



MERLION IT SOLUTIONS SUMMIT

Продажи облачных сервисов. Зачем нужна платформа?



МИРОВОЙ ОБЛАЧНЫЙ РЫНОК

Стремительный рост

velvica



Годовой рост облачных продуктов:

- Azure – 89%
- Dynamics – 61%
- Office 365 – 38%
- Продажи через CSP партнеров – 234%
- Активных пользователей Office 365 – 135 млн. в месяц

Клиенты – Enterprise, SMB

Мировые лидеры дистрибуции УЖЕ продают облачные сервисы на миллиарды долларов:

- Microsoft сервисы – существенная доля от оборота
- Продажи через партнеров MSP, ICT
- Уход от пиратства
- «Привязка» клиента
- Экономика подписки – прогнозирование выручки
- Снижение костов клиента
- Enterprise grade продукты доступны SMB

РОССИЙСКИЙ ОБЛАЧНЫЙ РЫНОК

На пороге взрывного роста

- Вендоры подготовили предложения и продолжают работать над новыми
- Продажи идут через дистрибьюторов и сервис-провайдеров
- Клиенты – малый и средний бизнес, ИП
- Enterprise и государственные органы наготове

velvica



КАК ПРОДАВАТЬ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ?

velvica

В чем особенность облачного бизнеса?

Традиционная модель продажи –
разовая продажа товара.

Большие суммы, разовые продажи, высокая маржинальность. Продал, заработал, забыл.
Ручная работа рентабельна.



Модель продажи облачных сервисов –
экономика подписки.

Небольшие регулярные платежи на массовом рынке с возможностью менять конфигурацию сервиса в любой момент. Ручная работа нерентабельна.



АВТОМАТИЗАЦИЯ – КЛЮЧ К УСПЕХУ

velvica

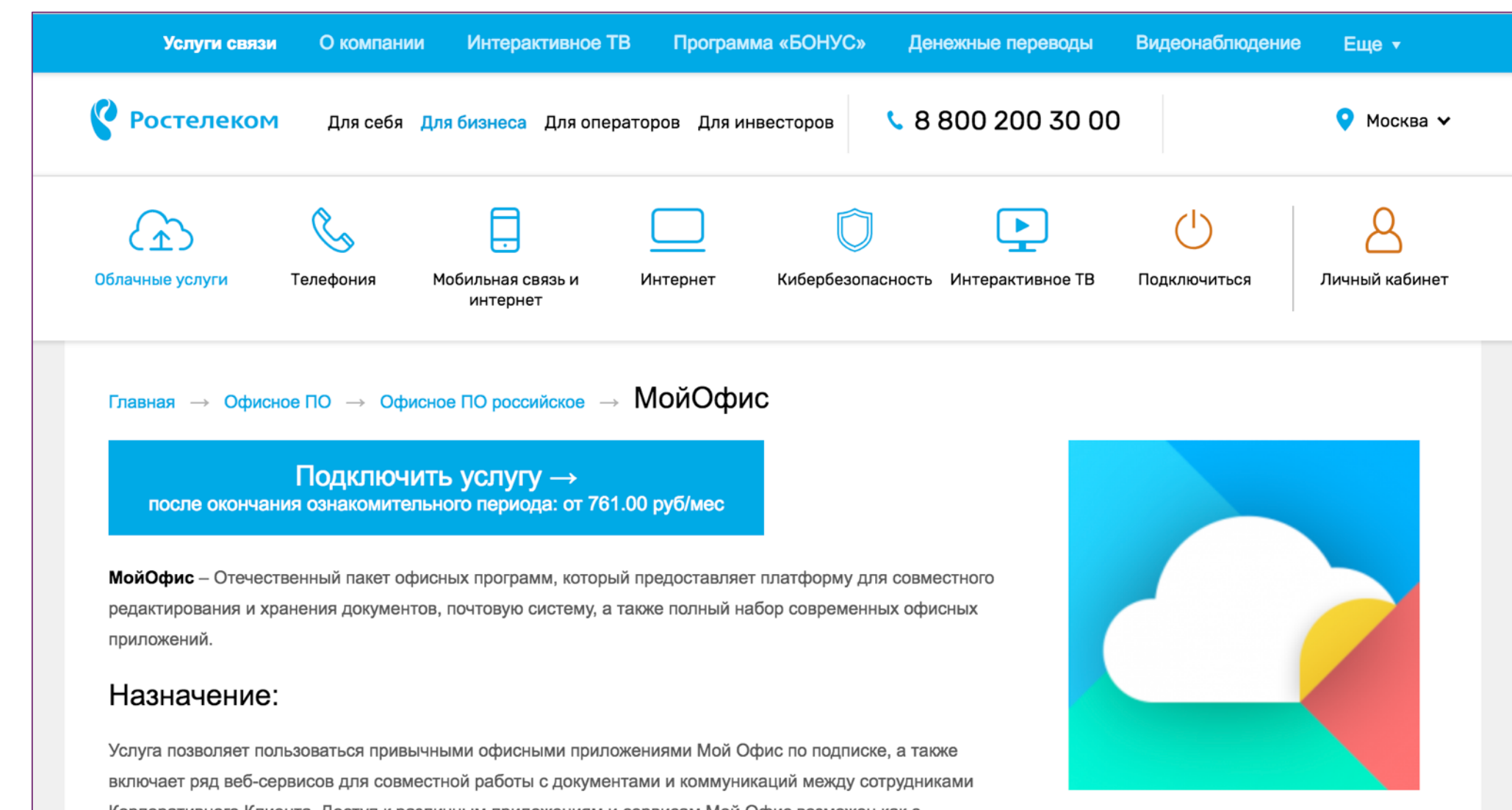
Пример из жизни в крупном Телекоме:

- Заказ виртуальной машины – 4 дня
- Смена IP адреса – 3 дня
- Работа через менеджера



Пример в Ростелекоме:

- Заказ сервиса «МойОфис» – 1 мин.
- Смена конфигурации сервиса «МойОфис» – 1 мин.
- Регулярные автоматические списания
- Автоматическая генерация документов
- Полное самообслуживание



ПРЕИМУЩЕСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ

Увеличение выручки и снижение издержек

velvica

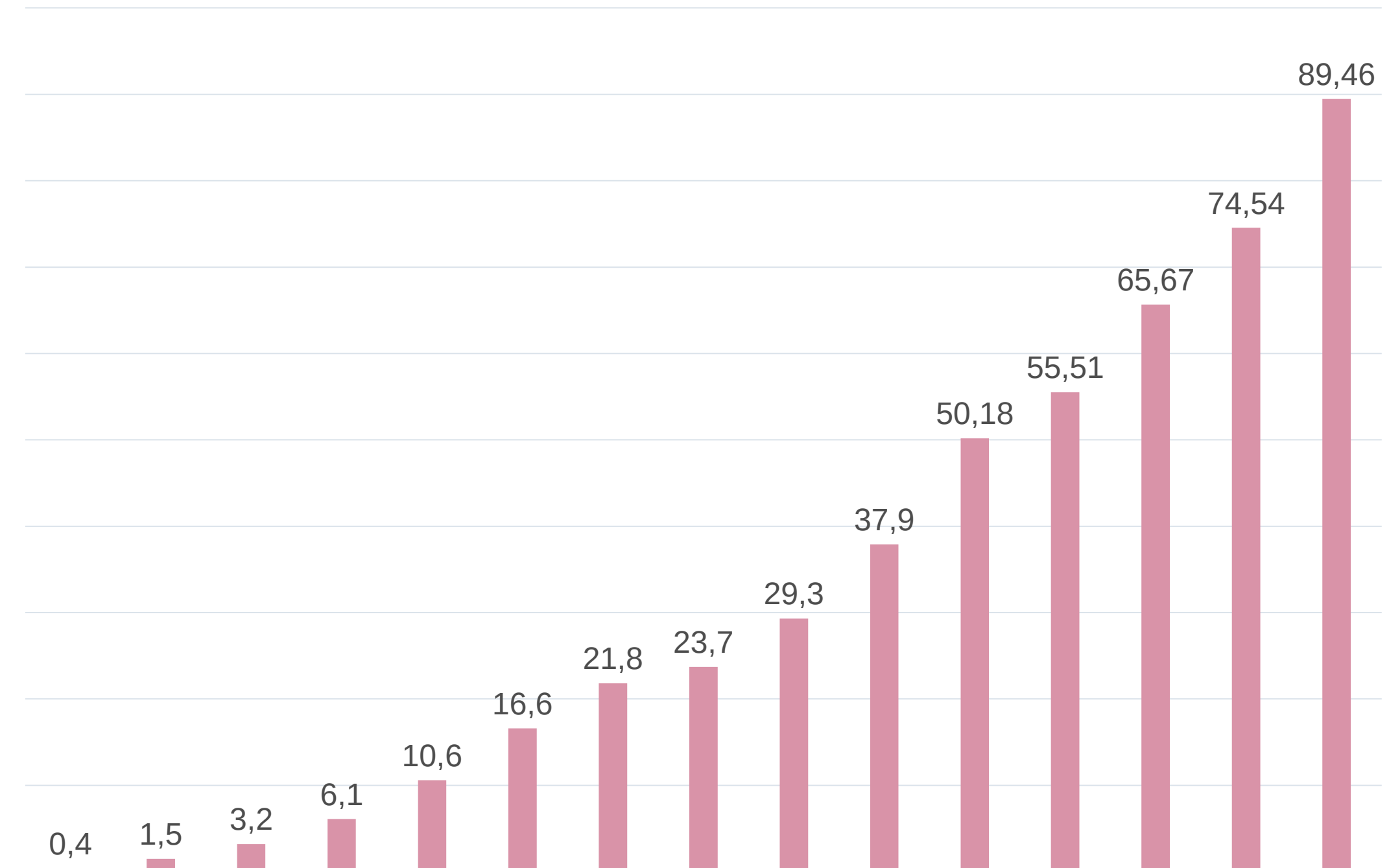
Увеличение выручки:

- Увеличение скорости обслуживания
- Увеличение удовлетворенности
- Новые модели (партнерская программа)
- Допродажи комплементарных сервисов
- Продажи своих услуг вместе с облачными сервисами
- Автоматические напоминания об оплате и автопродления

Снижение издержек:

- Самообслуживание
- Документооборот
- Исключение человека из цепочки

Прибыль



КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ?

velvica

Собственная разработка vs. Специализированное решение

Разрабатывать самостоятельно можно, если:

- Есть серьезная экспертиза в разработке ПО с длительным сроком жизни
- Не важен срок выхода на рынок (time to market)
- Ранняя стадия развития рынка, когда функциональность не важна



Готовое, специализированное решение надо брать, чтобы:

- Сделать быстрый запуск полнофункциональной системы
- Учесть опыт сотен других компаний со схожим профилем
- Получить постоянно развивающуюся систему
- Найти надежного партнера в лице поставщика решения



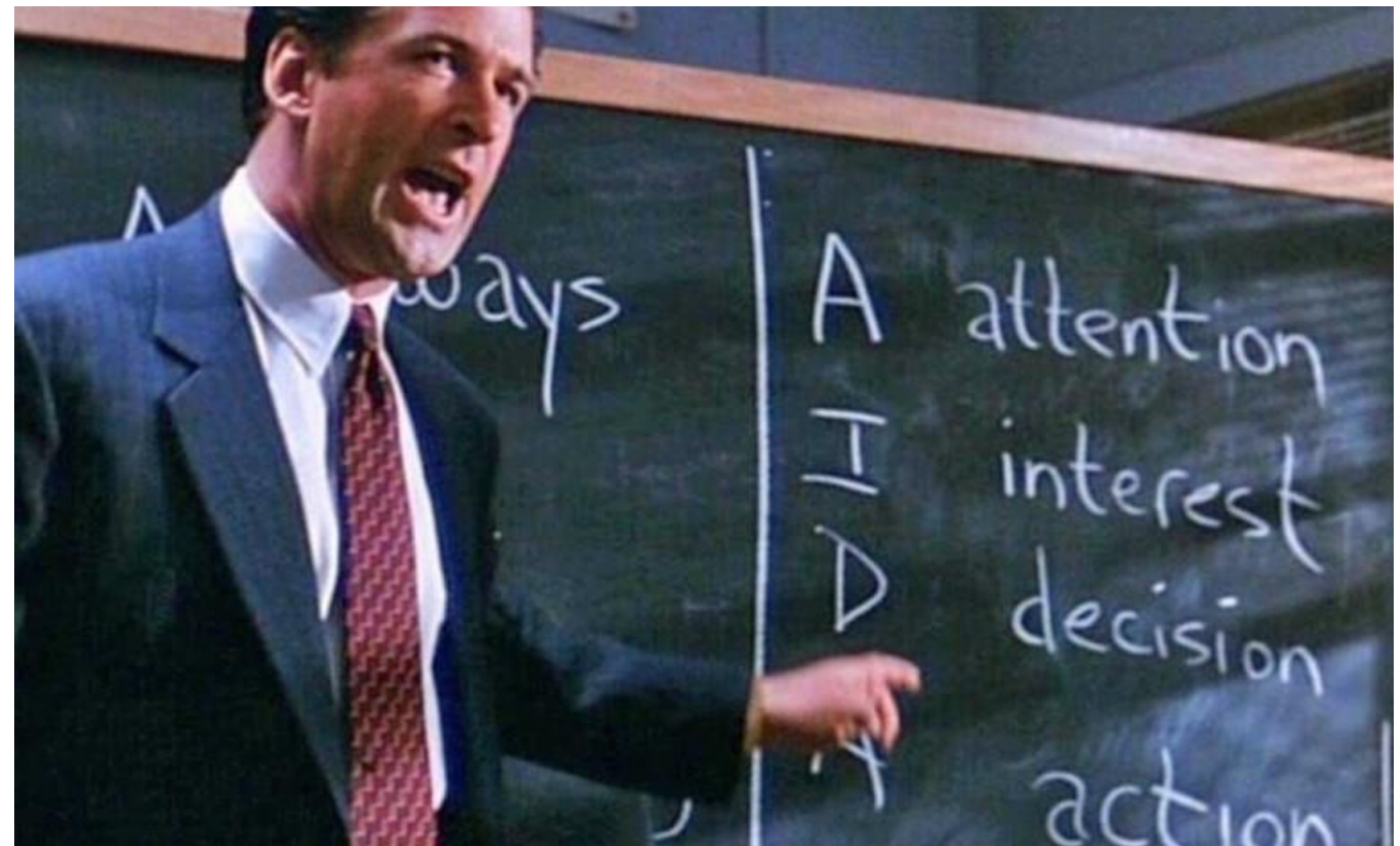
ВСЕ ЛИ ПОДДАЕТСЯ АВТОМАТИЗАЦИИ?

