



4-6 сентября 2019

МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО

# Ежегодная встреча лидеров ИТ-индустрии

Технологии настоящего, инновации будущего



# Развитие бизнеса с MERLION

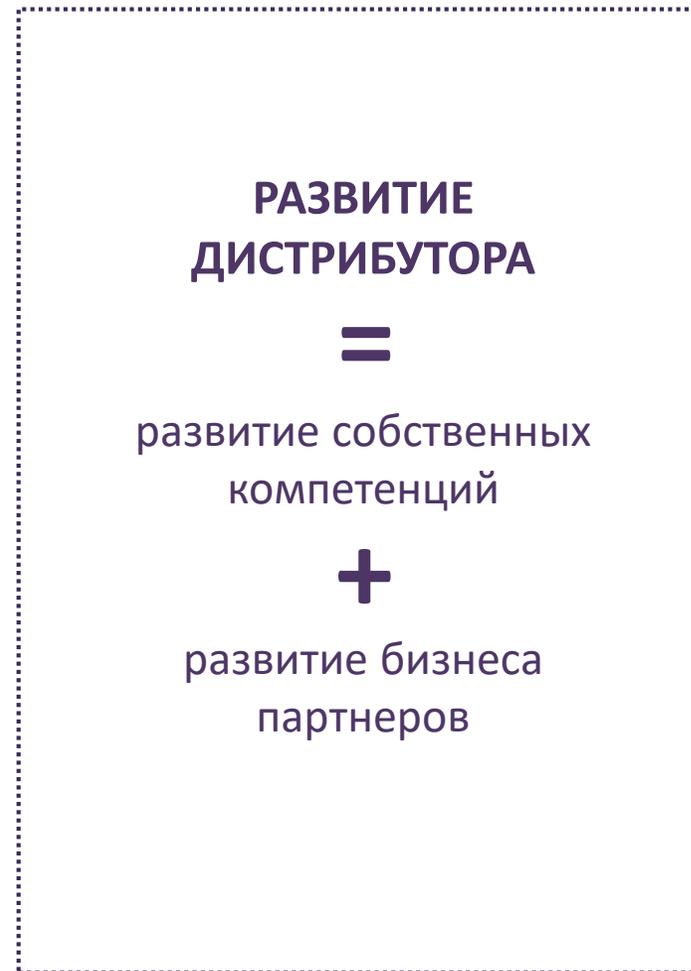
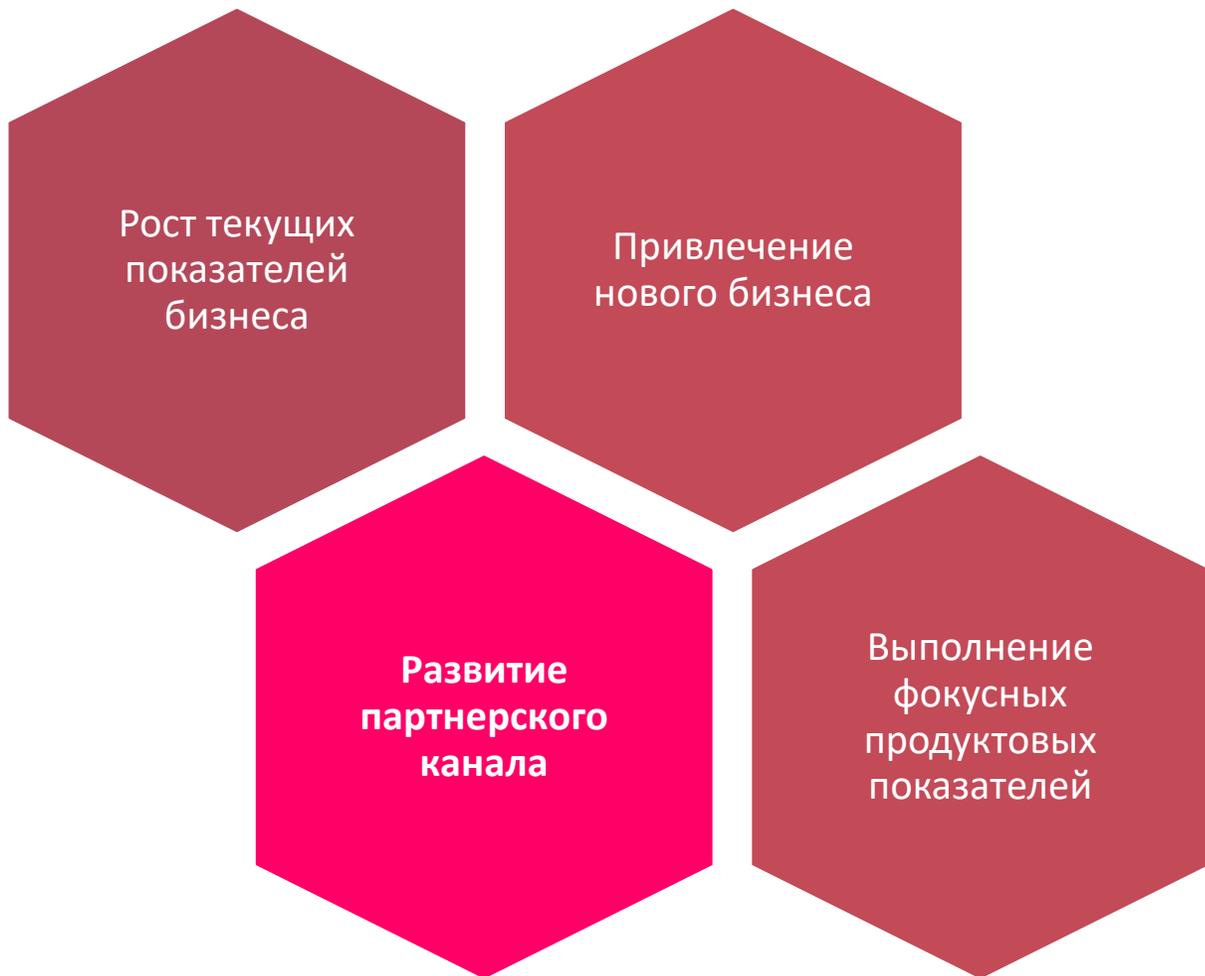
Любовь Русланова

