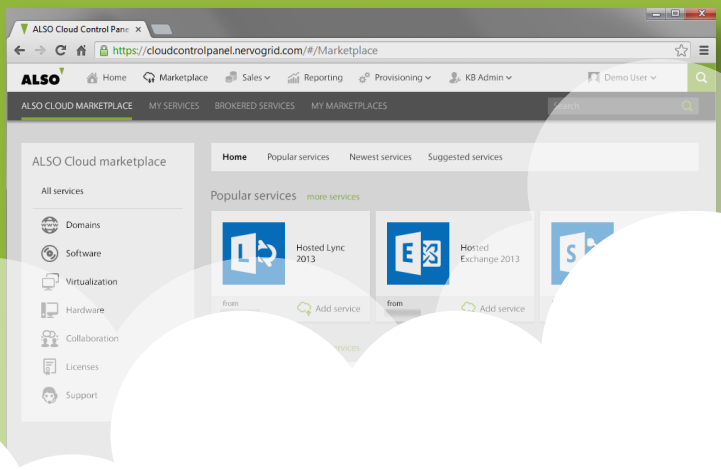
Med bedre kundeservice som fælles mål



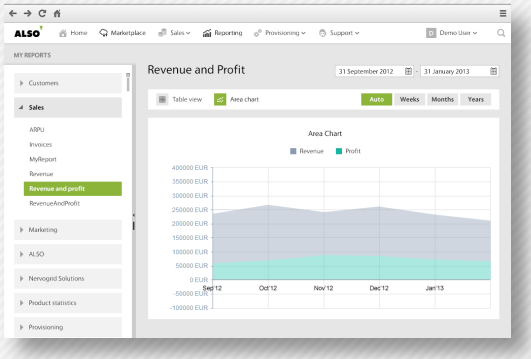
Virtuelt indkøbscenter

Med ALSO Cloud Marketplace har ALSO skabt et virtuelt indkøbscenter, hvor forhandlerne hurtigt og effektivt kan servicere deres kunder. Det giver den innovative forhandler, der forstår at sætte sig ind i kundernes forretning, mulighed for at vinde markedsandele.

Komplet overblik

Udover at ALSO ønsker at tilbyde en markedsplads med interessant indhold, ønsker ALSO at sikre en effektiv håndtering af forhandlernes aktive services, så I kan bruge jeres tid på at drive ny forretning hos Jeres kunder. I ALSO Cloud Marketplace får du det komplette overblik over alle slutkunder, alle brugere og alle services.

I ALSO Cloud Marketplace kan du bestille services efter "tænd og sluk" princippet. Hvis du har en service aktiv i blot 4 dage, betaler du kun for 4 dage. Det giver muligheder for at du og dine slutkunder kan afprøve forskellige løsninger uden økonomisk risiko.



ALSO ser det som en helt naturlig opgave at understøtte forhandlerne i nye forretningsmuligheder, og med ALSO Cloud Marketplace har vi skabt et virtuelt indkøbscenter, hvor vores forhandlere hurtigt og effektivt kan servicere deres kunder.

I det omfang slutkunden selv ønsker mulighed for at udvide sine ressourcer - enten i form af flere licenser eller nye ydelser - kan forhandleren gennem ALSO Cloud Marketplace ligeledes gøre dette muligt, og alt efter forbrug fakturerer ALSO forhandleren samlet, som derefter nemt og enkelt kan viderefakturere til slutkunden.

Det er blevet nemt at handle på nettet, men de mange valgmuligheder, når det gælder sammensætning af en softwareløsning, kan gøre beslutningsprocessen kompleks. Med ALSO Cloud Marketplace bevares altså den vigtige kontakt mellem forhandler og slutkunde.

Styrkede kunderelationer

Forhandleren får således mulighed for at træde i karaktér og hjælpe sin slutkunde. Den innovative forhandler, der forstår at sætte sig ind i kundernes forretning og fungere som en kompetent rådgiver, vil desuden vinde markedsandele. Det at hjælpe kunden med at vælge lige præcis den software og de services, der passer bedst til de aktuelle behov, betyder alt andet lige styrkede kunderelationer samt udvidede salgsmuligheder.

