

# OMID CLOUD

## Programa de Parceiros

### **Módulo 006 — Análise Competitiva, Portal Prático e Projeto de Cotação**

Versão 1.0

*Classificação: Interno — Uso Exclusivo para Parceiros Autorizados*

#### **1. Visão Geral**

Este documento integra o Módulo 006 do Programa de Parceiros da Omid Cloud e apresenta um guia prático para análise competitiva, uso do portal de cotação e desenvolvimento de projetos de cotação para clientes. Este módulo capacita parceiros a transformar custos de nuvem em receita, posicionando a Omid como a escolha inteligente em relação às nuvens públicas tradicionais.

##### **1.1 Público-Alvo**

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

- Consultorias de TI e provedores de serviço
- Equipes de pré-vendas e arquitetura de soluções
- Consultores técnicos e especialistas em infraestrutura
- Gestores de contas e executivos comerciais
- Profissionais responsáveis por cotações e propostas

##### **1.2 Objetivo**

Capacitar parceiros a:

- Realizar análise competitiva justa entre Omid e Big Clouds
  - Dominar o portal de cotação da Omid
  - Estruturar propostas competitivas para clientes
  - Demonstrar economia de custos com a Omid
- Documento interno para uso de qualificação de Partners

Transformar serviços de nuvem em fonte de receita significativa

## 2. Redução de Custos e Análise Competitiva

### 2.1 Comparação Justa

A análise competitiva entre Omid e Big Clouds deve considerar não apenas o preço da VM, mas também custos ocultos que aumentam significativamente a fatura:

Custo	Big Clouds	Omid Cloud
Preço da VM	Cobrado	Cobrado
Pagamento Inicial de Hardware	Frequentemente cobrado	Não cobrado
Tráfego de Dados (Data Egress)	Cobrado (caro)	Não cobrado (incluído)
IOPS (Operações de Disco)	Cobrado	Não cobrado (incluído)
Previsibilidade de Custos	Variável (cambial)	Fixo em reais

**Resultado:** Comparação justa mostra economia de 20-40% com Omid para workloads intensivos em dados e tráfego. Isso é o diferencial competitivo que vende.

### 2.2 Modelo de Remuneração Claro para Parceiros

A Omid oferece um modelo de remuneração transparente e sem armadilhas:

- Percentual claro sobre o contrato do cliente (6-16% conforme tier)
- Sem letras pequenas ou custos ocultos
- Comissão recorrente enquanto o cliente está ativo

**Benefício:** Isso permite que o parceiro transforme serviços de nuvem em uma fonte de receita significativa e previsível.

## 3. Funcionalidades do Portal Omid

### 3.1 Simulador de Cotação

O portal Omid oferece um simulador de cotação prático que permite:

- Simular custos de infraestrutura
- Comparar diferentes configurações
- Visualizar impacto de decisões de arquitetura
- Gerar propostas automaticamente

### 3.2 Interface Intuitiva

O portal possui uma interface visual que ajuda a identificar o ambiente:

Ambiente de Produção: Interface azul

Ambiente de Simulação: Interface roxa

**Dica:** Use o ambiente roxo para simular e treinar. Use o ambiente azul apenas para cotações reais com clientes.

### 3.3 Calculadora de Preços Melhorada

A calculadora de preços da Omid passa por melhorias contínuas, oferecendo:

