

OMID CLOUD

Programa de Parceiros

Módulo 002 — Tour Completo do Portal Omid

Versão 1.0

Classificação: Interno — Uso Exclusivo para Parceiros Autorizados

1. Visão Geral

Este documento integra o Módulo 002 do Programa de Parceiros da Omid Cloud e fornece um guia completo sobre como utilizar o Portal Omid para cotar, gerenciar e acompanhar serviços de nuvem para seus clientes. O portal é a ferramenta central para transformar custos de projeto em receita recorrente, com total previsibilidade e transparência de custos.

1.1 Público-Alvo

Este material é destinado exclusivamente a parceiros autorizados do Programa de Parceiros da Omid Cloud, incluindo:

- Equipes de pré-vendas e arquitetura de soluções
- Gestores de contas e executivos comerciais
- Consultores técnicos e especialistas em infraestrutura
- Profissionais de operações e suporte ao cliente

1.2 Objetivo

Capacitar parceiros a utilizar eficientemente o Portal Omid para:

- Simular e cotar soluções de infraestrutura em nuvem
- Estruturar propostas comerciais competitivas
- Gerenciar clientes e acompanhar contratos
- Otimizar margens e demonstrar ROI
- Maximizar a receita recorrente através de upsell e cross-sell

2. Proposta de Valor da Omid para Parceiros

2.1 Transformação de Custos em Receita

A Omid Cloud permite que parceiros monetizem a infraestrutura em nuvem, que muitas vezes é apenas um custo para o cliente. Através do Portal Omid, você pode estruturar propostas que transformam despesas operacionais (OpEx) em oportunidades de negócio recorrente.

2.2 Redução de Custos

A Omid oferece preços competitivos em comparação com as grandes provedoras de nuvem, especialmente para workloads intensivos. Além disso, o modelo de preço fixo em reais elimina a variabilidade cambial, garantindo previsibilidade total de custos.

2.3 Resiliência, Segurança e Disponibilidade

A infraestrutura da Omid oferece alta disponibilidade, segurança impecável e conformidade com padrões internacionais (ISO, PCI-DSS). Tudo isso com suporte especializado 24x7 de um time brasileiro que fala sua língua.

2.4 Simplificação e Aceleração

O Portal Omid simplifica todo o processo de cotação, proposta e gerenciamento de clientes, acelerando o time-to-revenue e reduzindo fricção operacional.

2.5 Remuneração Transparente

Modelo claro de comissionamento em percentual sobre o contrato de nuvem do cliente. O parceiro recebe automaticamente, sem necessidade de registrar manualmente as vendas. Total transparência e previsibilidade de receita.

2.6 Controle Total

A Omid enfatiza o controle que o parceiro tem sobre todo o processo, desde a cotação inicial até o gerenciamento contínuo da infraestrutura do cliente. Você tem autonomia para tomar decisões comerciais e técnicas.

3. Navegação do Portal Omid

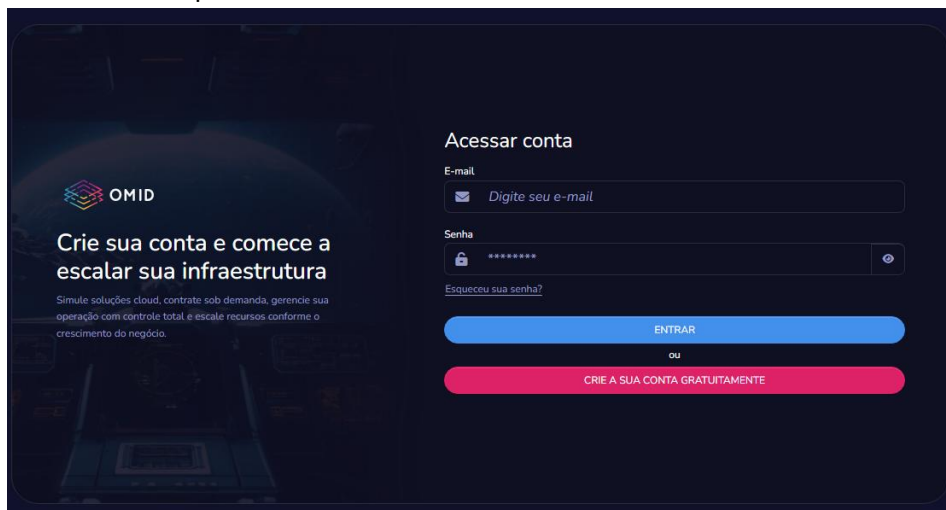
3.1 Acesso e Autenticação

O Portal Omid é acessado através de <https://app.omid.com.br>. Parceiros recebem credenciais de acesso específicas com permissões apropriadas para sua função.

