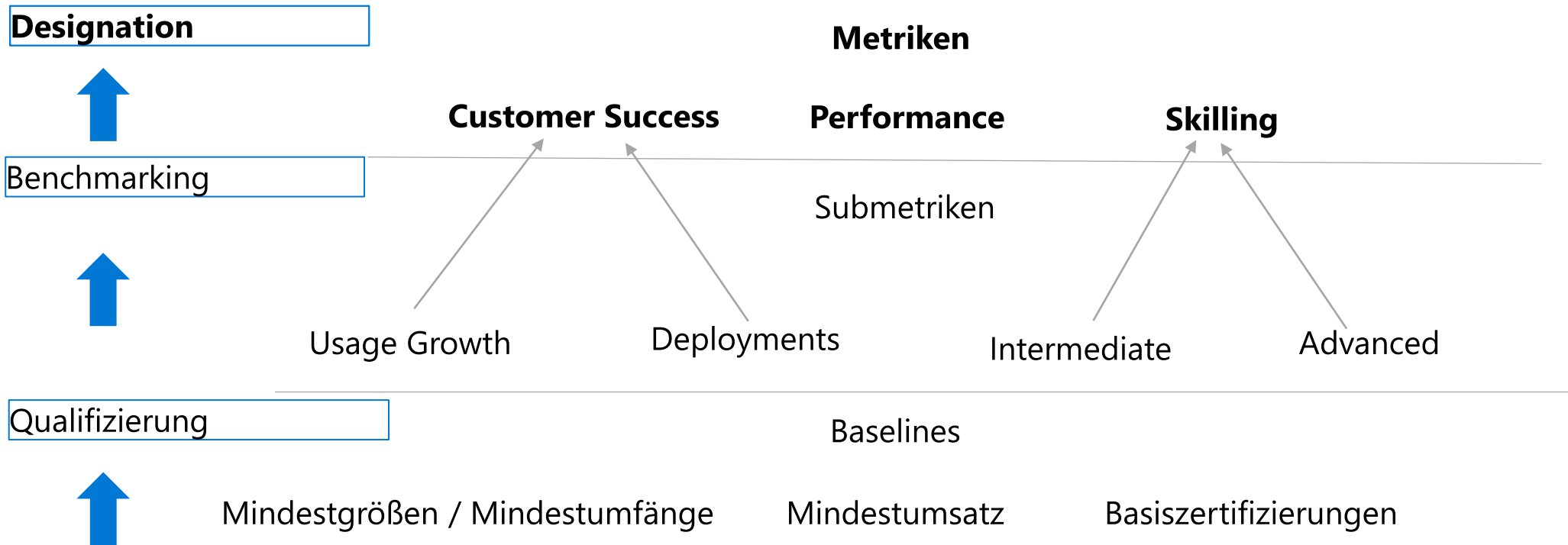
Sie verraten also viel über ihre aktuelle und zukünftigen Businesschancen.



Was muss ich erfüllen? – Der PCS auf einen Blick!

Ziel: 70 PCS insgesamt

Die einzige Regel: Aus jeder Metrik & Submetrik muss mindestens 1 Punkt kommen! Fehlt irgendwo ein Punkt, wird der PCS nicht für die Designation gewertet.



Diese Checklist...

- Soll dabei helfen, anhand der Metriken bisher zu wenig beachtete Bereiche in den Fokus zu stellen.
- Soll durch Ressourcen Möglichkeiten aufzeigen, um das eigene Business langfristig gesund aufzustellen.
- Anregen, neue Konzepte und Felder für sich zu entdecken oder zu entwickeln, die langfristig zu mehr Umsatz führen können.

Checkpoints:

- ☐ Skilling
- ☐ Performance
- ☐ Usage Growth
- ☐ Deployments

Deployments

(Customer Success-Metrik)



Warum werden Deployments gemessen?

Die Submetrik misst die Gesamtmenge des mit Azure umgesetzten Werts bzw. der monatlich geschützten Nutzer.

Die Benchmark zeigt:

- ✓ Funktionieren Marketing und Vertrieb?
- ✓ Erreiche ich meine Kunden generell?
- ✓ Habe ich konkurrenzfähige Angebote im Markt?