Cálculos precisos e rápidos

Suporte a múltiplas configurações

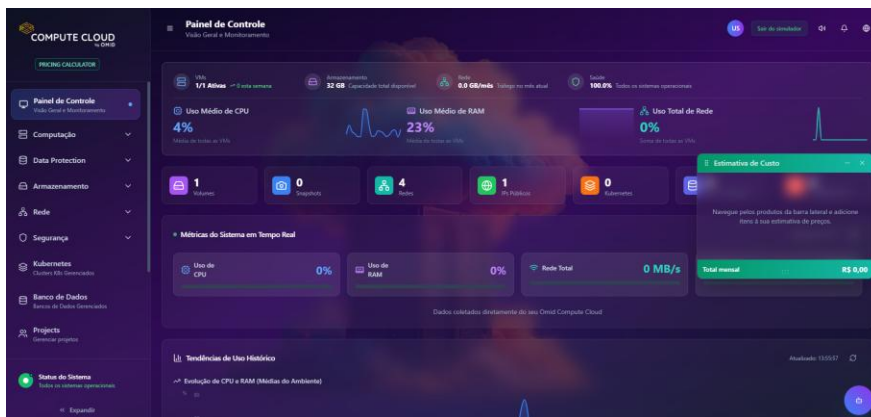
Visualização clara de custos

Exportação de propostas em PDF

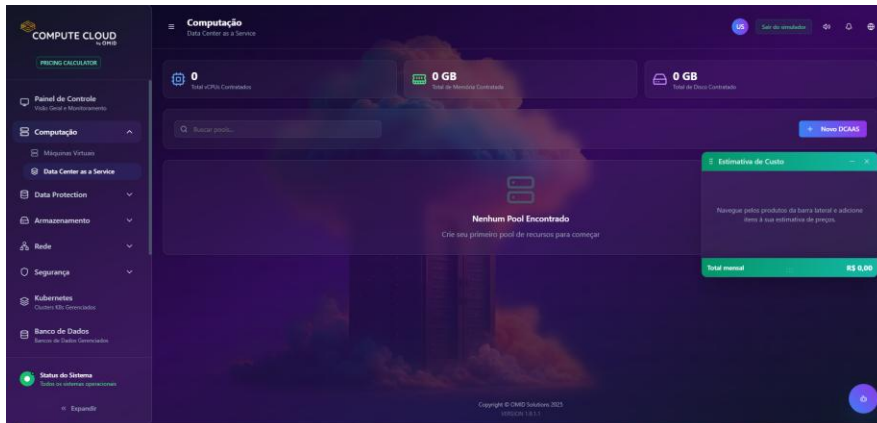
### 3.4 Simulando um projeto

Vamos iniciar um tutorial passo a passo de como se faz a simulação de um projeto:

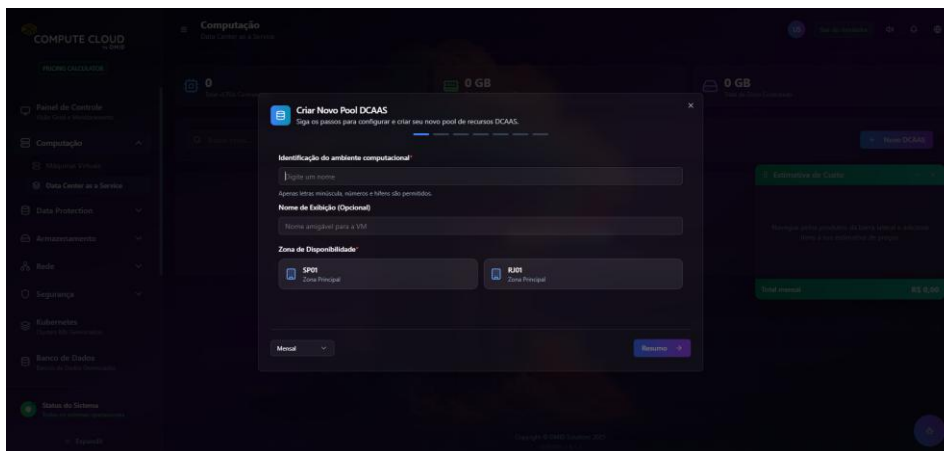
Acesse o simulador (Ambiente roxo)



No menu esquerdo vá em computação, e escolha Data Center as a Service para iniciar



No canto superior direito clique em +Novo DCAAS



Preencha os campos de nome, selecione a zona de disponibilidade, qual a família do recurso e as configurações de recursos (vCPU e memória)

**Criar Novo Pool DCAAS**  
Siga os passos para configurar e criar seu novo pool de recursos DCAAS.

**Identificação do ambiente computacional\***

pull-pro

Apenas letras minúscula, números e hifens são permitidos.

**Nome de Exibição (Opcional)**

Nome amigável para a VM

**Zona de Disponibilidade\***

SP01 Zona Principal  RJ01 Zona Principal

**Família de Recurso\***

**ECO** Eficiência   
Para testes, desenvolvimento, homologação e workloads leves com foco em custo-benefício.

**PRO** Profissional   
Uso geral para aplicações corporativas, sites, e-commerces e produção moderada.

**PRO-G2** Profissional   
Nova geração da PRO, com melhor eficiência e previsibilidade para workloads corporativos.

**XPRO** Performance Superior   
Para bancos de dados, aplicações críticas, analytics e workloads de maior demanda.

**UMAX** Ultra Performance   
vCPU dedicada 1:1 em cores físicos para workloads críticos e licenciamentos por core.

Mensal **Total do pedido**  
**R\$ 5.783,60** /mês [Avançar](#)