Usuários administrativos: Acesso completo ao portal, incluindo criação de propostas e gestão de clientes

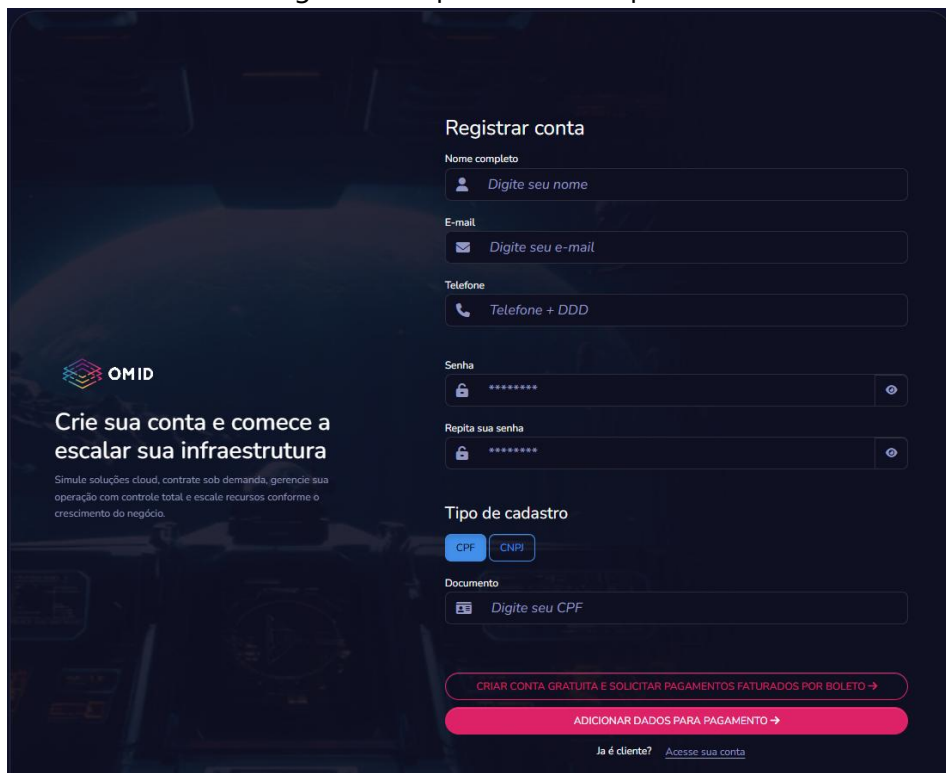
Usuários técnicos: Acesso operacional, sem permissão para criar propostas ou realizar compras

Acessando ao portal:



The screenshot shows the OMID login page. On the left, there is a dark blue background with the OMID logo and the text "Crie sua conta e comece a escalar sua infraestrutura". Below this, it says "Simule soluções cloud, contrate sob demanda, gerencie sua operação com controle total e escale recursos conforme o crescimento do negócio." On the right, the "Acessar conta" section includes an "E-mail" field with the placeholder "Digite seu e-mail", a "Senha" field with "*****" and a visibility toggle, and a link "Esqueceu sua senha?". Below the fields are two buttons: a blue "ENTRAR" button and a pink "CRIE A SUA CONTA GRATUITAMENTE" button, with the word "ou" centered between them.

