

Utveckling av molnerbjudande för SMF – översikt

Det här dokumentet ger en överblick av tre kampanjer du kan använda för att utveckla dina molnrutiner bland små och medelstora företag (SMF).

I genomsnitt spenderar SMF:are 1 320 USD per person per år på IT.¹ Du kan hjälpa dem att göra kloka investeringar i teknik de kan använda för att växa och stärka sin verksamhet.



Hjälp SMF-kunder att få de molntjänster de önskar

SMF:are utgör en stor procentandel av marknaden. De flesta använder redan någon form av molntjänster idag, medan över hälften siktar på att öka sina investeringar. Av de som ännu inte finns i molnet, tänker majoriteten på att migrera dit inom de närmaste två åren.²

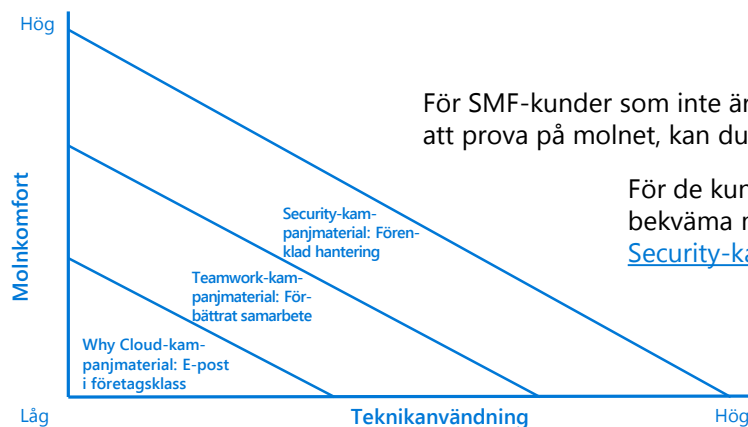


Tillsammans utgör dessa SMF:are ett gyllene tillfälle för att sälja in molntjänster.

För att hjälpa dig att bli etablerad som en betrodd rådgivare och molnexpert, har vi skapat tre kampanjer — Why Cloud, Teamwork, och Security — som tillsammans utgör molnrutiner för SMF:are. Detta kampanjmaterial följer i en logisk ordning efter varandra för att hjälpa dig att möta SMF-kunder där de befinner sig i dagsläget och vägleda dem längs deras molnresa.

Avgör vilken kampanj som passar baserat på dina kunders miljö och inställning till molnet

Ditt långsiktiga mål kan vara att hjälpa din kund att ta molnet med storm, men inför det här första steget vill du välja en kampanj som tar hänsyn till hur de driver sin verksamhet idag med sin nuvarande molnkomfortnivå.



För SMF-kunder som inte är så teknikvana idag, men ändå är öppna för att prova på molnet, kan du börja med [Why Cloud-kampanjen](#).

För de kunder som är stora teknikkonsumenter och är bekväma med att använda molnet, använder du [Security-kampanjen](#).

¹ U.S. Small and Medium Business Forecast, 2017-2021: PCs and Peripherals, Systems and Storage, Telecom Equipment, Software, IT Services, and Business Services; #US41134217, maj 2017.

² Bredin, ett marknadsföringsföretag för marknadsundersökningar och innehåll med inriktning på små och medelstora företag.

³ World SME Forum, <http://www.worldsmeforum.org/about/>.

Utgå ifrån det läge dina kunder befinner sig i och tillmötesgå deras behov i takt med att de utvecklas

	Why Cloud	Teamwork	Security
Verkligheten för SMF:are	SMF:are spenderar 33 timmar varje månad på administrativa uppgifter ¹	80 % av medarbetarnas tid läggs på samarbeten ²	43 % av alla cyberattacker fokuserar på små företag ³
Detta kan du hjälpa till med	Erbjud molnskeptiska SMF:are en riskfri molnfördel som sparar tid i form av en e-postlösning av affärsklass som bygger på Microsoft Exchange Online .	Hjälp SMF-team att arbeta bättre tillsammans oavsett var de befinner sig genom en lösning som bygger på Office 365 Business Premium .	Förse SMF:are med avancerade säkerhetsfunktioner och förenklad datakontroll via en säkerhetslösning som bygger på Microsoft 365 Business .
Så hjälper det dig	Expandera ditt molnerbjudande för molnskeptiska SMF:are.	Öka din lönsamhet med kunder som redan finns i molnet.	Maximera din lönsamhet med etablerade molnkunder.