**Configuração de Recursos \***

**vCPU** 22 Núcleo(s)

**Memória** 160 GB RAM

Mensal **Total do pedido**  
**R\$ 5.783,60** /mês [Avançar](#)

Ao avançar, você terá que preencher as informações de Configuração de Disco (GB)

**Configuração de Discos (GB)**

**SSD** Volume do tipo SSD 1024 GB

**SSHD** Volume do tipo SSD + HDD 0 GB

**NLSAS** Volume do tipo HDD NLSAS 0 GB

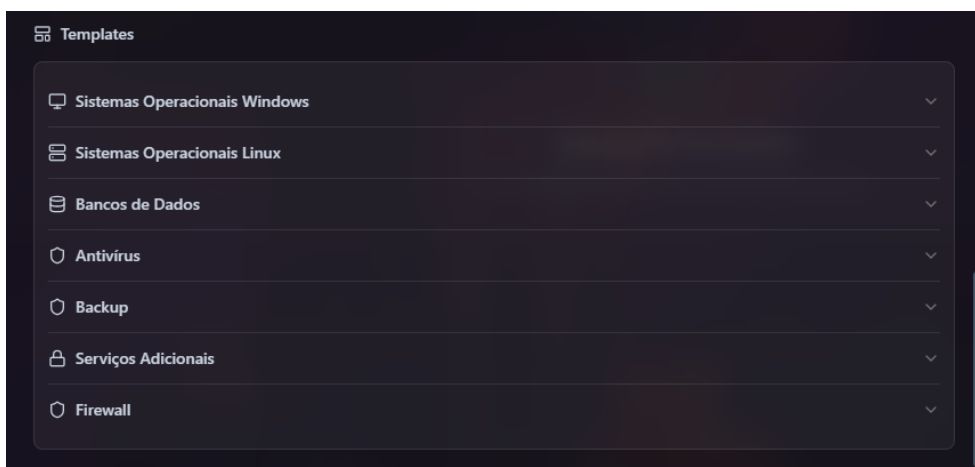
**BUCKET** BUCKET (mínimo: 100GB) 100 GB

Na sequência, selecione sua Banda de Internet.

Documento interno para uso de qualificação de Partners

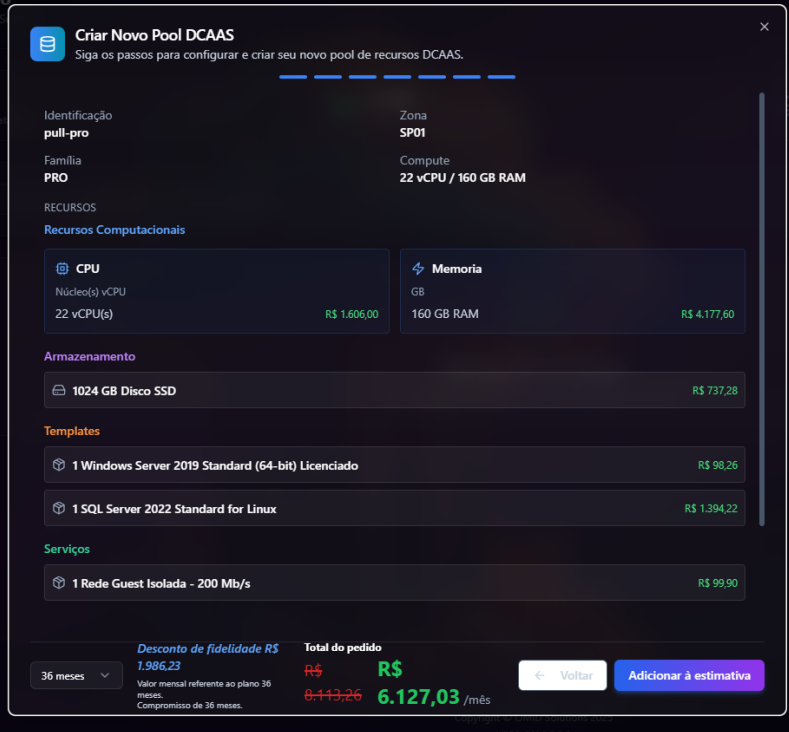


Dentro de templates, você deve selecionar o sistema operacional, como também pode escolher por demais itens conforme a necessidade, tais como: banco de dados, antivírus, backup, serviços adicionais e firewall.