Para criar sua conta, siga com os passos abaixo, preenchendo todos os campos:



The screenshot shows the OMID registration page. On the left, it features the same OMID logo and text as the login page. The "Registrar conta" section includes fields for "Nome completo" (placeholder: "Digite seu nome"), "E-mail" (placeholder: "Digite seu e-mail"), "Telefone" (placeholder: "Telefone + DDD"), "Senha" (placeholder: "*****" with a visibility toggle), and "Repita sua senha" (placeholder: "*****" with a visibility toggle). Below these is a "Tipo de cadastro" section with two buttons: "CPF" (selected) and "CNPJ". There is also a "Documento" field with the placeholder "Digite seu CPF". At the bottom, there are two buttons: a pink "CRIAR CONTA GRATUITA E SOLICITAR PAGAMENTOS FATURADOS POR BOLETO ->" and a blue "ADICIONAR DADOS PARA PAGAMENTO ->". A link "Ja é cliente? Acesse sua conta" is located at the very bottom.

Caso tenha alguma dúvida ou necessite de suporte, basta acessar:
<http://servicedesk.omidsolutions.com/>



Faça login para sua conta

Usuário

Senha [Esqueceu sua senha?](#)

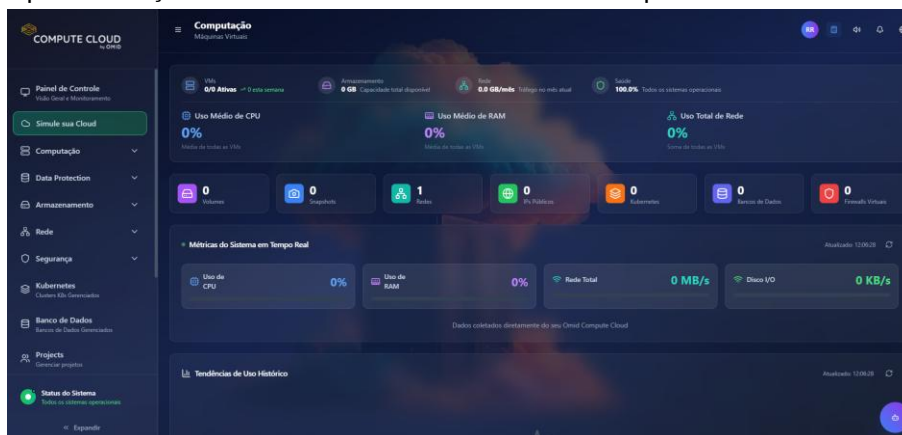
Origem de login

omidcloud.com

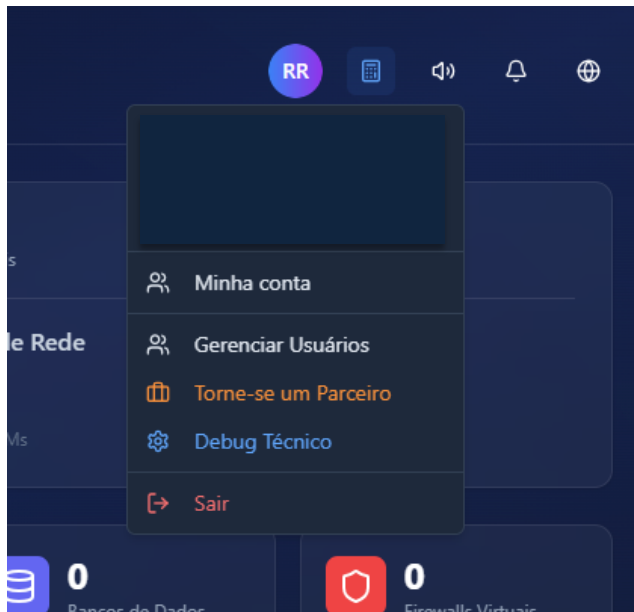
Lembrar de mim

Entrar

Após a criação da sua conta, você terá acesso ao portal do cliente Omid:



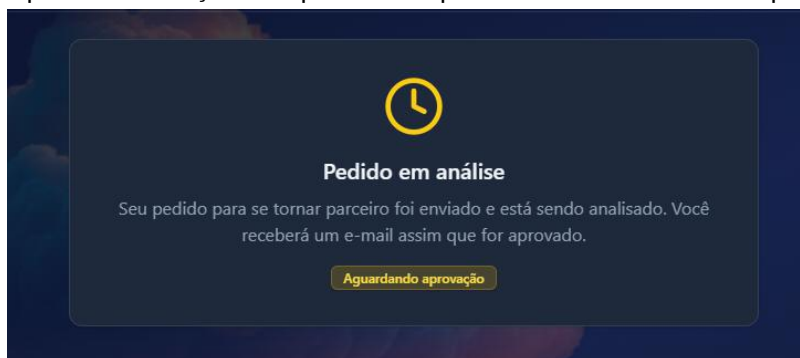
Vá na parte superior do usuário e clique no menu para expandir e selecionar a opção – Torne-se um parceiro –



Leia os termos do contrato de parceria e após isso siga para o pedido de aprovação



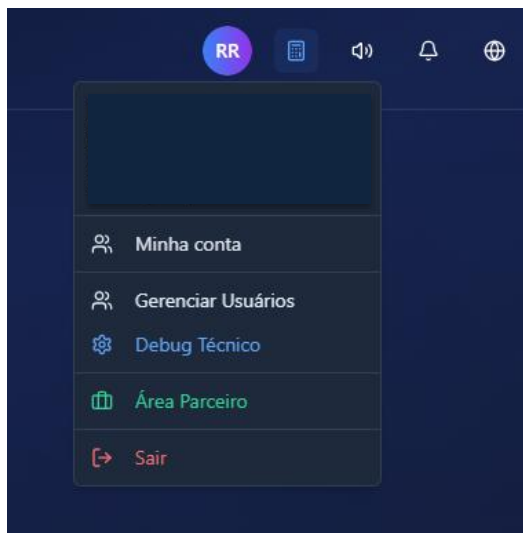
Após a solicitação seu pedido irá para a análise do time responsável



Quando aprovado seu cadastro, essa será a tela do seu portal Omid



Para abrir a área de parceiros você pode seguir pelo botão verde após a aprovação ou então clicar no seu nome no menu superior e clicar em - Área Parceiro -

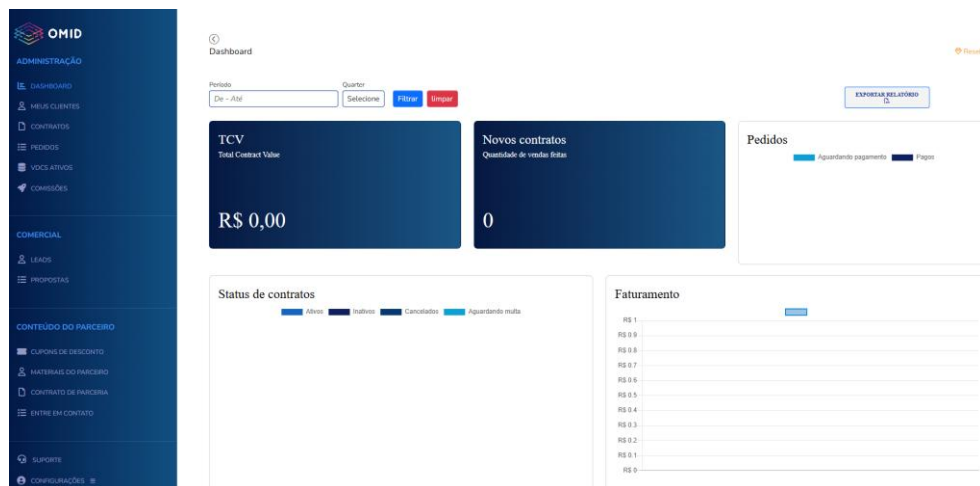


3.2 Dashboard Principal e funcionalidades administrativas

O dashboard principal oferece uma visão consolidada de:

- Clientes ativos e pipeline de oportunidades
- Propostas em andamento e fechadas
- Receita recorrente (MRR) e comissões acumuladas
- Alertas e notificações de ações pendentes

Vamos passar por todos os itens disponíveis dentro do menu Administração



Para cadastrar seu cliente, acesse o menu esquerdo lateral e clique em Meus Clientes

Meus Clientes Reseller

Convide seus clientes
Compartilhe o link ou convide seus clientes via e-mail.