Руководитель отдела развития бизнеса ПО

[Ruslanova.l@merlion.ru](mailto:Ruslanova.l@merlion.ru)

+7 (925) 283-02-61

# ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



# РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ РАЗВИТИЯ



Фокусные  
партнеры



Набор  
инструментов  
развития для  
каждого партнера



Поддержка  
продаж от  
создания  
спроса до  
постпродажного  
обслуживания



Помощь в  
развитии новых  
направлений  
внутри партнера  
с нуля

# КАРТА РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРОВ

Партнер	Город	Точки роста партнера					
		Продуктовые компетенции	Отдел продаж	Лидогенерация	Регистрация сделок	Частота закупок	Лояльность
Партнер	Москва	High	Low	High	High	Low	High
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	High	High	Low	High
Партнер	Москва	High	High	High	Low	Low	Low
Партнер	Москва	High	Low	High	High	High	High
Партнер	Москва	Low	Low	High	High	High	Low
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	High	High	High	High
Партнер	Москва	High	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Екатеринбург	Low	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	High	Low	High	Low	Low	High
Партнер	Москва	High	Low	Low	High	High	Low
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Москва	Low	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Н-Новгород	Low	High	Low	High	Low	Low
Партнер	Москва	High	High	High	High	High	Low
Партнер	Москва	High	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	Low	High	High	High	High	High
Партнер	Москва	Low	High	Low	High	High	Low
Партнер	Хабаровск	High	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	Low	High	Low	High	Low	Low
Партнер	Н-Новгород	Low	Low	Low	Low	Low	Low

# КАРТА РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРОВ

Партнер	Город	Обучение				Повышение компетенций			Маркетинг		
		Сравнение с конкурентами	Партнерская программа	Методология продаж	Обзор продуктов	Фокусный продукт 1	Фокусный продукт 2	Фокусный продукт 3	Бизнес-завтрак для заказчиков партнера	Выездное мероприятие для региональных партнеров и клиентов	Бизнес-ужин для партнеров
Партнер	Москва	Q2 2019	Q3 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	С.-Петербург	Q3 2019	Q2 2019			Q2 2019		Q1 2019	Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q3 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019			Q4 2019	сен.19	Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q3 2019	Q3 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	С.-Петербург	Q3 2019	Q2 2019							сен.19	Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019			Q2 2019	Q1 2019	Q1 2019	Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Екатеринбург	Q2 2019	Q3 2019	Q2 2019	Q2 2019		Q2 2019				Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019		Q2 2019				Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	С.-Петербург	Q2 2019	Q2 2019						Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	Н-Новгород									сен.19	Q3-Q4 2019
Партнер	Москва										Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019						Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019								Q3-Q4 2019
Партнер	Москва										Q3-Q4 2019
Партнер	Хабаровск	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q1 2019		Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Москва	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019	Q2 2019		Q3 2019	Q3 2019		Q3-Q4 2019
Партнер	Н-Новгород	Q2 2019	Q2 2019						Q2 2019	сен.19	Q3-Q4 2019

