

# Why Cloud- kampanjmaterial för SMF företag

Juli 2018



# Översikt av kampanjmaterialet

Förstå affärsmöjligheten med molnlösningar för SMF

Fokusera på problemlösning

Erövra molnskeptiska SMF:are

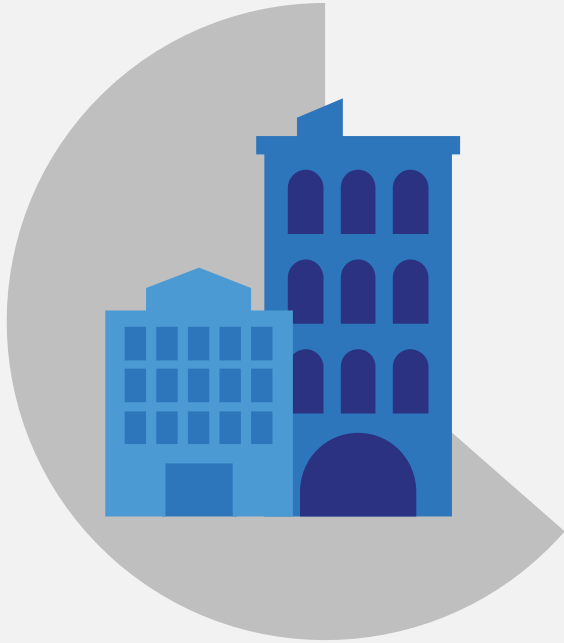
Skapa ett molnerbjudande för SMF kunder



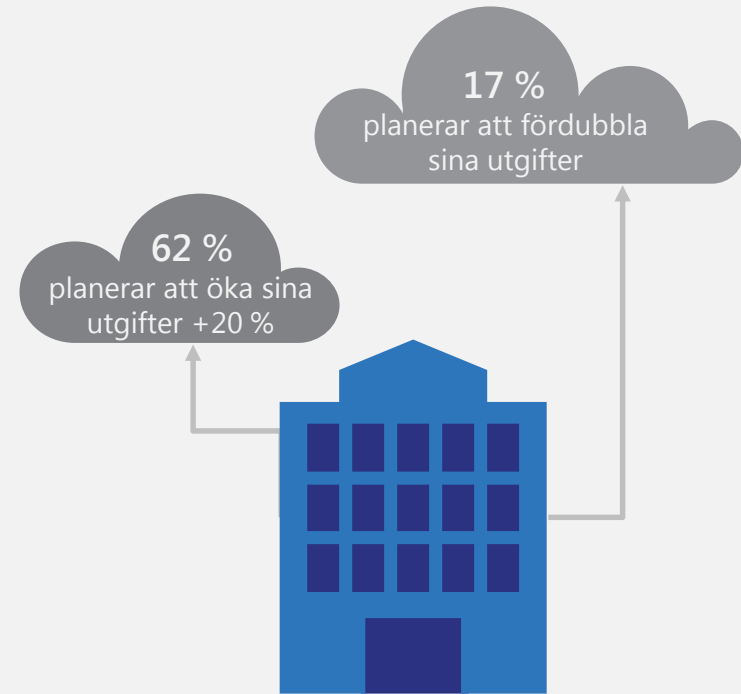
**Förstå affärsmöjlig-  
heten med molnlösning-  
gar för SMF**



# SMF:are siktar mot molnet



SMF:are utgör **60 %** av  
den globala personalen<sup>1</sup>



SMF:are har allt  
fler molnutgifter<sup>2</sup>

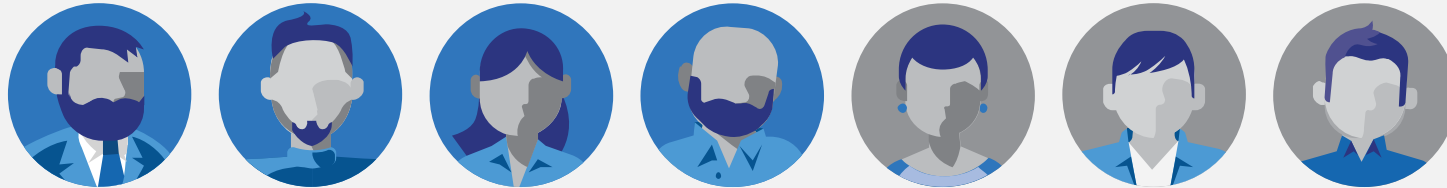
<sup>1</sup>World SME Forum, <http://www.worldsmeforum.org/about/>.

<sup>2</sup>RightScale©, "2018 State of the Cloud Report", 2018.