Customer Success – Deployments

Azure Security

- Basis ist der ACR von Security Workloads auf Kunden-Tenants
- Baseline: Ein Deployment muss mindestens 12.000 USD ACR für Security Workloads innerhalb der letzten 12 Monate umfassen.
- Deployment-Rate = Alle qualifizierten Kunden mit qualifiziertem ACR im laufenden TTM) – (Alle qualifizierten Kunden mit qualifiziertem ACR im vorangegangenen TTM)
- Workloads: Sentinel, Azure Defender, Network Security, Identity and Access Management
- Für die Zuordnung gilt der Partner Admin Link (PAL)

=> [Die Liste der Workloads wird stetig erweitert!](#)

Das bedeutet für die Praxis:

6 Deployments (Azure & M365) innerhalb von 12 Monaten



20 PCS

Microsoft 365

- Basis sind die Monthly Protected Users nach Workloads auf Tenant-Level
- Ein Deployment muss mindestens 25 Paid Seats im laufenden Monat umfassen und mindestens 15% MPUs.
- Deployment-Rate = Alle qualifizierten Kunden-Tenants im letzten Monat mit MAU/PAU von 15% aufwärts) – (Alle qualifizierten Kunden-Tenants in den vergangenen 12 Monaten mit MAU/PAU von 15% aufwärts)
- Workloads: Azure Active Directory Premium, Microsoft Defender for Office 365, Microsoft Defender for Endpoints, Microsoft Defender for Identity, Microsoft Purview Information Protection, Intune
- Für die Zuordnung gilt der Claimed Partner of Record (CPOR)

Check-Up Deployments

- Sind über die letzten 12 Monate starke Abfälle oder Anstiege zu verzeichnen? Wenn ja: Was waren die Gründe dafür?
- Wie viele qualifizierte TPIDs bzw. Tenants gibt es aktuell für Azure, wie viele für M365?
- Wie viele dieser Deployments sind über PAL (Azure) angebunden? Wie viele über CPOR (M365)?
- Gibt es weitere Deployments, die sich (wieder) qualifizieren lassen würden?
- Gibt es qualifizierte oder potente Deployments, die sich noch über PAL oder CPOR anbinden lassen?
- Sind Marketing & Vertrieb gut aufgestellt?
- Bin ich im Markt als Partner für Security erkennbar?
- Treffe ich mit meinem Angebot zu Security den Markt?
- Gibt es Ressourcen (Rabatte, Co-ops etc.), die hier eingesetzt werden können?
- Bis wann wäre ein guter PCS-Wert, der zu insgesamt 70 PCS führt, realistisch erreichbar?

Skilling



Warum Skilling?

- ✓ Eigene Wettbewerbsfähigkeit steigern.
- ✓ Mitarbeitende gewinnen & halten durch regelmäßige Fortbildung.
- ✓ Eigenes Unternehmen für die Zukunft gut aufstellen.
- ✓ Attraktivität für Kunden steigern.

Skilling

Ein MCP zählt – unabhängig von der Anzahl der Zertifizierungen – 6,6 PCS.

Zertifizierung 1

Microsoft 365 Security
Administrator Associate



Zertifizierung 2

Azure Security Engineer
Associate



Zertifizierung 3

Mind. eine der folgenden
Zertifizierungen:

- Microsoft Security Operations Analyst
- Microsoft Identity and Access Administrator
- Microsoft Purview Information Protection Administrator

Check-Up Skilling

- Wie viele PCS kommen über Skilling?
- Sind alle nötigen Basis-Prüfungen vorhanden?
- Ist in jeder Submetrik mindestens ein PCS-Punkt erreicht?
- Gibt es aktuell Mitarbeiter*innen, die diese Zertifizierungen erfüllen könnten?
- Welche Ressourcen können zur Fortbildung genutzt werden?
 - ☐ Voucher
 - ☐ Co-op-Gelder
 - ☐ Anderes (z.B. Beratungsgutscheine, Rabatte etc.)
- Bis wann wären die Zertifizierungen realistisch erreichbar?
- Sind alle Microsoft Certified Professional dem Partnerprofil zugeordnet?

Performance



Warum ist die Performance wichtig?

Die Performance-Metrik soll zeigen, ob ein Partner regelmäßig seine Kundenbasis erweitern kann, also ein gesundes Wachstum aufweist.

Die Benchmark zeigt also:

- ✓ Hat ein Unternehmen ein attraktives Angebot, das neue Kunden anzieht?
- ✓ Ist der Vertrieb gut aufgestellt und kann Kunden überzeugen?