velvica

Продажи

Облачные сервисы надо продавать:

- Первая продажа делается продавцом
- Вторая и последующие покупки уже могут совершаться самостоятельно покупателем
- Вместе с продажей облачного сервиса надо продавать услуги продавца по поддержке, настройке, консультации и пр.



КОМУ НУЖНА ПЛАТФОРМА

Продажа облачных сервисов

velvica

Своя партнерская сеть

Дистрибьюторы

m≡rlion
RentSoft

Существующая база клиентов

Сервис-провайдеры

 **Ростелеком** MSP, ISP

Свои сервисы

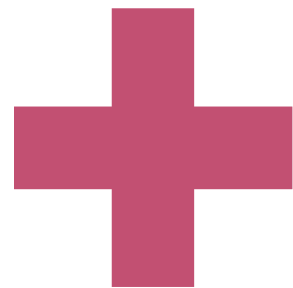
Разработчики сервисов

la*iii*elecom

СДЕЛАЕТ ЛИ ПЛАТФОРМА ЛУЧШЕ?

Когда автоматизация имеет смысл?

velvica



- Массовый рынок (B2C, SMB)
- Обычные клиенты
- Тысячи клиентов
- Небольшой средний чек
- Электронная оферта
- Продажа через digital
- Вендор готов к самообслуживанию клиента



- Крупные клиенты
- Сложные клиенты (сетевые компании, гос. органы и т.д.)
- Десятки или сотни клиентов
- Крупные контракты
- Тендеры, сложный бумажный документооборот
- Аккаунт-менеджеры для всех клиентов
- Сервис вендора требует ручных настроек и специалистов поддержки

КАК ВЫБРАТЬ ПЛАТФОРМУ

velvica

Опыт, релевантные клиенты

Посмотреть все платформы на рынке, которые работают с такого же типами клиентов, на тех же территориях и обратить внимание на:

- Кол-во клиентов
- Кол-во продаж, которые проходят через платформу
- Полностью ли автоматизирована цепочка продажи от вендора до конечного пользователя. Какие операции, кроме продажи, автоматизированы:
 - Выставление счетов, актов
 - Взаиморасчеты с вендорами и партнерами
 - Формирование отчетов
 - и др.
- Вендоры и сервисы, с которыми интегрирована платформа
- Предоставляет ли платформа возможность добавления своих сервисов на платформу
- Можно ли делать бандлы с другими услугами?
- Есть ли возможность добавить реселлера и предоставить ему собственный магазин

КАК ПРОДАВАТЬ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ

velvica

Больше, чем просто транзакционная модель

Облачные сервисы можно купить на сайте разработчика облачного сервиса.

Продавец должен предложить какую-то дополнительную ценность клиенту:

- Бандлы сервисов друг с другом
- Бандлы с собственными сервисами
- Поддержка и консалтинг
- Внедрение

The screenshot shows the Microsoft Office 365 website. At the top, there's a navigation bar with the Microsoft logo, links for Office, Products, Resources, Templates, and Support, and a 'Sign in' button. Below the navigation bar, a large heading reads 'Get the most from Office with Office 365'. Underneath, there are tabs for 'For home' and 'For business'. The main content area displays three product cards: 'Office 365 Home' for \$99.99/year, 'Office 365 Personal' for \$69.99/year, and 'Office Home & Student 2016 for PC' for \$149.99 (one-time purchase). Each card lists the included Office applications (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher) and provides a 'Buy now' button. A sidebar on the left offers links to 'Explore Office', 'Office for students & educators', 'Office for Mac', 'What is Office 365 for home?', and 'Already have Office 365? Renew your subscription'.

A graphic with a pink border and a red ribbon in the top right corner labeled 'B2B'. The text inside reads: '100 Mbps + Office 365 + Data backup' followed by a large red '\$50 per mon'.

ПЛАТФОРМА – ЭТО НЕ ВСЕ

velvica

Отсутствие платформы
(автоматизации) – это 100% неудачи.

Наличие платформы – это 10% успеха.



10%

MERLION IT SOLUTIONS SUMMIT

**Заходите на
наш стенд!**