Após o preenchimento dos itens necessário, siga para o resumo.

Nele será possível verificar tudo que foi cotado dentro dessa proposta em detalhes



**Criar Novo Pool DCAAS**  
Siga os passos para configurar e criar seu novo pool de recursos DCAAS.

Identificação: **pull-pro** | Zona: **SP01**  
Família: **PRO** | Compute: **22 vCPU / 160 GB RAM**

**RECURSOS**

**Recursos Computacionais**

Recurso	Quantidade	Preço
CPU (Núcleo(s) vCPU)	22 vCPU(s)	R\$ 1.606,00
Memória (GB)	160 GB RAM	R\$ 4.177,60

**Armazenamento**

1024 GB Disco SSD	R\$ 737,28
-------------------	------------

**Templates**

1 Windows Server 2019 Standard (64-bit) Licenciado	R\$ 98,26
1 SQL Server 2022 Standard for Linux	R\$ 1.394,22

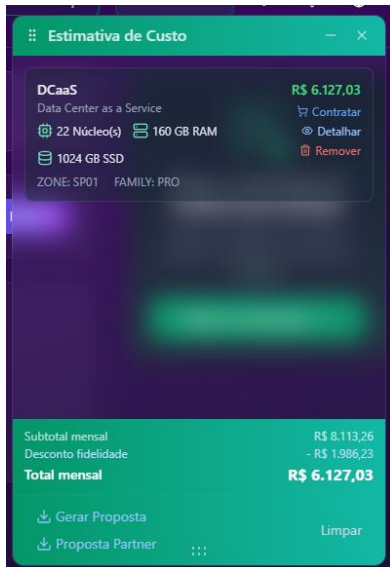
**Serviços**

1 Rede Guest Isolada - 200 Mb/s	R\$ 99,90
---------------------------------	-----------

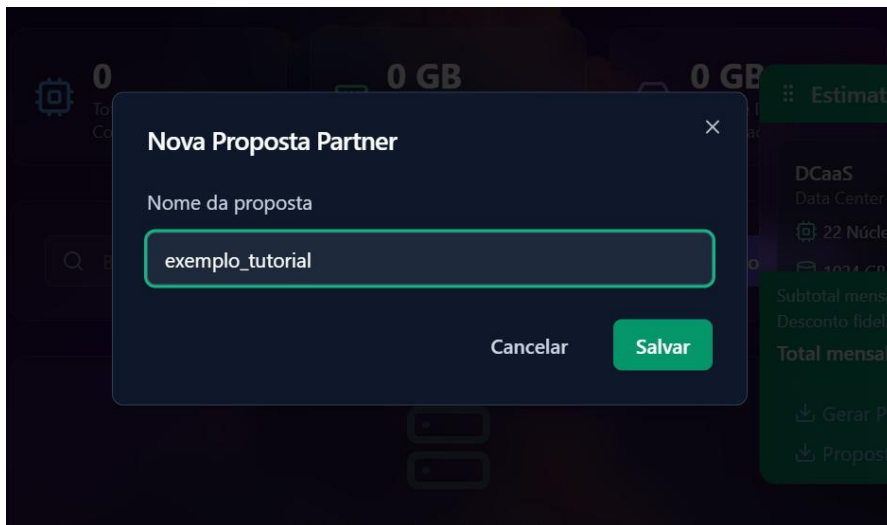
**Resumo:**  
Desconto de fidelidade R\$ 1.986,23 (Valor mensal referente ao plano 36 meses. Compromisso de 36 meses.)  
Total do pedido: ~~R\$ 8.113,26~~ **R\$ 6.127,03** /mês

36 meses | Voltar | Adicionar à estimativa

Ao adicionar à estimativa, você verá a proposta ir para a estimativa de custo que fica dentro do portal