# Vissa SMF:are är mer molnskeptiska än andra

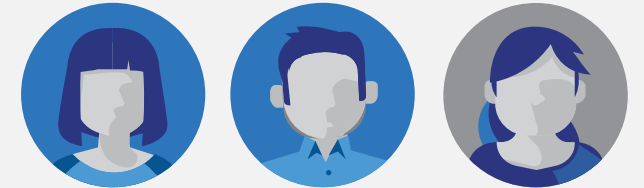


Två tredjedelar av SMF:are använder molnet



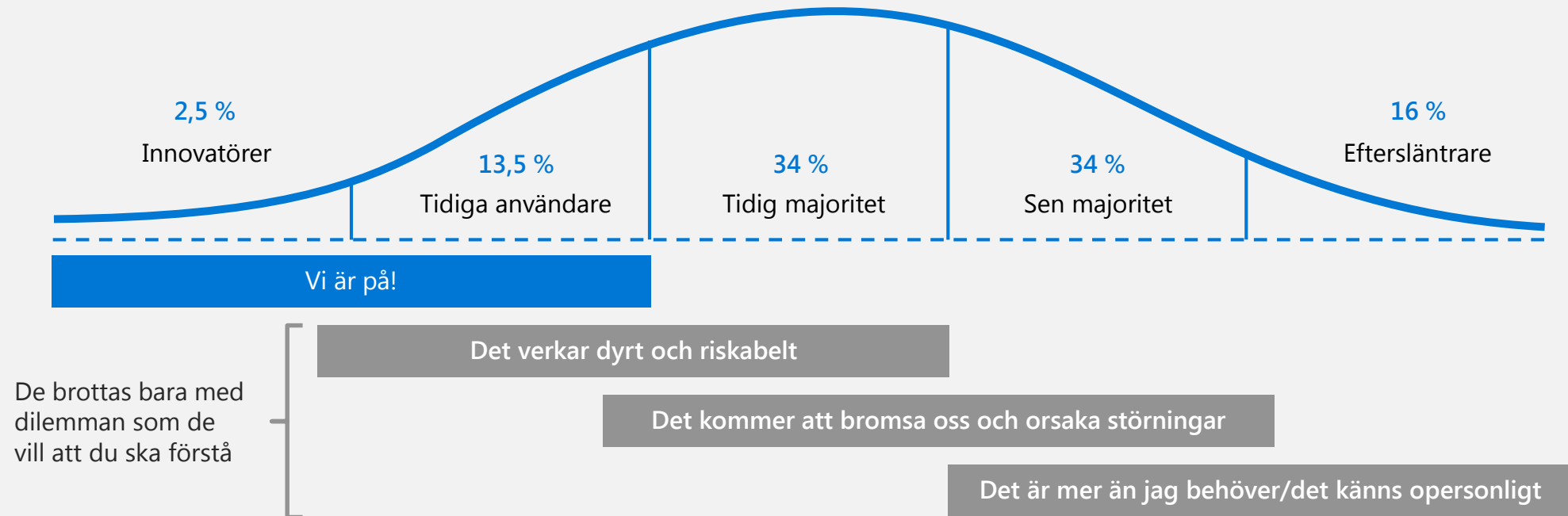
54 % förväntas öka sina investeringar i molnet

En tredjedel av SMF:are använder inte molnet ännu



66 % överväger det

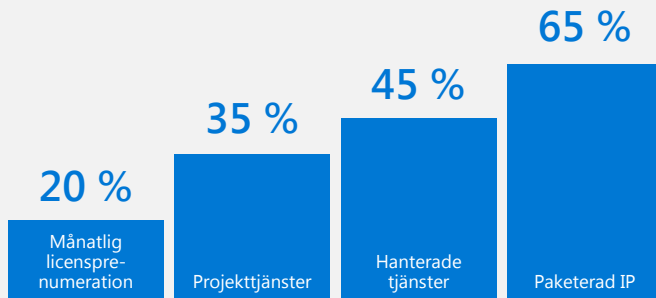
# Molnskeptiska SMF:are är inte negativt inställda till molnet





# Det lönar sig att utveckla ett molnerbjudande för SMF

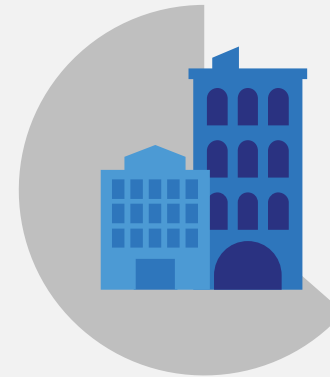
**Förbättra din lönsamhet**  
genom att erbjuda tjänster  
med högre marginal