Compartilhar linkConvidar por e-mail

https://app.omid.com.br/register?type/10044

COPIAR

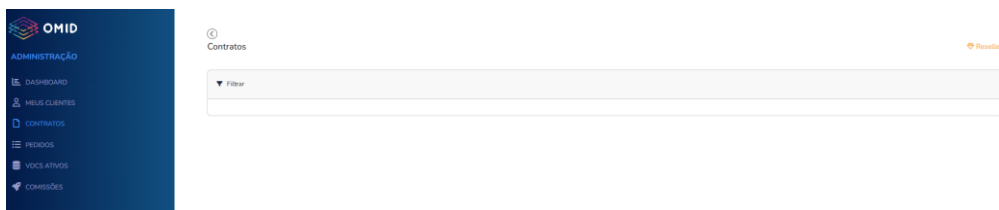
Novo Lead
Cadastre o novo lead na plataforma

ADICIONAR

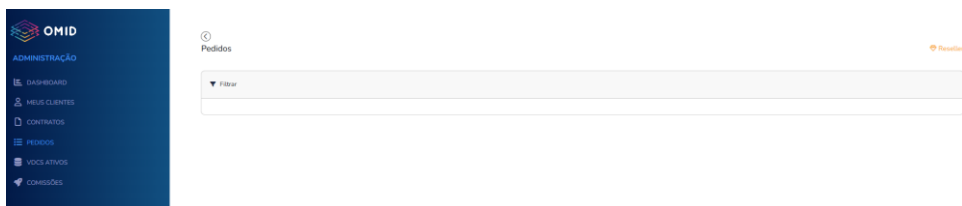
▼ Filtrar

Você pode executar o cadastro de forma manual, ou pode enviar o link para que seu cliente faça o cadastro e já fique atrelado a você dentro do Sistema.

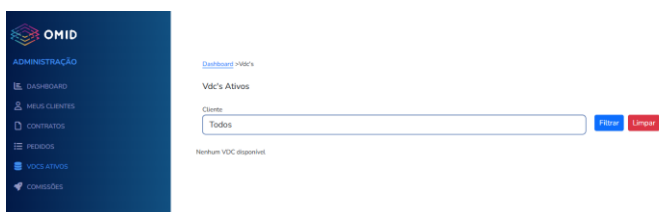
Na aba de contratos será possível acompanhar todos os contratos fechados, ou seja, um já cliente.



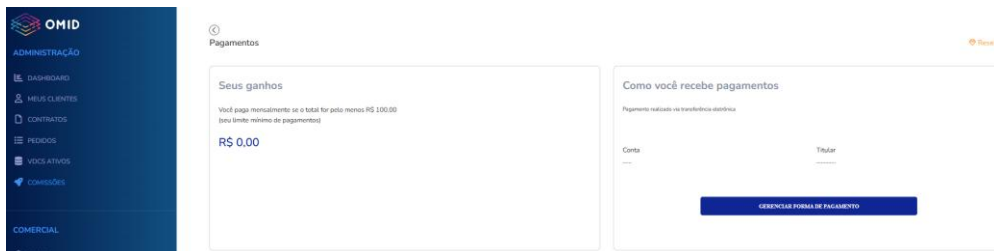
Quando abrimos os pedidos, são os pedidos criados para cada contrato (Aditivos entram como pedidos para um mesmo contrato)



Aqui é possível acompanhar quantos Datacenters Virtuais os seus clientes possuem

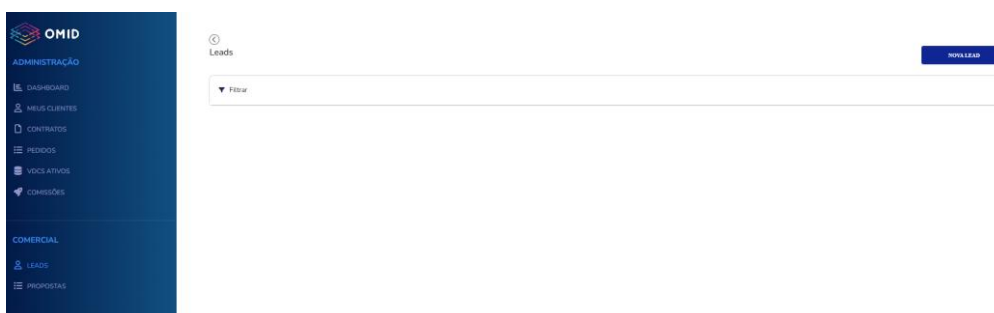


Para acompanhar suas comissões e pagamentos, basta acessar o menu esquerdo na opção – Comissões –