# КАРТА РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРОВ. ДИНАМИКА

		Точки роста партнера					
Партнер	Город	Продуктовые компетенции	Отдел продаж	Лидогенерация	Регистрация сделок	Частота закупок	Лояльность
Партнер	Москва	High	Low	High	High	Low	High
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	High	High	Low	High
Партнер	Москва	High	High	High	Low	Low	Low
Партнер	Москва	High	Low	High	High	High	High
Партнер	Москва	Low	Low	High	High	High	Low
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	High	High	High	High
Партнер	Москва	High	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Екатеринбург	Low	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	High	Low	High	Low	Low	High
Партнер	Москва	High	Low	Low	High	High	Low
Партнер	С.-Петербург	Low	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Москва	Low	Low	Low	High	Low	Low
Партнер	Н-Новгород	Low	High	Low	High	Low	Low
Партнер	Москва	High	High	High	High	High	Low
Партнер	Москва	High	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	Low	High	High	High	High	High
Партнер	Москва	Low	High	Low	High	High	Low
Партнер	Хабаровск	High	Low	Low	Low	Low	Low
Партнер	Москва	Low	High	Low	High	Low	Low
Партнер	Н-Новгород	Low	Low	Low	Low	Low	Low

# РЕСУРСЫ И ФОКУС РАЗВИТИЯ

ОТДЕЛ РАЗВИТИЯ SOFTWARE

18 сотрудников



ОТДЕЛ РАЗВИТИЯ HARDWARE

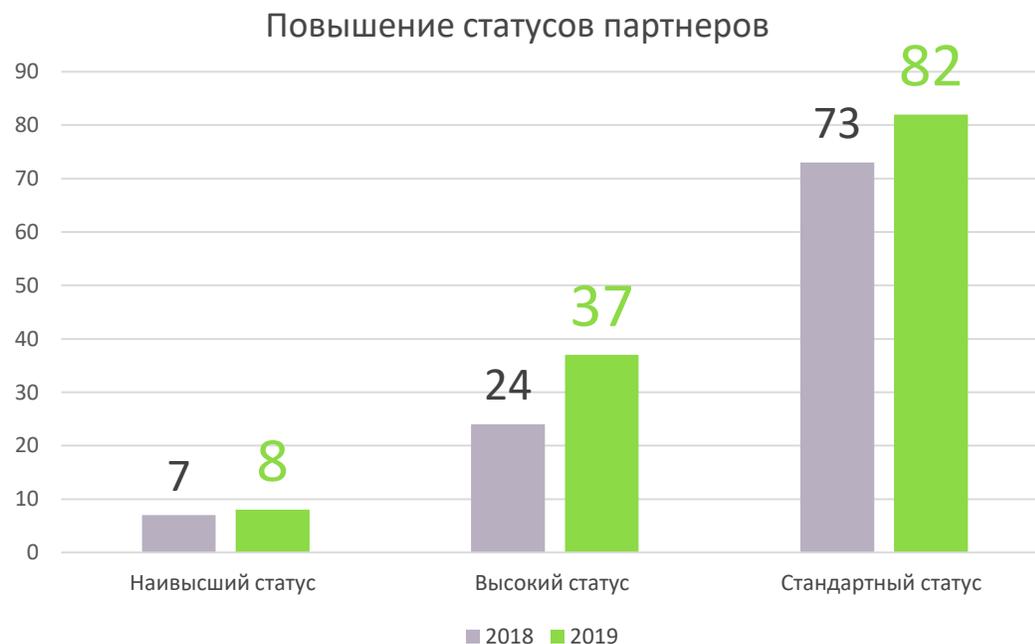
17 сотрудников


## ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРОВ

- ✓ Ежеквартальное бизнес-планирование
- ✓ Обучение как плановое, так и 1-2-1 по запросу
- ✓ Повышение компетенций, получение новых статусов и сертификатов
- ✓ Демо-оборудование, демо-лабораторные
- ✓ Привлечение в проекты инженеров технического центра
- ✓ Круглые столы с привлечением ЛПР из партнеров-лидеров рынка
- ✓ Таргетные программы для партнеров
- ✓ Лидогенерация (маркетинг/телемаркетинг)
- ✓ Сейловые, технические, продуктовые вебинары
- ✓ Ко-маркетинг и помощь в проведении активностей для заказчиков

# РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПАРТНЕРОВ

## ПОШАГОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ПОЛУЧЕНИИ НОВЫХ СТАТУСОВ И СЕРТИФИКАЦИЙ



1. Определение и выбор необходимых компетенций исходя из фокуса бизнеса партнера
2. Организация и помощь в обучении партнера в несколько этапов:
  - Очные курсы в специализированном центре (40 академических часов)
  - Очный экзамен в центре сертификации MERLION
  - Онлайн экзамены для финального получения компетенции
3. Поддержка первых продаж в новых условиях, контроль получения поддержки от вендора

# РЕКРУТИНГ НОВЫХ ПАРТНЁРОВ

## ТЕХНОЛОГИИ



**Выделение партнёров в фокусную группу**  
80 партнёров, с использованием Merlion BI



**Составление профиля партнёра**  
Выявление сильных сторон, превалирующих направлений бизнеса



**Эмоциональное вовлечение партнёра**  
Информирование о преимуществах для партнёра



**Дистрибуция концентрированных знаний**  
Сжатая и простая, но сверхинформативная презентация



**Аккаунт-планирование**  
Точки соприкосновения в заказчиках партнёра и интересах вендора



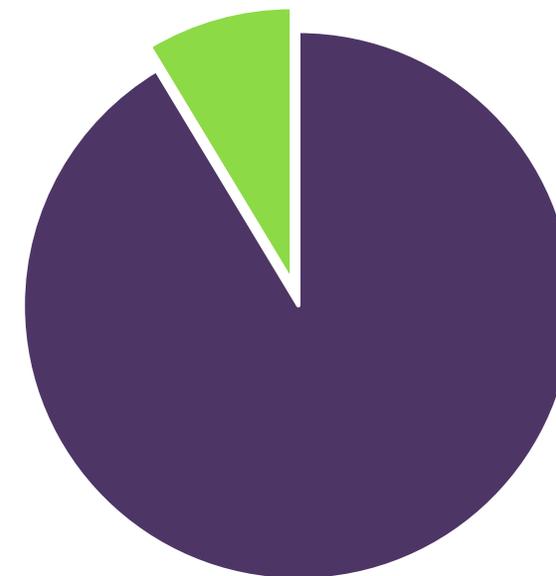
**Помощь для результативного старта**  
Подсказки партнёру, кому и что предлагать (используется Merlion BI)

## РЕЗУЛЬТАТЫ



**Авторизованный партнёр**

Новый игрок в сложном, интеллектуально-ёмком бизнесе



- Общее количество партнёров вендора в стране
- Новые партнёры, привлеченные компанией Merlion

# ТЕЛЕМАРКЕТИНГ И СОЗДАНИЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

- 1 Совершено звонков – 291 (179)
- 2 Выявлено теплых интересов - 37
- 3 Отправлены материалы по продуктам - 34
- 4 Произведено расчетов - 5
- 5 Сделок - 2

Пример успешной телемаркетинговой кампании по выводу нового продукта силами собственного ресурса MERLION = новый бизнес партнера

200+  
ПАРТНЕРОВ

1 месяц  
ПЕРИОД



# ФАБРИКА ПАРТНЕРОВ



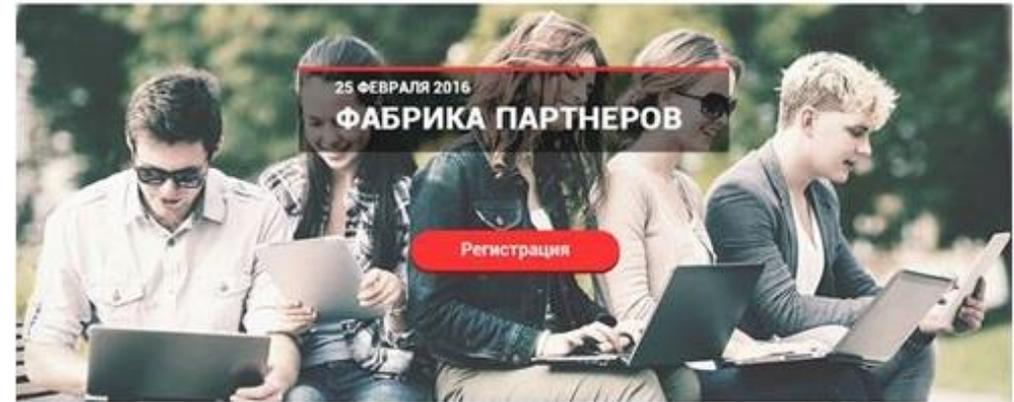
РОССИЙСКИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА

**50+** студентов на стартовом этапе



**4** студента на стажировке в компании

Спектрасофт с последующим трудоустройством и продажами ПО в новых заказчиков



Дорогие студенты!