Mere end 200 forhandlere er allerede tilknyttet ALSO Cloud Marketplace, og du har som forhandler også muligheden for at tilmelde dig. Det er ganske gratis, og der er ingen krav til købsniveau. Desuden tilbyder ALSO løbende undervisning i alt fra løsningsforslag til brug og provisionering, således at vi sikrer, du kommer godt fra start.
Spændende danske tiltag

Microsoft Cloud Service Provider (CSP) er en stor del af ALSO Cloud Marketplace, men vi er i dialog med flere andre - såvel danske som europæiske producenter af Cloud Services - der alle vil kunne understøtte vores fælles ønske om at levere de rigtige løsninger til slutkunderne, således at I som forhandlere kan løfte Jeres indtjening pr. bruger ude hos Jeres kunder.

... fortsætter på næste side ▸

ALSO CLOUD
Marketplace

ALSO har flere interessante, danske services på vej, som alle kan understøtte vækst i forretningen. Blandt andre kan nævnes en dansk IaaS leverandør med datacenter på dansk jord, forskellige add on´s til Microsoft Sharepoint og Micorosoft Dynamics, alt sammen med det formål at I nemt kan levere de løsninger, jeres kunder efterspørger.

Alt styres online

ALSO Cloud Marketplace er en digital markedsplads, der i form af et online kontrolpanel giver ALSO's forhandlere mulighed for at provisionere mange slags hostede services samt cloudprodukter til kunderne - lige fra CRM-systemer over Hosted Exchange til virtuelle servere og Office 365. En del af konceptet er således Microsoft Cloud Solution Provider programmet, der giver forhandlerne mulighed for at købe Microsoft Office 365 på månedsbasis.

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.

Helt konkrete fordele

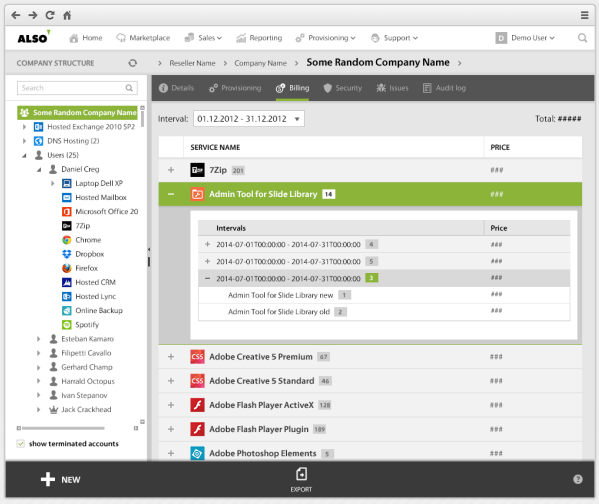
Blandt de helt konkrete værktøjer i Cloud Control Panel skal desuden nævnes:

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

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 cloudbaserede løsninger, i gennemsnit fremvise et overskud, der er halvanden gang større end de forhandlere, der tænker og agerer traditionelt IT-salg.

Software as a Service



Det centrale omdrejningspunkt i ALSO Cloud Marketplace er Saas - Software as a Service - hvor forhandleren via en portal og et centralt administrationsværktøj qua ALSO's status som Microsoft Cloud Solution Provider både får adgang til hele Office 365 paletten og mulighed for at skabe sin egen handelsplads med eksempelvis branchespecifikke løsninger.

ALSO har udarbejdet en køreplan over de funktioner, der vil blive integreret i løbet af andet halvår 2015, og blandt de særdeles interessante kan nævnes en central indkøbskurv og funktionen Smart Provisioning Wizard, der gør det muligt at provisionere hele indholdet af indkøbskurven på én gang.

Kontaktpersoner



Michael Bidault
Cloud Sales Manager
Telefon: +45 4355 9264
Mobil: +45 31 24 53 54
Mail: michael.bidault@also.com

Læs mere

- www.alsocloud.dk