3.3 Comercial

Dentro da parte comercial, iremos explorar os leads e as propostas geradas dentro do seu portal:



Para adicionar um novo lead, clique no botão na parte superior direita e siga com as informações solicitadas

[< Voltar](#)
Nova Lead

Informações do Lead

O cadastro do lead é para que você possa gerar propostas atreladas ao contato correto.

Para gerar uma nova proposta, acesse o menu esquerdo em Propostas, botão superior no lado direito – Nova Proposta –

[< Voltar](#)
Nova Proposta
Escolha um cliente ou lead

Cliente

Selecione um Cliente ou Empresa

Lead

A proposta pode ser atrelada a um já cliente ou então um lead. Sendo o cliente um usuário que já possui um ambiente ativo e um lead ainda não possui nada contratado.

3.3 Conteúdo do Parceiro

Área dedicada para todos os itens relacionados ao parceiro, como:

Cupons de Desconto – Espaço para cupons que são feitos através de campanhas ou então específicos de negociação

Materiais do Parceiro – Todos os conteúdos de apoio ao parceiro se encontram nesse item

Contrato de Parceria – Contrato entre o parceiro e a Omid

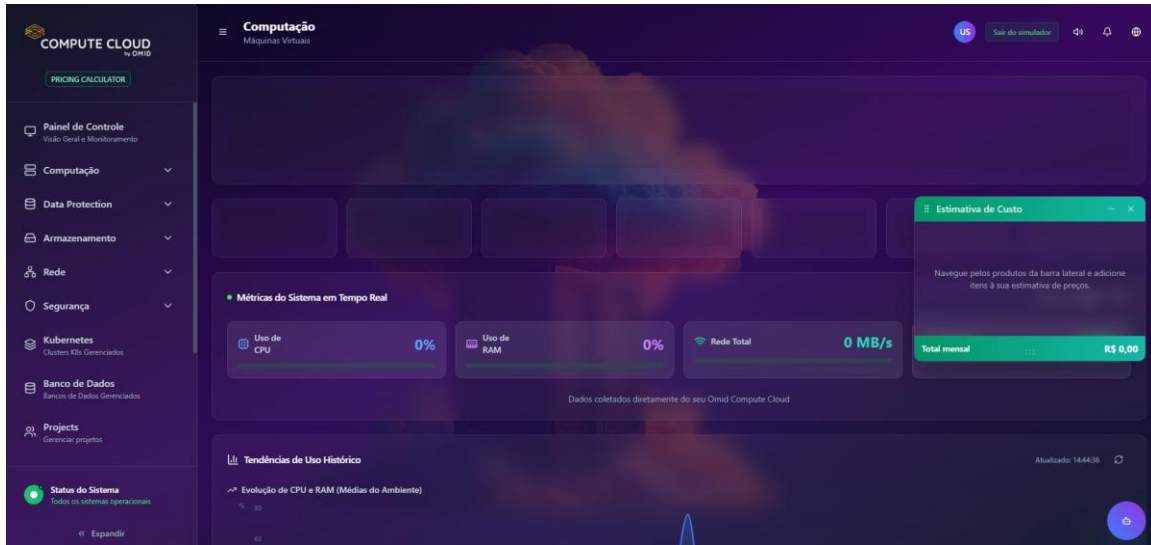
Entre em Contato – Suporte pela ferramenta de e-mail após ter seu primeiro ambiente ou ambiente do cliente já registrado.