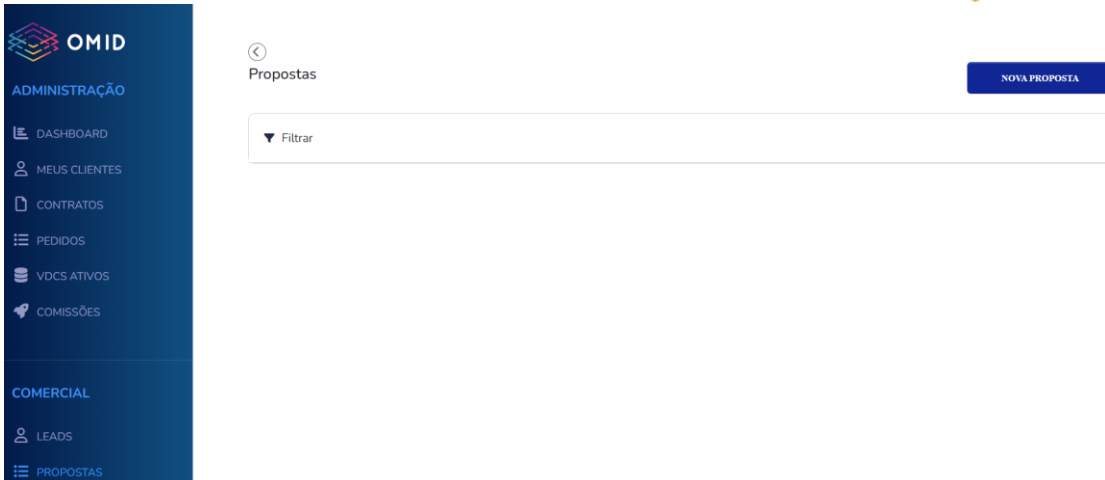
Você sempre deve selecionar "proposta partner" ao final da estimativa, para que você possa atrelar-la a um cliente dentro do seu portal.



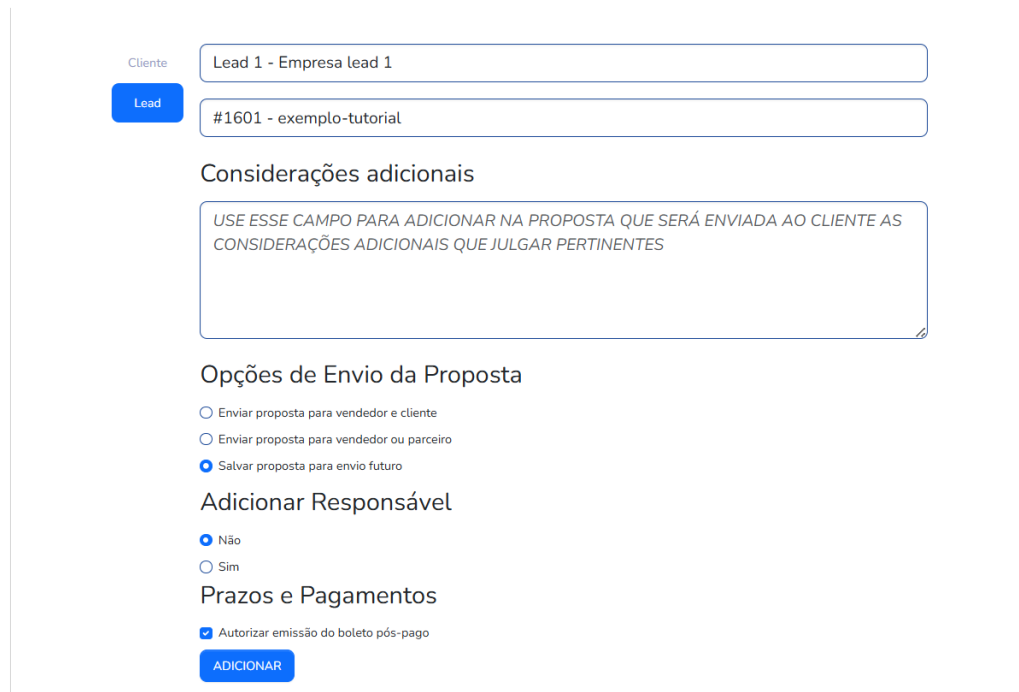
Saia do simulador fechando o carrinho de estimativa ou então clicando no botão no menu superior direito "Sair do Simulador"

Acesse seu painel de parceiro e vá até "Propostas" que encontrasse no menu esquerdo lateral

