

Продажа Гибридных Решений Microsoft Конечным Заказчикам

КОМУ ЗВОНИТЬ?

Новым и существующим партнерам своей клиентской базы.
В частности, Вы звоните клиентам и потенциальным заказчикам, которые, по Вашему мнению, могут заинтересоваться гибридными IT-решениями. Репутация Вашей компании как хостинг-провайдера станет для них ключевым аспектом в попытке перейти на предлагаемое Вами решение, которое полностью покрывает их потребности.

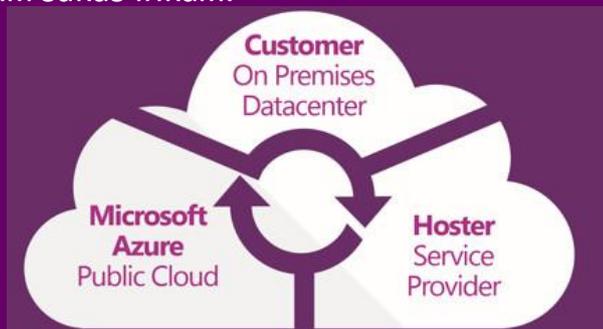
Почему ВЫ ЗВОНИТЕ?

Клиенты столкнулись с ограничениями в реализациях возможностей бизнеса ввиду нехватки экспертизы, средств и времени на обновление своей унаследованной локальной инфраструктуры. Они нуждаются во внедрении гибридных IT-решений и находятся в поисках хостинг-провайдеров, таких как Вы. Таким образом, Вы информируете их о предоставляемых сервисах и преимуществах, которые помогут им увеличить долю бизнеса.

Используйте этот TeleSales Guide в качестве источника информации, когда знакомите потенциальных клиентов с преимуществами подписки на гибридные решения.

Цель: Привлечь больше клиентов к переходу на гибридную инфраструктуру

Опиши предлагаемые преимущества Гибридной Инфраструктуры (Hybrid Cloud) своим заказчикам:



Единая бесперебойная платформа,

имеющая три основных типа сред:

- Частное облако – храниться внутри дата-центра клиента
- Сторонние облака – предоставляются сервис-провайдерами (хостерами)
- Публичное облако – хостится в Microsoft Azure

Технологии Microsoft расценивают это как одну единую среду. Клиентам понравится гибкость в обслуживании и удобство использования.

Больше клиентов x
объем
использования =
постоянный доход \$



Расскажи о технологиях, которые создают Cloud OS:

Windows Server 2012 R2

- Проверенная, надежная платформа для виртуализации корпоративного класса.
- Снижение стоимости размещения, улучшенная поддержка cross-platform

System Center 2012 R2

- Комплексное управление платформой в гибридной среде
- Легкость интеграции с существующим фондом IT
- Лучшая в своем роде сеть и управление приложениями

Windows Azure Pack

- Бесплатные порталы самообслуживания для администрирования услуг

Позволяет Хостерам делиться опытом с конечными заказчиками





А теперь, расскажите своим клиентам о конкретных эксклюзивных решениях, которыми стоит воспользоваться

Основная задача – продать решение.

Большинство клиентов привыкли к методу «выбери-и-нажми» при покупке продуктов on-line. Ваш звонок будет скорее консультативный – вы здесь для того, чтобы оказать поддержку и проконсультировать их по решению (technology bundle), которое будет соответствовать потребностям компании.

«Вы, наверняка, знаете, что наша компания – надежный провайдер определенных услуг. А так, как сейчас мы добавили в портфель своих услуг еще и новые решения, мы с радостью подскажем вам, как упростить вашу работу и поможем минимизировать затраты на ПО».

ПОПРОБУЙТЕ СКАЗАТЬ СЛЕДУЮЩЕЕ:

После этого, используйте представленную ниже таблицу для продолжения разговора, основываясь на типе хостинга рабочей нагрузки, которую вы разворачиваете и обсудите наболевшие проблемы по каждому случаю, который резонирует с вашими клиентами.



Чтобы все-таки расположить клиента к Cloud OS, спросите следующее: «А знали ли Вы, что...?»

- С Cloud OS вы никогда не будете задумываться о том, как обслуживать «железо» - все ваши сервисы будут размещены в облаке.
- Учитывая модель оплаты «pay-as-you-go», вы сможете увеличивать/уменьшать объемы использования услуг, исходя из собственных нужд и потребностей, при этом оплачивать только то ПО, которое было использовано.
- В мире «Mobile first, cloud first», Cloud OS позволит Вам получать доступ к Вашим сервисам в любой точке мира, в любое время и с любого девайса.

1. Определите Тип Хостинга, затем, сфокусируйтесь на рабочей нагрузке

2. Узнайте потребности конечного пользователя: «Вы наверняка сталкивались с подобными проблемами?»

3. Опишите возможности гибридных решений, которые Хостер сможет донести заказчиком

Small Businesses	Enterprise Businesses	Веб хостинг	<ul style="list-style-type: none"> • Необходима улучшенная масштабируемость и производительность • Необходимо увеличить взрывной режим прохождения трафика • Потребность в единой среде для разработки/кастомизации/развертывания 	Хостер предоставляет решение на базе Windows Server 2012 R-2, которое имеет высокую производительность, солидный уровень масштабируемости и предлагает приложение электронной коммерции, мультимедиа, а также комплекс возможностей корпоративных веб-сайтов.
		Хостинг БД	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы с производительностью веб-сайтов и запущенных приложений • Ограничения в управлении БД • Повышение совокупной стоимости владения (СВД) 	Хостер предоставляет платформу для модернизации приложений клиента и миграцию критически важных информационно-ёмких рабочих нагрузок в hosted среду, гарантируя при этом масштабируемость и высокую производительность.
Medium-Sized Businesses	Enterprise Businesses	Хостинг Приложений	<ul style="list-style-type: none"> • Миграция устаревших приложений требует переписывания кода • Критически важные бизнес – приложения установлены на устаревших ОС/оборудовании • Клиенты хотят получать доступ без привязки к рабочему месту 	Хостер помогает клиенту обновить его компьютерное оборудование и инфраструктуру, сохраняя его возможность использовать критически важные бизнес-приложения в виртуальной среде.
		Хостинг Инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченные ИТ-ресурсы и знания • Потребность в обновлении софта без замены оборудования • Потребность в оперативном, легком способе предложения новых приложений. 	Хостер управляет оборудованием клиента как отдельно выделенной средой или средой для общего доступа в трех возможных форматах: Hosted Server, IaaS, VM
		Хостинг Рабочих столов	<ul style="list-style-type: none"> • Клиенты хотят получать доступ без привязки к рабочему месту • Развертывание новых приложений – трудоемкий и затратный процесс • Постоянно меняющиеся требования соответствия 	Хостер предоставляет доступ ко всем приложениям, в том числе бизнес-приложениям, рабочим столам и Microsoft Office – пользователь может подключиться с любой точки своего местонахождения и любого девайса.

Завершая разговор, попросите Клиента совершить следующие шаги:

1. Посетить Ваш веб-сайт, где он сможет найти более детальную информацию о предлагаемых решениях
2. Организовать встречу со специалистом Вашей компании в качестве follow-up к разговору