4. Simulador de Custos

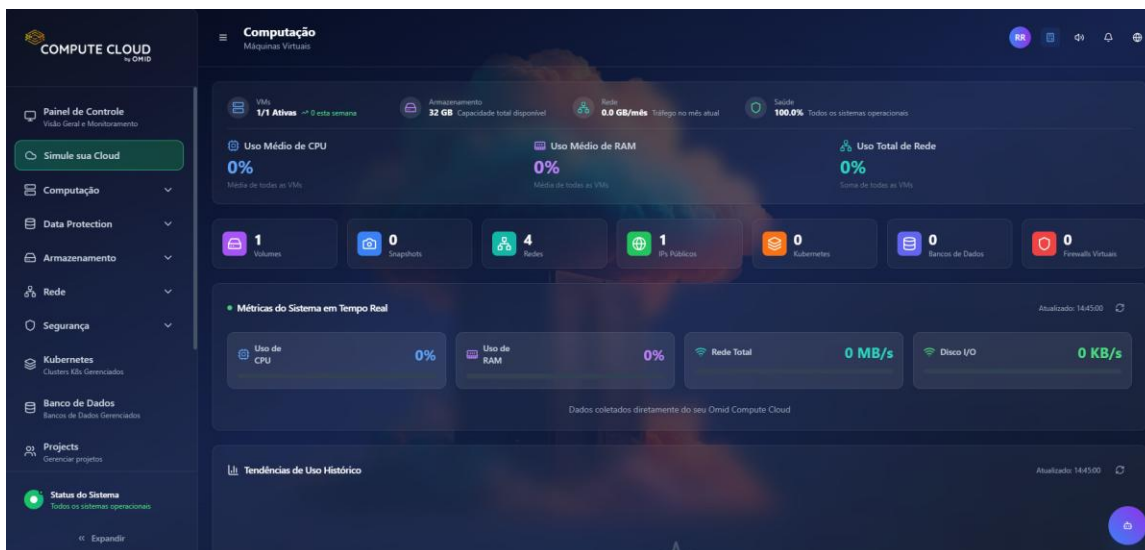
4.1 Acesso ao Simulador

O simulador de custos é acessível diretamente do Portal Omid e permite cotar soluções sem compromisso. O simulador utiliza um ambiente isolado (marcado em roxo) para evitar confusão com ambientes de produção (marcados em azul).

Ambiente de Simulação:



Ambiente produtivo:



4.2 Estrutura de Cotação

A cotação na Omid é baseada em componentes principais:

- Instâncias de Compute (vCPUs, memória, disco)
- Armazenamento (Storage)
- Conectividade (Banda de internet fixa)
- Licenciamento (Microsoft SPLA, se aplicável)
- Serviços adicionais (Backup, Segurança, Monitoramento)

4.3 Famílias de Máquinas Omid

A Omid oferece quatro famílias de instâncias, correspondendo a diferentes tipos de workloads:

- Eco: Instâncias de entrada, ideal para aplicações leves e desenvolvimento
- Pro: Instâncias balanceadas, recomendadas para a maioria dos workloads corporativos
- X-Pro: Instâncias otimizadas para performance, ideal para bancos de dados e aplicações críticas
- Ultramax: Instâncias de alta performance, para workloads exigentes e computação intensiva

4.4 Método de Cotação: Data Center as a Service (DCaaS)

O método recomendado de cotação é o Data Center as a Service (DCaaS), que oferece máxima flexibilidade:

- Permite agrupar (pull) recursos por família de máquinas

O cliente contrata uma capacidade total (vCPUs, memória, disco), não máquinas específicas

Oferece flexibilidade operacional: o cliente pode desmontar e remontar máquinas dentro do pull sem alterar o contrato

Contrato fixo pelo período (anual, bienal, trienal, até 60 meses)

4.5 Descontos por Fidelidade

A Omid oferece descontos agressivos de fidelidade baseados no período de contrato:

Contrato anual: Desconto base

Contrato bienal: Desconto de até 15%

Contrato trienal: Desconto de até 25%

Contrato de 60 meses: Desconto de até 40%

Ponto de Atenção: Ao cotar múltiplos pulls, certifique-se de selecionar o mesmo período de contrato para todos. Se períodos diferentes forem selecionados, o sistema ajustará para o menor período, impactando os descontos.