**Sälj mer till varje kund** med  
en klar merförsäljningsplan  
för ytterligare molntjänster



**Förbättra dina kunders lojalitet**  
genom att etablera dig som en  
trovärdig molnrådgivare



**60 % av SMF:are** vill  
ha råd av en partner<sup>1</sup>

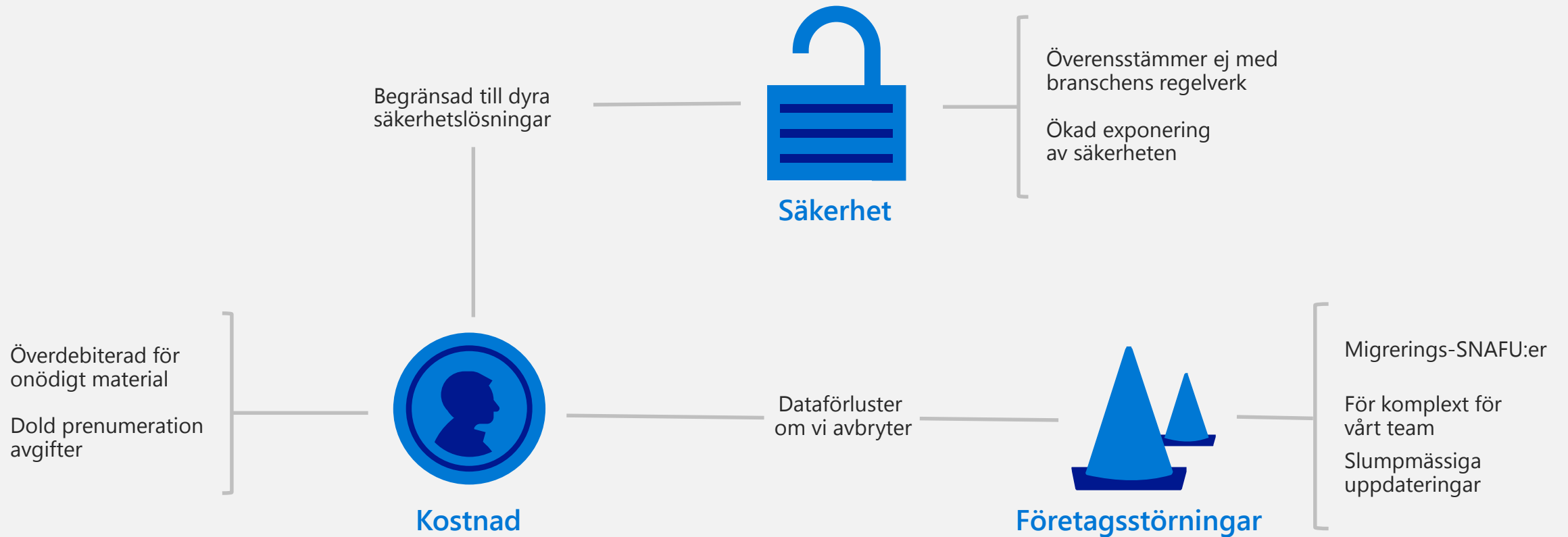
<sup>1</sup> Bredin, ett marknadsföringsföretag för marknadsundersökningar och innehåll med inriktning på små och medelstora företag.

Låt din presentation  
fokusera på  
problemlösning





# Gamla föreställningar om molnet förföljer SMF:are



# En direkt molnstrategi kan skrämma kunderna



**Lyssna och lär genom att undersöka företaget**

Förtjäna rätten att ge råd genom att lära känna dem



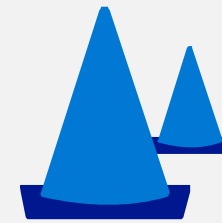
**Föreslå en lösning som passar dem**

Balansera kritiska smärtpunkter med deras molnvillighet



**Tryck på fördelarna, smyg in molnet**

Fokusera på hur lösningen kommer att hjälpa dem i deras dagliga arbete



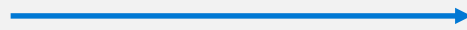
**Låt empati och fakta ta itu med eventuell oro över molnet**

Lyssna på deras oro och förtydliga all molnjargong

# Lyssna och lär genom att undersöka företaget

## Lyssna efter smärtpunkter

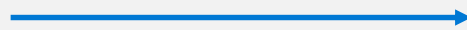
Processer underminerar produktivitet



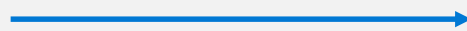
System dikterar vårt arbete



Säkerhetshot stör arbetsflödet



Begränsade system dränerar vår budget



## Identifiera prioriteringar

Funktionalitet

Flexibilitet

Säkerhet

Besparingar

---

## Exempel på frågor till företaget

- Vilka är dina kunder? Vad behöver de?
- Var jobbar dina medarbetare?
- Hur föreställer du dig expansionen av ditt företag?

## Exempel på teknikfrågor

- Vilken syn har ditt företag på teknik?
- Har ni en dedikerad IT-tekniker?
- Vad önskar du att du kunde göra bättre?