Documento interno para uso de qualificação de Partners



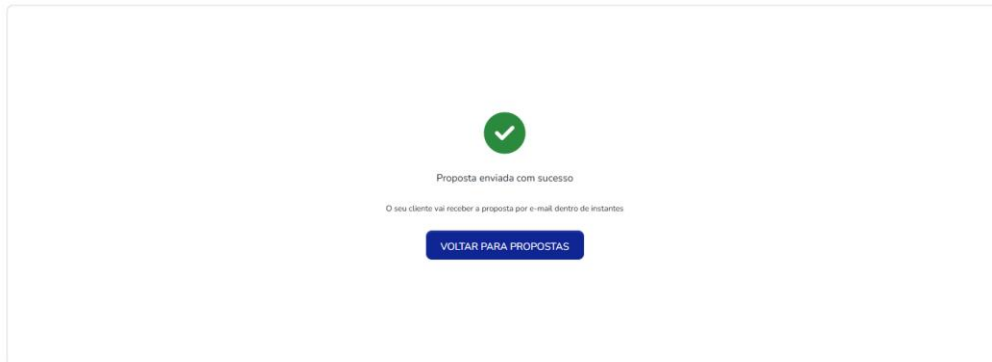
Clique em “Nova Proposta” para que você consiga visualizar a estimativa criada dentro do simulador.



Sugerimos sempre selecionar “Salvar proposta para envio futuro”, para que caso necessário, você contate-nos para tirar possíveis dúvidas ou conferir a proposta.

Após adicionar a proposta, será gerado o PDF e você verá a tela de sucesso.

Cliente > Adicionar Nova Proposta



Todas as propostas geradas ficam nessa tela. O status de pendente é porque ela não foi aprovada no portal para sequenciar com a subida do ambiente.

Propostas

NOVA PROPOSTA

Filtrar

L1	Lead	#	Produtos	Data de criação	Valor	Status de envio	
	Lead 1	1601	2	05/06/2026	R\$ 12.226,08	Salvo para futuro envio	● Pendente >

Ao clicar na proposta, irá abrir um resumo do que foi solicitado, a opção para download de contrato e para download da proposta no final da tela.

L1	Lead	#	Produtos(s)	Periodo	Status de envio	
	Lead 1	1601	2	Mensal	Salvo para futuro envio	● Pendente

SUBTOTAL	R\$ 16.741,98
DESCONTOS	R\$ 4.515,89
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.226,08</b>

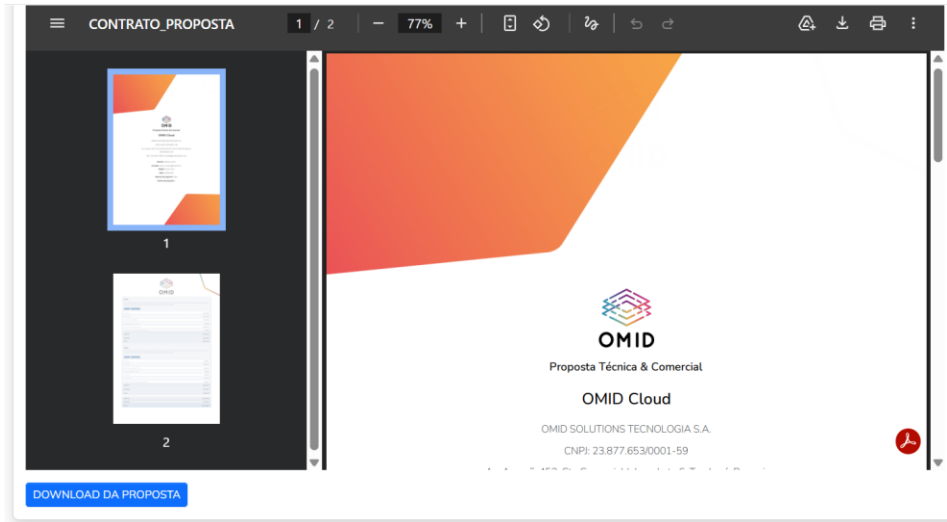
  

**DCaaS**

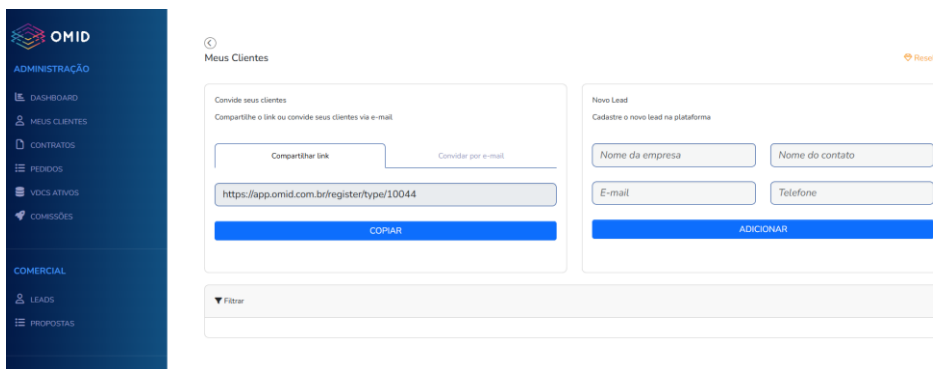
Nuvem empresarial baseada em SDDC, infraestrutura hiperconvergente e VMware vCloud Director, ideal para cargas críticas que exigem flexibilidade e controle de custos. Adicione pools de recursos ao seu datacenter virtual e provisione instâncias personalizadas através da interface VMware, com total liberdade de configuração.