Компания MERLION совместно с Microsoft запускает проект «Фабрика партнеров» для инициативных людей, которые хотят научиться азам ведения бизнеса по продаже ПО и попробовать себя в качестве предпринимателя. Это уникальная возможность окунуться в захватывающую атмосферу IT бизнеса для тех, кто не боится мыслить и играть по-крупному! Мы рады пригласить вас на мероприятие, которое состоится в РЭУ им. Плеханова 16 февраля 2016 года!

**10** студентов на этапе обучения и отборе у вендора

# ИНФОРМИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ

## MERLION-QUEST ПЛАН-ГРАФИК ВЕБИНАРОВ

CY	Week	Date	Data Protection	UEM	Information management	Microsoft Platform Mgmt	Metalogix
2019	32	09.08.2019	NetVault				
2019	33	14.08.2019	NetVault				
2019	34	21.08.2019	Rapid Recovery				
2019	35	29.08.2019		KACE			
2019	36	04.09.2019			SharePlex		
2019	37	11.09.2019			LiteSpeed for SQL Server		
2019	38	18.09.2019				Change Auditor	
2019	39	25.09.2019					Archive Manager для Exchange
2019	40	02.10.2019	vRanger				
2019	41	09.10.2019		KACE			
2019	42	16.10.2019					Content Matrix
2019	43	23.10.2019				Enterprise Reporter	
2019	44	30.10.2019					Diagnostic Manager
2019	45	06.11.2019	Foglight for Virtualization				
2019	46	13.11.2019		KACE			
2019	47	20.11.2019			Toad		
2019	48	27.11.2019				InTrust	
2019	49	04.12.2019					StoragePoint
2019	50	11.12.2019	Recovery Manager				
2019	51	18.12.2019		KACE			
2019	52	25.12.2019					
2020	1	01.01.2020					
2020	2	08.01.2020					
2020	3	15.01.2020			Foglight for		
2020	4	22.01.2020	QoreStor				
2020	5	29.01.2020					
2020	6	05.02.2020		RemoteScan			
2020	7	12.02.2020		KACE			
2020	8	19.02.2020	NetVault				
2020	9	26.02.2020					Content Matrix
2020	10	04.03.2020	Rapid Recovery				
2020	11	11.03.2020			Spotlight		
2020	12	18.03.2020				Migration Manager AD	
2020	13	25.03.2020					Archive Manager для Exchange
2020	14	01.04.2020	QoreStor				
2020	15	08.04.2020			SQL Navigator		
2020	16	15.04.2020				Recovery Manager	
2020	17	22.04.2020	Recovery Manager				
2020	18	29.04.2020		KACE			

■ Sales  
■ Technical

Ruslanova.I@merlion.ru

# PROOF OF CONCEPT КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖИ

Фирменный стиль MERLION – элегантное решение задачи нестандартными методами

Подбор решения под  
потребность заказчика

Развертывание пилота  
в физическом ЦОДе  
Merlion (за 4 дня)

Организация  
трехстороннего доступа  
(в online режиме)

Удаленное тестирование  
боевой конфигурации



**Максимальный комфорт заказчика**

Отсутствие проблем в ЦОДе заказчика и  
всестороннее тестирование в сжатые сроки

**Нулевые затраты партнёра**

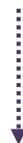
Без инвестиций в логистику и внедрение  
пилота

**Реализация проекта – IV квартал**

Партнер предоставляет комплексное решение,  
оттестированное на мощностях дистрибьютора



# ПРИЗЕМЛЕНИЕ СЦЕНАРИЕВ ПРОДАЖ



Кастомизированные и понятные сценарии продаж

1С  
в Azure

Back up  
в Azure

Veritas  
в Azure

- ✓ Развернутые демо-стенды
- ✓ Обученные специалисты
- ✓ Все необходимые материалы для продаж
- ✓ Фокусные промо-программы для партнеров