5. Estruturação de Propostas

5.1 Criação de Proposta

Após simular a solução na calculadora de estimativas, você pode gerar uma proposta formal através da opção "Proposta Partner" no portal.

5.2 Associação a Cliente

Ao criar uma proposta, associe-a a um cliente específico no portal. Isso garante:

Rastreabilidade completa da venda

Comissionamento automático do parceiro

Gestão centralizada de relacionamento com cliente

5.3 Dica de Ouro: Revisão com Suporte

Nos primeiros 3 a 6 meses, não selecione a opção de enviar a proposta automaticamente ao cliente. Revise-a com o suporte da Omid antes de enviar. Isso evita erros e transmite segurança ao cliente.

5.4 Geração de PDF e Contrato

O portal gera automaticamente:

PDF detalhado da proposta, pronto para envio ao cliente

Contrato de adesão, que o cliente assina para formalizar a contratação

6. Gestão de Clientes

6.1 Onboarding de Cliente

Após a aprovação da proposta, o cliente final deve realizar seu cadastro no Portal Omid através de um link específico fornecido pelo parceiro. Este link já associa o cliente ao usuário do parceiro, garantindo rastreabilidade e comissionamento.

6.2 Controle de Acessos

O Portal Omid oferece dois tipos de usuário para clientes:

Administrativo

O proprietário da conta, com autonomia total para contratar produtos, realizar compras e gerenciar a infraestrutura.

Técnico

Criado para equipes técnicas do cliente ou parceiros. Permite operar o ambiente (criar VMs, gerenciar redes, etc.), mas sem permissão para realizar compras ou alterar contratos.

6.3 Casos Especiais

Em casos onde o cliente não possui equipe técnica interna, o parceiro pode receber uma conta administrativa para o cliente, com aprovação prévia do cliente. Isso permite que o parceiro gerencie a infraestrutura em nome do cliente.

7. Análise Competitiva: Omid vs. Big Clouds

7.1 Mapeamento de Famílias

A Omid equipara suas famílias de máquinas com as de outras nuvens com base em:

- Hardware subjacente (processadores, memória)
- Overcommit (proporção de recursos virtuais vs. físicos)
- Localidade (datacenters no Brasil)
- Performance e SLA

7.2 Vantagens Competitivas da Omid

Previsibilidade de Custos

A Omid não cobra por dados trafegados (in/out) nem por IOPS (operações de disco), ao contrário das Big Clouds. Isso é crucial para workloads intensivos (e-commerce, eventos, bancos de dados com muita escrita), onde essas cobranças podem multiplicar o custo da VM em 2-5x.

Preço Fixo em Reais

Contratos fixos em reais eliminam a variabilidade cambial, oferecendo previsibilidade total de custos.

Suporte Especializado

Time de suporte 24x7 baseado no Brasil, que fala português e entende o contexto local.

Soberania de Dados

Infraestrutura 100% brasileira, garantindo conformidade com LGPD e regulamentações locais.

7.3 Comparação Total de Custos

Para uma análise de custo precisa, o parceiro deve comparar:

Fatura total e média do cliente nas Big Clouds (incluindo tráfego de dados, IOPS, transferência de dados)

Cotação da Omid (VMs + link de dados fixo + monitoramento/NOC)

Resultado: Na maioria dos casos, a Omid oferece economia de 20-40% em relação às Big Clouds, especialmente para workloads com tráfego intensivo de dados.

8. Suporte ao Parceiro

A Omid oferece canais de apoio dedicados para parceiros que precisam de ajuda extra:

Email: parceiros@omid.com.br

WhatsApp: +55 11 94299-9501 (horário comercial)

Portal de Documentação:

<https://webdrive.omidsolutions.com/s/FdJL7yPodPa6XQP>

Um profissional da Omid apoiará você na tradução de requisitos de clientes para as famílias Omid, na estruturação da primeira cotação, e em qualquer dúvida técnica ou comercial. Se necessário, a equipe técnica será envolvida para suporte especializado.

Fim do Documento