Família: PRO | Fidelidade: 30 meses

22 vCPU(s)	R\$ 1.606,00
160 GB RAM	R\$ 4.177,60
1024 GB Volume do tipo SSD	R\$ 737,28
1 Rede Guest Isolada - 200 Mb/s	R\$ 99,90
1 SQL Server 2022 Standard for Linux	R\$ 1.394,22
1 Windows Server 2019 Standard (64-bit) Licenciado	R\$ 98,26



Após aprovação da proposta, é necessário que o lead vire um cliente. Então volte na área de parceiros do seu portal, na parte administrativa clique em meus clientes e compartilhe seu link de acesso para que o lead faça o cadastro atrelado ao seu.



Na tabela abaixo é possível ver o comparativo de famílias entre a Omid vs Big Clouds, para te ajudar a fazer o comparativo na hora de fazer suas estimativas.

OMID	AWS	GCP	Azure	OCI
ECO	T4g / T3a / T3 nano-micro	E3 shared-core	B-series / Bsv. 2 / Bsv. 2	Burstable E4.Flex / E2.1.Micro
PRO	T3 / T3a / T4g	E2 standard	B-series maior / D – series entrada	E4.Flex / E5.Flex
XPRO	M6i / M7i	N2 / N2D	Dv5 / Dsv5	E4.Flex / E5.Flex
UMAX	Dedicated Host	Sole-tenant Node	Dedicated Host	Dedicated VM Host

## 4. Data Center as a Service (DCaaS)

### 4.1 O Que é DCaaS?

DCaaS (Data Center as a Service) é um modelo de contratação da Omid que oferece flexibilidade máxima. Em vez de contratar máquinas virtuais específicas, o cliente contrata um pool de recursos (CPUs e memória) e pode configurar ambientes conforme necessário.

### 4.2 Contratos Flexíveis com Descontos Progressivos

DCaaS permite contratos com diferentes durações e descontos de fidelidade:

Duração do Contrato	Desconto de Fidelidade
Anual (12 meses)	10%
Bianual (24 meses)	20%
Trienal (36 meses)	30%
Até 60 meses	Até 40%

**Vantagem:** Contratos mais longos oferecem descontos maiores, incentivando compromisso de longo prazo e aumentando previsibilidade para o cliente.

### 4.3 Flexibilidade de Configuração

No DCaaS, o compromisso é com o valor da fatura, não com a configuração específica da máquina. Isso permite que o cliente:

- Desmontar e montar ambientes conforme necessidade
- Ajustar recursos sem renegociar contrato
- Otimizar arquitetura ao longo do tempo
- Responder rapidamente a mudanças de negócio

## 5. Sistema Operacional e Licenciamento

### 5.1 Integração com Licenciamento Microsoft (SPLA)

A Omid oferece integração com licenciamento Microsoft (SPLA - Service Provider License Agreement) por par de VCPUs. Isso permite que clientes com licenças Microsoft otimizem custos.

### 5.2 Opções Licenciadas e Não Licenciadas

O cliente pode escolher entre:

- Máquinas licenciadas (com licença Microsoft incluída)
- Documento interno para uso de qualificação de Partners

Máquinas não licenciadas (cliente traz sua própria licença)

**Benefício:** Flexibilidade de licenciamento permite que o cliente escolha a opção mais econômica para sua situação.

## 6. Rede e Tráfego de Dados

### 6.1 Banda de Internet Fixa

O cliente escolhe uma banda de internet (ex: 10 Mbps, 100 Mbps, 1 Gbps) e paga um valor fixo. Não há cobrança por tráfego de dados, garantindo previsibilidade de custos.

**Diferencial:** Big Clouds cobram por tráfego de dados (data egress), que pode ser muito caro para workloads intensivos. Omid não cobra, oferecendo economia significativa.

