

Forhandleren i en ønske- position

Microsofts Cloud Solution Provider program er nu tilgængeligt i ALSO Cloud Marketplace



Fordelene ved Microsoft CSP

Microsofts Cloud Solution Provider program er nu tilgængeligt i ALSO Cloud Marketplace. Fordelene er mange:

- ▶ Et CSP abonnement er klar til brug umiddelbart efter bestilling.
- ▶ Aktivering sker på få minutter, 24 timer i døgnet, alle ugens 7 dage.
- ▶ Ingen håndtering af produktnøgler.
- ▶ ALSO fakturerer dig månedligt for de dage, abonnementet har været aktivt.
- ▶ Du håndterer selv al fakturering, direkte til din slutkunde.
- ▶ CSP giver dig som forhandler det komplette overblik over kunden.

I dag er det næsten mere reglen end undtagelsen, at man køber sin software på nettet

Men faktisk ønsker langt hovedparten af kunderne - i hvert fald når det gælder SMB-segmentet - at benytte deres normale forhandler. Det siger Thomas Friis Formann fra Microsoft Danmark, der har salgsansvaret for blandt andet Microsofts Office 365 cloudforretning i netop SMB-segmentet. Hele Office 365 paletten er nu blevet tilgængelig i ALSO Cloud Marketplace, og Microsofts Cloud Solution Provider program giver mulighed for at forene enkelheden i det, at handle på nettet med fastholdelse af kontakten til den kendte forhandler.

Topmoderne partnerprogram

"Det kan godt være, det procesmæssigt er blevet nemt at handle på nettet, men i takt med at der udbydes flere og flere valgmuligheder, når det gælder sammensætningen af softwareløsning og services, jo mere kompleks bliver beslutningsprocessen til gengæld.

Lige præcis her skal forhandleren træde i karakter og hjælpe sin kunde. Kunderne har godt nok en grundlæggende viden om løsningerne, men når det gælder den præcise sammensætning, har de stadig brug for en rådgiver - og vil altså helst tale med den leverandør, de normalt stoler på. Det viser vores erfaring med al tydelighed", siger Thomas Friis Formann.

Han understreger, at Microsoft har brugt mange ressourcer på at skabe et topmoderne partnerprogram samt uddanne markedet - og ikke mindst kanalen - til at bruge det på den rigtige måde.

CSP-salg har allerede overhalet licenssalg

"Set med dagens briller på er proceduren i de gamle licensprogrammer særdeles kompleks, med masser af fysiske dokumenter, der skal gennem hele kommandovejen til Microsoft operationscentre rundt omkring i verden. Samtidig er kunderne bundet op af et abonnement,



der ikke sådan lige kan ændres. Typisk køber man jo en traditionel licens for et år af gangen, og set i lyset af, hvad man kan i dag, virker det noget stift. Men den gamle licensmodel giver os ganske enkelt ikke mulighed for tilfredsstillende at understøtte distributionen af moderne Cloud Services", siger Thomas Friis Formann.

Det er der altså nu lavet om på med det netop lancerede Cloud Solution Provider program, der blandt andet skal understøtte Office 365 og Azure salget. Det er med lynets hast blevet Microsofts helt store vækstforretning. Således har salget i dette, allerede overhalet det traditionelle licensprogram i volumen, hvilket indikerer en endog særdeles stor interesse.

Forhandleren som Trusted Advisor

"Markedet er modent, og kunderne har virkelig taget konceptet til sig, for i dag forventer man stort set at få adgang til sin løsning i samme øjeblik, der er trykket på Enter-knappen. Det er jo netop fleksibiliteten, der er konceptets helt store fordel, nemlig at der er øjeblikkelig adgang samt løbende adgang til at skrue op eller ned for de forskellige services alt efter kundens øjeblikkelige behov.

Den innovative forhandler, der forstår at sætte sig ind i kundernes forretning og fungere som en slags Trusted Advisor - ja han vil vinde markedsandele. I samarbejde med ALSO har vi jo skabt et automatiseret forløb direkte ind i maven på Microsoft. Blandt andet derfor har det været vigtigt at uddanne forhandlerledet. Vi har jo opbygget en helt ny forretningsmodel, der betyder en række nye leveranceformer", siger Thomas Friis Formann.

Styrkede kunderelationer

Leveranceformer, der til fulde understøttes af ALSO Cloud Marketplace og altså giver forhandleren mulighed for at hjælpe kunden med at vælge lige præcis de services og tjenester, der passer bedst til de aktuelle behov. Alt andet lige betyder det styrkede kunderelationer samt udvidede salgsmuligheder.

Modsat f.eks. Direct programmet, hvor slutkunden betaler direkte til Microsoft, har forhandleren gennem ALSO Cloud Marketplace mulighed for selv at styre al fakturering. Således fakturerer ALSO forhandleren månedligt - men kun for de dage hvor kundens abonnementer rent faktisk har været aktive - og den videre fakturering ud mod slutkunden styrer forhandleren altså helt selv.

ALSO Cloud Marketplace giver overblik

Som Cloud Distributør har ALSO sammen med forhandleren nemlig overblik over kundens komplette livscyklus, hvilket gør det særdeles nemt og enkelt at sælge Office 365 produkter - samt i øvrigt Enterprise Mobility suite, Microsoft Intune, og senere på året ligeledes CRM Online og Microsoft Azure. ALSO Cloud Marketplace er således en digital markedsplads, der i form af et online kontrolpanel giver forhandlerne mulighed for at provisionere alle slags hostede services samt cloudprodukter til kunderne. Det er endvidere muligt at koble Microsofts abonnementer med andre udbyderes abonnementer i ALSO Cloud Marketplace, til ét samlet "view" pr. slutkunde eller bruger.

"90 procent af kunderne i SMB-segmentet foretrækker at handle hos deres vante leverandør. Cloud Solution Provider programmet forener således det bedste fra to verdener ved at give slutkunden mulighed for at handle på nettet hos sin kendte rådgiver".

Thomas Friis Formann, Microsoft Danmark.

Vil vide mere, kontakt os på:

Software & Cloud

Tlf. +45 43 55 92 22

Værd at vide om ALSO Cloud Marketplace

► <http://www.alsocloud.dk/>