# Tryck på fördelarna, smyg in molnet

## Inkludera e-postkonversationen i din diskussion om de utmaningar som deras verksamhet står inför idag

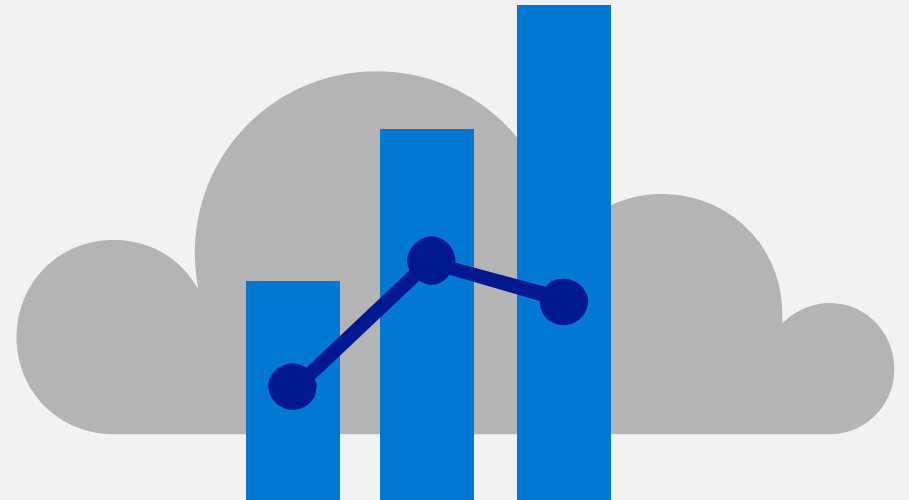
Diskutera hur omfattande deras arbete är, hur hårt de jobbar, och hur krångligt det är för dem att behöva ta itu med e-postproblem.

## Förklara hur en e-postlösning i företagsklass kommer att behandla ett specifikt problem de har

Se till att inte överväldiga din molnskeptiska kund med alla de möjligheter molnet bjuder — utan låt din presentation fokusera på ett problem de behöver hantera.

## Visa hur deras e-postlösning kommer att fungera i deras miljö

Hjälp dina kunder att visualisera lösningen i sin miljö genom demor och guidade försök.



Vinn över  
molnskeptiska  
SMF:are med en  
e-postlösning av  
företagsklass



# E-post bygger förtroende för molnskeptiska SMF:are

Ersätt nuvarande teknik med en prisvärd och effektiv lösning

SMF:are använder sig mer av e-post än av andra appar eller program idag<sup>1</sup>

Många använder fortfarande interna servrar eller kostnadsfria e-posttjänster online och behöver en affärlösning som ger dem de fördelar som molnet kan erbjuda.

Tillför mervärde till något de redan förlitar sig på

Den kundnära verksamheten maximerar molnexponering och skapar molnkomfort som banar väg för fler affärer.

**Kom ihåg:** EOS för Exchange 2013 kommer 2019



<sup>1</sup> Bredin, ett marknadsföringsföretag för marknadsundersökningar och innehåll med inriktning på små och medelstora företag.



# SMF:are har mycket att vinna på molnet



## Funktionalitet



### Få mer gjort

Molnet ger avancerad kapacitet för samarbete, produktivitet och insikter



## Flexibilitet



### Välj hur du arbetar

Molnet gör det enklare för små och medelstora företag att använda de enheter de föredrar, oavsett var de befinner sig.



## Säkerhet



### Skyddar företag

94 % av alla små företag uppger att övergången till molnet medför säkerhetsfördelar<sup>1</sup>



## Besparingar



### Begränsa kostnaderna

Forrester Consulting uppskattar att små och medelstora företag kan spara 16 000 USD per år inom IT genom att använda molnet.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Microsoft, "Cloud Security, Privacy and Reliability Trends Study", juni 2013.

<sup>2</sup> The Total Economic Impact™ Of Microsoft Office 365®, en beställd undersökning utförd av Forrester Consulting på uppdrag av Microsoft, november 2016.

**Kom igång med att  
skapa ditt SMF-  
molnerbudande**



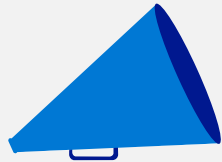
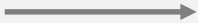
# Stödmaterial för var och en av de fyra stadierna

## Why Cloud-kampanjmaterial



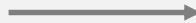
### Lär

Kampanjkort  
Målgruppsguide  
Samtalsguide



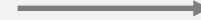
### Marknad

E-postkit  
Sociala tillgångar-kit  
Flyer  
Tryckt annons  
Vykort



### Presentation

Hisspitch  
Kundpresentation



### Avslut

Kunderbjudande  
Förslag  
SOW





# Tack!