### 6.2 Rede Guest Isolada ou Redundante

A Omid oferece opções de rede:

Rede guest isolada: Segurança e isolamento de tráfego

Rede redundante: Proteção contra falhas e alta disponibilidade

**Proteção:** Essas opções protegem o cliente contra custos inesperados de tráfego e garantem performance e segurança.

## 7. Tabela de Equivalência de Famílias

### 7.1 Correlação com Big Clouds

A Omid oferece uma tabela de referência que correlaciona as famílias de máquinas das principais nuvens com as famílias Omid:

Famílias Omid: Eco, Pro, X-Pro, UltraMax

Correlação com AWS, Azure, GCP

Assertividade: 80-90% (aproximada)

### 7.2 Fatores de Correlação

A correlação considera múltiplos fatores:

Hardware: Tipo e geração de processador

Over Commit: Nível de compartilhamento de recursos

Conectividade: Velocidade de rede e latência

Localidade: Brasil (vs. regiões globais)

Documento interno para uso de qualificação de Partners

## 7.3 Importância da Comparação Total

Ao correlacionar famílias, é crucial considerar a fatura total, incluindo:

- Preço da VM
- Tráfego de dados (gratuito na Omid)
- IOPS (gratuito na Omid)
- Previsibilidade de custos (fixo em reais na Omid)

**Resultado:** Mesmo que a família Omid tenha especificações ligeiramente diferentes, a fatura total é frequentemente menor devido aos custos ocultos das Big Clouds.

## 8. Propostas para Clientes

### 8.1 Geração de Propostas no Portal

O portal Omid permite gerar propostas automaticamente:

- Associar cotação a um cliente específico
- Gerar PDF detalhado com configurações e preços
- Incluir termos e condições
- Compartilhar com cliente para aprovação

### 8.2 Estrutura de Proposta Partner

A proposta Partner inclui:

- Configuração de infraestrutura (VMs, armazenamento, rede)
- Preço mensal e anual
- Desconto de fidelidade (se contrato de longo prazo)
- Termos de contrato
- Contato de suporte

## 9. Segurança e Controle de Acesso

### 9.1 Cadastro do Cliente Final

O cliente final deve realizar o cadastro no portal Omid. Isso garante:

- Identificação clara do cliente
- Responsabilidade legal definida
- Acesso seguro ao portal

## 9.2 Dois Tipos de Usuários

### Usuário Administrativo:

- Dono da conta que pode contratar produtos
- Acesso total ao portal
- Responsável por pagamentos e contratos

### Usuário Técnico:

- Criado pelo administrativo para parceiros
- Acesso operacional (gerenciar VMs, rede, etc.)
- Sem poder de compra direto
- Oferece autonomia operacional ao parceiro

## 9.3 Usuário Administrativo para Parceiro

Em casos onde o parceiro gerencia tudo (vendas, operação, suporte), um usuário administrativo pode ser criado diretamente para o parceiro com aprovação do cliente. Isso oferece máxima flexibilidade.

## 10. Suporte ao Parceiro

### 10.1 Canais de Apoio

A Omid oferece múltiplos canais para apoiar parceiros:

- Email: [suporte.parceiros@omid.com.br](mailto:suporte.parceiros@omid.com.br)
- WhatsApp: Suporte rápido para dúvidas comerciais
- Portal de Documentação: [docs.omid.com.br](https://docs.omid.com.br)

### 10.2 Tópicos de Suporte

Os canais de suporte auxiliam parceiros com:

- Dúvidas sobre cotações e propostas
- Equivalência de famílias de máquinas
- Necessidades técnicas de clientes
- Otimização de custos
- Configuração de ambientes

## 11. Posicionamento da Omid: A Escolha Inteligente

A Omid se posiciona como a "escolha inteligente" para parceiros que buscam:

Controle: Infraestrutura própria, responsabilidade única

Transparência: Sem custos ocultos, modelo claro

Custos Previsíveis: Preço fixo em reais, sem variabilidade cambial

Receita Significativa: Transformar nuvem em fonte de receita

Simplicidade: Processo de cotação e contratação simplificado

## 12. Próximos Passos

Para parceiros que desejam dominar análise competitiva e cotações:

Explorar o portal de cotação em ambiente de simulação (roxo)

Estudar a tabela de equivalência de famílias

Realizar análise competitiva com clientes (comparação justa)

Gerar propostas de exemplo para familiarização

Entender modelo de remuneração e comissionamento

Contatar suporte Omid para dúvidas específicas

Treinar equipe em análise competitiva e cotações

*Fim do Documento*