

Skyen skaber added-value



FAKTURERING



RAPPORTERING



SERVICE



UDRULNING



SUPPORT



SELF CARE

Nemt at komme op i skyen

ALSO er stolt over at kunne annoncere, at Microsoft nu er klar med deres Cloud Solution Provider program på ALSO Cloud Marketplace. Det giver blandt andet adgang til, at vores forhandlere kan købe Microsoft Office 365 på månedsbasis gennem denne portal.

Men ALSO Cloud Marketplace byder på meget mere. ALSO Cloud Marketplace er nemlig en digital markedsplads, der i form af et online kontrolpanel giver ALSO's forhandlere mulighed for at provisionere alle slags hostede services samt cloudprodukter til kunderne - lige fra CRM-systemer til Hosted Exchange, virtuelle servere til Office 365.

"Vores forretningsmæssige fokus er SMB-segmentet, og allerede i dag er mere end 80 procent af vores kunder repræsenteret i skyen. Det er især i forhold til dette segment, at ALSO Cloud Marketplace er interessant".

- Brian Riis Jensen, DK Data i Ikast.

Især mindre og mellemstore virksomheder er i dag nødt til i langt højere grad at forholde sig til IT som en del af deres strategiske fundament. For store virksomheder med egen IT-afdeling er den voksende anvendelse af IT i såvel drift som forretning ikke noget nyt. Det er det til gengæld for mange af de virksomheder i SMB-segmentet, hvor en stadig mere global konkurrencesituation stiller helt nye krav om eksempelvis 24-7 tilgængelighed i web-shoppen, CRM-systemer, der kan tilgås on-the-fly fra alle platforme eller muligheden for her og nu at kunne skalere op for serverplatformen. Tilgængelighed, fleksibilitet og hurtig reaktionstid er således essentielle faktorer i en tid, hvor store såvel som mindre virksomheder i alle afkroge af kloden konkurrerer med hinanden. Så set i den sammenhæng giver de cloudbaserede services og tjenester ualmindelig god mening.

Med et koncept som ALSO Cloud Marketplace har forhandlerledet fået en unik mulighed for at kunne servicere sine slutkunder på en særdeles effektiv og kompetent måde. Senest er Microsoft kommet på med deres Cloud Solution Provider program, hvilket giver mulighed for at udbyde en særdeles kompetent produktpalette.

Skyen er for alle - også SMB-segmentet

"Det er bestemt ikke kun de store virksomheder, der vælger de cloudbaserede løsninger. Vores forretningsmæssige fokus er netop SMB-segmentet, og allerede i dag er mere end 80 procent af vores kunder repræsenteret i skyen", siger Brian Riis Jensen fra DK Data i Ikast.

Han følger til, at netop i forhold til SMB-segmentet med måske begrænsede IT-ressourcer er det cloudbaserede koncept særdeles interessant - frem for alt fordi forhandleren har mulighed for at strikke en løsning sammen, der gør det ekstremt enkelt og prisrigtigt at komme i gang med de cloudbaserede tjenester og services.

"I virkeligheden er der jo tale om en win-win situation for både forhandleren og slutkunden. ALSO Cloud Marketplace gør det nemt for os at provisionere kundens løsning, men den største fordel set