# КРИ, ДИКТУЕМЫЕ РЫНКОМ ИЛИ ПАРТНЕРАМИ

## ПРИНЦИП ПРОАКТИВНОЙ РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ

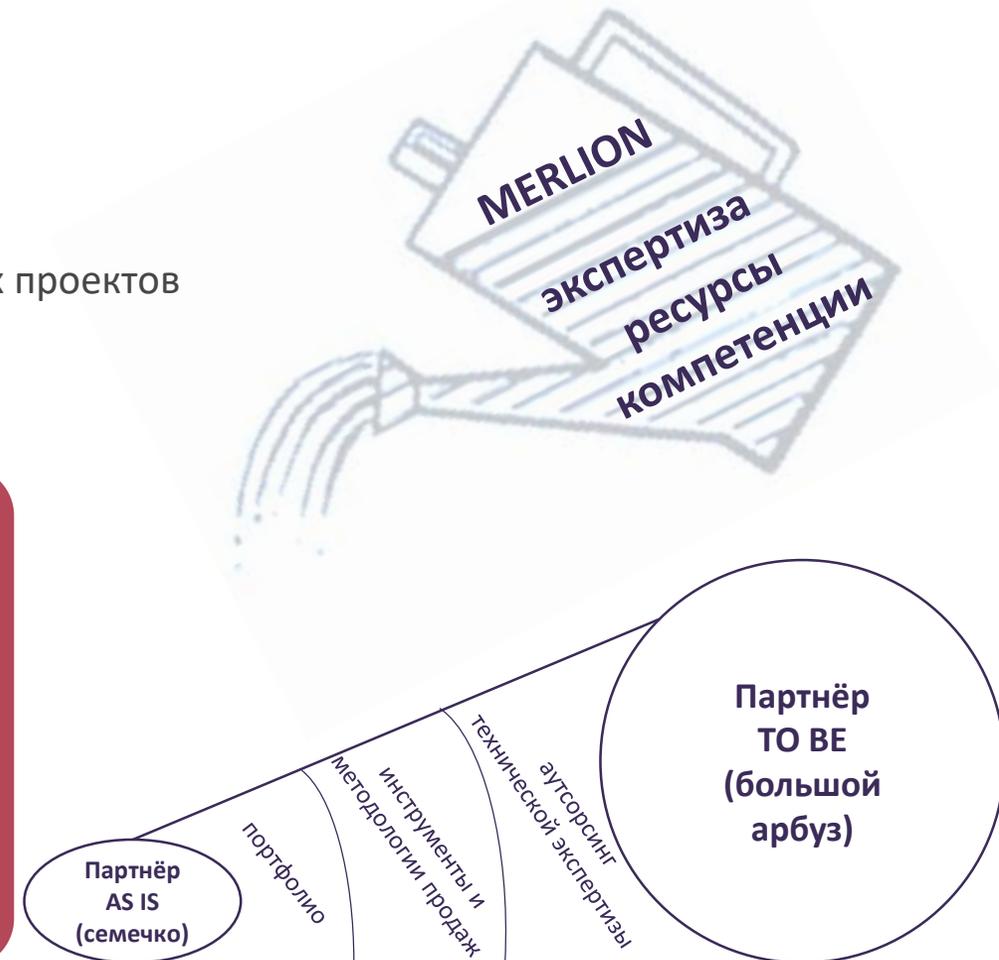
Мы не ждем, когда нам принесут проекты - мы помогаем их создавать и реализовывать

- Знать своего партнера: структура, люди, аккаунты
- Системный подход к развитию экспертизы партнеров
- Планирование активностей и тренингов на год вперед
- Наличие собственных ресурсов для проведения пилотных проектов
- Работа в тесной связке вендор + дистрибутор + партнер



MerliOnCloud

- Портфолио вендоров и сервисов
- Сопоставление их с профилем партнёров и их клиентской базой = рекомендация, в какие сегменты какие решение продавать
- Готовые инструменты продаж: скрипты, короткие офферы для первого касания заказчика, продуктовые презентации, готовые лабы и демо-стенды, лидогенерация



**MERLION**  
**IT** SOLUTIONS  
SUMMIT



Любовь Русланова  
Руководитель отдела  
развития бизнеса ПО  
[Ruslanova.l@merlion.ru](mailto:Ruslanova.l@merlion.ru)  
+7 (925) 283-02-61

**СПАСИБО!**