Öka din lönsamhet och det långsiktiga mervärdet för kunden

Dessa tre kampanjer ger dig de verktyg du behöver för att styra dina SMF-kunder längs deras molnresa och hjälper dig att:

Förbättra din lönsamhet

Utveckla projektjänster med hög marginal (35 %), hanterade tjänster (45 %), och paketerade IP (65%) som komplement till molnlösningar.

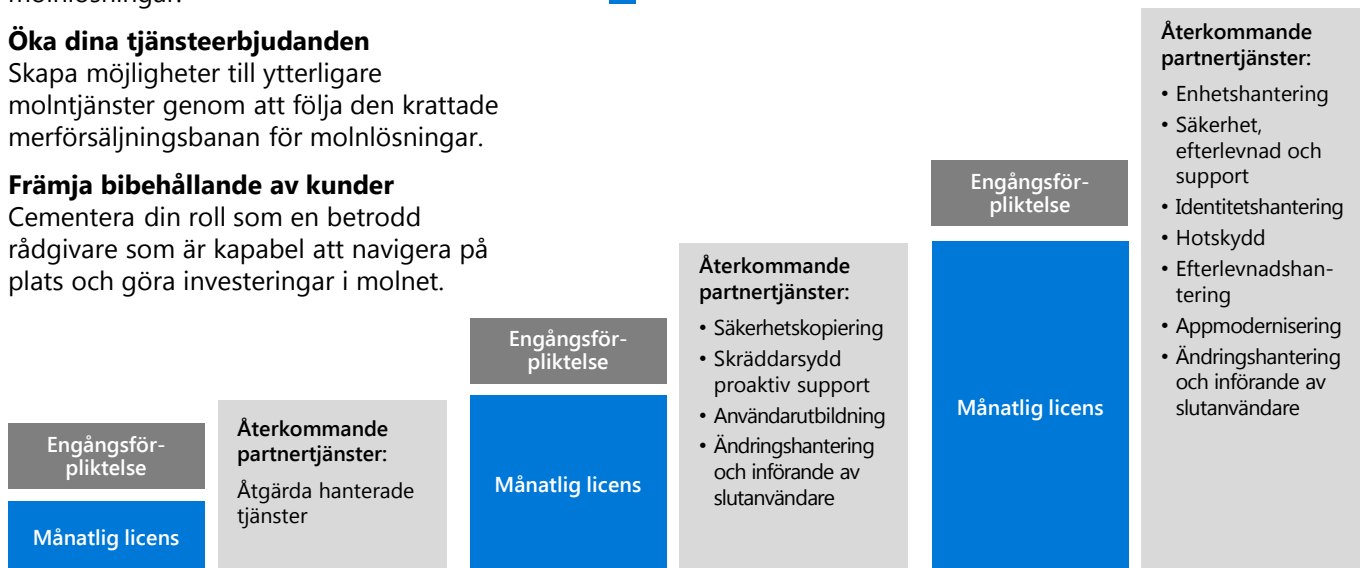
- Engångsförpliktelse (20–35% marginal)
- Potentiella tjänsteintäkter (35%–65% marginal)
- Licensintäkter

Öka dina tjänsteerbjudanden

Skapa möjligheter till ytterligare molntjänster genom att följa den krattade merförsäljningsbanan för molnlösningar.

Främja bibehållande av kunder

Cementera din roll som en betrodd rådgivare som är kapabel att navigera på plats och göra investeringar i molnet.



Exchange Online

Office 365 Business Premium

Microsoft 365 Business

Dessa paket innefattar inte licensavgift för Microsoft Cloud. Detta är exempelavgifter. Detta dokument är endast i informationssyfte. MICROSOFT UTFÄRDAR INGA GARANTIER, UTTRYCKLIGA ELLER IMPLICITA I DENNA PRESENTATION.

Få fart på försäljningsstrategin med kampanjkorten

Why Cloud-kampanjmaterial

Teamwork-kampanjmaterial

Security-kampanjmaterial

¹ ICAS, [The top admin tasks holding back small businesses](#), maj 2016.

² Harvard Business Review, [Collaborative Overload](#), januari 2016.

³ CYBER SECURITY STATISTICS – Numbers Small Businesses Need to Know, 3 jan 2017.