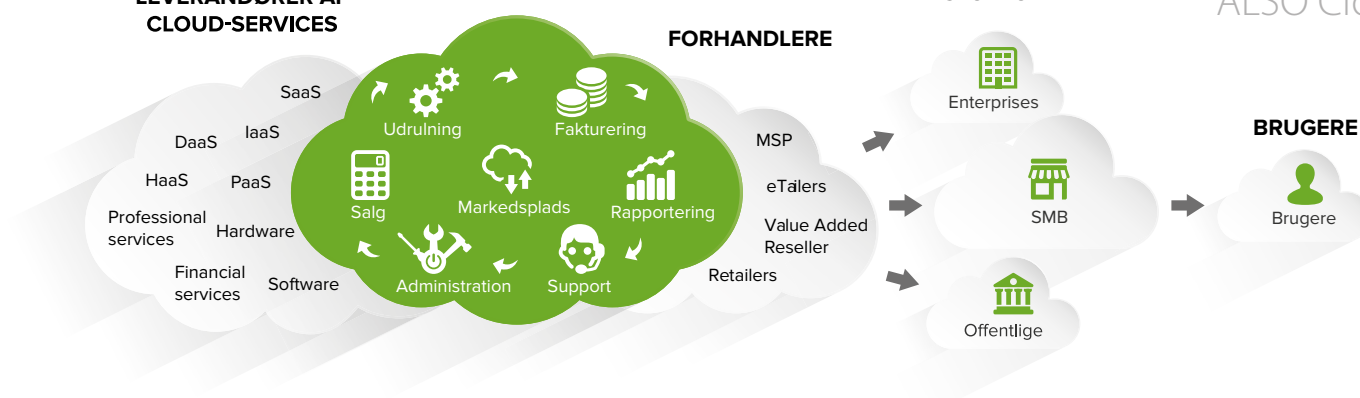
LEVERANDØRER AF CLOUD-SERVICES

ALSO CLOUD MARKETPLACE

FORHANDLERE

SLUTKUNDER

ALSO Cloud



med kundens øjne er én samlet faktura hver måned, uanset hvilke tjenester eller services, denne ønsker at abonnere på. Som forhandler skal jeg heller ikke administrere komplicerede licensaftaler, og kunden får et præcist overblik over de månedlige IT-omkostninger pr. bruger - også når det f.eks. gælder ekstra ydelser som den service og support, vi som forhandler kan bygge oven på kundens løsning", siger Brian Riis Jensen videre.

Fasthold den værdiskabende rolle

Uanset behov kan slutkunden altså nøjes med én leverandør, og forhandleren kan fastholde sin rolle som værdiskabende faktor i kanalen - godt bakket op af et serviceteam hos ALSO, der sørger for, at ALSO Cloud Marketplace altid er i topform, så hverken forhandler eller slutkunde skal spekulere på driftsproblemer eller nedetid. "Som forhandler er det betryggende at vide, at Microsoft har så fuld tillid til ALSO's kompetente medarbejdere, at man nu har åbnet op for CSP-programmet. CSP giver os mulighed for at håndtere alle administrative opgaver selv, og der forsvinder således ikke noget salg fra mig, selv om kunderne i dag handler IT på en helt anden måde end tidligere. Tværtimod vil jeg næsten sige. Som forhandler af ALSO Cloud Marketplace har vi virkelig mulighed for at positionere os på en værdiskabende måde i forhold til slutkunden", siger Brian Riis Jensen.

Effektive forhandlerværktøjer

Blandt fordelene i ALSO Cloud Marketplace konceptet kan nævnes forbedret likviditet, højere grad af fleksibilitet, kort reaktionstid i forhold til markedet, reducerede omkostninger samt højere indtjening. Blandt de helt konkrete værktøjer i Cloud Control Panel skal desuden nævnes:

- ▶ Hurtig rapportering.
- ▶ Effektiv salgsstyring.
- ▶ Nøjagtig fakturering.
- ▶ Nem brugeradministration.
- ▶ Enkel løsningsudrulning.
- ▶ Bedre kundeservice.
- ▶ Præcis licensstyring

Cloudmarkedet i hastig vækst

Ifølge en rapport udarbejdet af analysefirmaet IDC er cloudmarkedet i hastig vækst. Sammenlignet med IT-branchen i øvrigt er væksten her fem gange så stor og vil frem mod 2017 nå en årlig omsætning på mere end 100 milliarder dollars på verdensplan.

Rapporten bygger på data indsamlet blandt 700 leverandører verdenen over og dokumenterer med al tydelighed, at denne vækst smitter af på de partnere, der tænker og agerer cloud. Således kan de forhandlere, hvor mindst 50 procent af omsætningen kommer fra cloud-baserede løsninger, i gennemsnit fremvise et overskud, der er halvanden gang større end de forhandlere, der tænker og agerer traditionelt IT-salg.

"Som forhandler af ALSO Cloud Marketplace services har vi virkelig mulighed for at positionere os på en værdiskabende måde i forhold til slutkunden"

- Brian Riis Jensen, DK Data i Ikast



Vil du vide mere?

▶ <http://www.alsocloud.dk/>

Kontaktpersoner



Michael Bidault
Cloud Sales Manager
Software & Cloud
Telefon: +45 4355 9264
michael.bidault@also.com