Performance

Azure Security

- Net customer* adds = (Alle qualifizierten Kunden mit qualifiziertem ACR im laufenden TTM) – (Alle qualifizierten Kunden mit qualifiziertem ACR im vorangegangenen TTM)
- Ein Kunden-TPID ist qualifiziert, wenn er mindestens einen monatlichen Durchschnitts-ACR von 100 USD innerhalb der letzten 12 Monate hatte.
- Workloads: Sentinel, Azure Defender, Network Security, Identity and Access Management
- Jede neue Net Customer Add zählt 2 PCS.
- Für die Zuordnung gilt der Partner Admin Link (PAL)

=> **Azure Security & M365 können gemischt werden – sie zählen gleichermaßen!**

Das bedeutet für die Praxis:

15 neue Net Customer
Adds innerhalb von 12
Monaten



20 PCS

Microsoft 365

- Net customer* adds = ((Alle qualifizierten Kunden-Tenants im letzten Monat) – (Alle qualifizierten Kunden-Tenants in den vergangenen 12 Monaten))
- Ein Kunden-Tenant ist qualifiziert, wenn er mindestens 25 Paid Seats in einem beliebigen Monat des Messzeitraums hat.
- Workloads: Azure Active Directory Premium, Microsoft Defender for Office 365, Microsoft Defender for Endpoints, Microsoft Defender for Identity, Microsoft Purview Information Protection, Intune
- Jede neue Net Customer Add zählt 2 PCS.
- Für die Zuordnung gilt der Claimed Partner of Record (CPOR)

* Customer = ein einzelner TPID oder Tenant

Check-Up Performance

- Sind über die letzten 12 Monate starke Abfälle oder Anstiege zu verzeichnen? Ist der PCS z.B. ins Minus gerutscht? Wenn ja: Was waren die Gründe dafür?
- Wie sind Marketing und Sales aufgestellt?
- Gibt es Ressourcen, z.B. Co-op-Gelder, die hier eingesetzt werden können?
- Bis wann wäre ein guter PCS-Wert, der zu insgesamt 70 PCS führt, realistisch erreichbar?

Usage Growth

(Customer Success-Metrik)



Warum ist Usage Growth wichtig?

Die Submetrik misst, ob Kunden Security-Lösungen aus Azure und M365 aktiv nutzen, das Eingekaufte also auch im Alltag brauchen.

Die Benchmark zeigt also:

- ✓ Bringt das Gekaufte dem Kunden einen echten Mehrwert?
- ✓ Wird der Kunde auf Dauer Kunde bleiben?
- ✓ Ist der Kunde zufrieden und damit auch offen für weitere Services und Angebote?

Customer Success – Usage Growth

Azure Security

- Basis ist der ACR von Security Workloads
- Usage Growth = (Aller qualifizierter Security ACR im TTM) – (Aller qualifizierter Security ACR im vorangegangenen TTM)
- Workloads: Sentinel, Azure Defender, Network Security, Identity and Access Management
- Für die Zuordnung gilt der Partner Admin Link (PAL)
- Jeder ACR-Zuwachs von 1.250 USD entspricht einem PCS.

=> [Die Liste der Workloads wird stetig erweitert!](#)

Microsoft 365

- Basis sind die Monthly Protected Users
- Usage Growth = (Alle MPUs im vergangenen Monat) – (Alle MPUs in den vergangenen 12 Monaten)
- Workloads: Azure Active Directory Premium, Microsoft Defender for Office 365, Microsoft Defender for Endpoints, Microsoft Defender for Identity, Microsoft Purview Information Protection, Intune
- Für die Zuordnung gilt der Claimed Partner of Record (CPOR)
- Jeder Net MPU-Zuwachs von 125 entspricht einem PCS.

Check-Up Usage Growth

- Sind über die letzten 12 Monate starke Abfälle oder Anstiege zu verzeichnen? Ist der PCS z.B. ins Minus gerutscht? Wenn ja: Was waren die Gründe dafür?
- Wie ist die Rückmeldung von den Kunden bisher? Sind sie zufrieden? Brauchen Sie Hilfe bei der effizienten Nutzung bzw. gibt es im Unternehmen Reaktanz?
- Gibt es Service- oder Support-Angebote, die bei Kunden zu mehr aktiver Nutzung führen könnten?
- Gibt es Ressourcen, die hier eingesetzt werden können?
- Bis wann wäre ein guter PCS-Wert, der zu insgesamt 70 PCS führt, realistisch erreichbar?