

# SMF-utvecklingsguide: Why Cloud-kampanjmaterial

Det här dokumentet ger en överblick av Why Cloud-kampanjmaterial som du kan använda för små och medelstora företag (SMF) som inte har gått över till molnet. Why Cloud är första steget för SMF:are, och kommer före Teamwork- och [Security-kampanjmaterial](#) i serien om molnutveckling för SMF-kunder. Läs [översiktsguiden](#) för att förstå vilket material som passar till vilka kunder.

## Presentera ett nytt arbetssätt för dina SMF-kunder som har en skeptisk inställning till molnet

Molnet erbjuder innovativa sätt för SMF:are att expandera sin verksamhet samtidigt som de bevarar sin rörlighet. Här är fyra starka skäl till varför små och medelstora företag väljer att använda sig av molntjänster idag:



### Funktionalitet

Molnet ger avancerad kapacitet för samarbete, produktivitet och insikter.



### Flexibilitet

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



### Säkerhet

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



### Besparingar

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

Trots dessa övertygande fördelar har en av tre SMF:are ännu inte börjat använda sig av molntjänster. Dock överväger 66 % av de kunder som är skeptiskt inställda en övergång till molnet inom de kommande två åren.<sup>3</sup>

## Välj en bra tidpunkt för att inleda konversationen

- Stöd för Exchange 2013 upphör (kommer 2019)
- Kommande förnyelse
- Ersättning av Windows Server
- Ersättning av Small Business Server
- Uppdatering av maskin-/programvara

## Bli dina kunders molnambassadör

Du kanske har diskuterat molnet med skeptiska SMF-kunder och fått ett bestämt nej.

Med tanke på hur snabbt anpassningen till molnet sker bland SMF-kunder är övergången till molnet ofta bara en tidsfråga.

Bli inte kategoriserad som en "på plats"-partner. Bli en molnambassadör.

## Bygg upp din kunds förtroende för molnet med en e-postlösning av företagsklass.

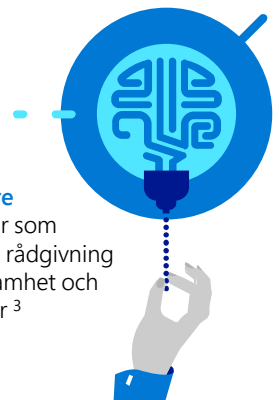
SMF:are använder e-post mer än andra program/appar idag.<sup>3</sup> Många av dina SMF-kunder som är skeptiskt inställda till molnet kanske fortfarande hanterar sin e-post via fysiska servrar eller gratis onlineverktyg.

Övergång till en e-postlösning av företagsklass kan till ett lågt pris ge en molnupplevelse som kunderna uppfattar som en lågkostnadslösning men som erbjuder uppenbara fördelar:

- Avancerad säkerhet och pålitlighet
- Enkel att hantera i ett webbaserat administrationscenter
- Tillgång till e-post, kalender och kontakter på alla enheter

En molnbaserad e-postlösning är ett bra första steg för många SMF:are med en skeptisk inställning till molnet.

60 % av SMF:are vill ha en partner som erbjuder kunnig rådgivning om deras verksamhet och dess utmaningar<sup>3</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.

<sup>3</sup> Bredin, ett marknadsföringsföretag för marknadsundersökningar och innehåll med inriktning på små och medelstora företag.

## Erbjud nya tjänster som kan förbättra din kunds e-postlösning och din portfölj



### Engångsförpliktelse

t.ex. Migrering/distribution  
20-35 % marginaler



### Månatlig licensprenumeration

t.ex. Exchange Online  
Standard-marginaler

### Återkommande partnertjänster

t.ex. Åtgärda hanterade tjänster  
35-65 % marginaler

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.

## Svara på dina kunders frågor om molnet

Många SMF:are har ännu inte migrerat till molnet på grund av missförstånd gällande kostnader, säkerhet och verksamhetsavbrott. Du kanske får höra några av dessa synpunkter när du har föreslagit en molnlösning. Nyckeln till ett produktivt molnsamtal i det här läget är att:

- Vara lyhörd
- Tala klarspråk och inte modeord (dvs. vad menar de egentligen när de säger "Jag litar inte på molnet?")
- Besvara deras frågor och synpunkter direkt

Nedan följer några vanliga invändningar som du sannolikt kommer att få höra, samt generell vägledning om hur du framför dina svar – med inledande empati och avslutande fakta. Kom ihåg att framtida vinster beror på hur du hanterar dessa konversationer, så se till att du angriper grundproblemet på rätt sätt.

### Molnmissuppfattningar

#### Kostnad

"Jag gillar inte kostnaden." &  
"Jag vill inte ha en månatlig  
prenumeration."

#### Företagsstörningar

"Det kommer att störa mitt normala  
arbetsflöde."

#### Säkerhet

"Jag litar inte på molnet. Min  
företagsinformation är säkrare på plats."

### Molnverklighet

Prenumerationsmodellen för molnet, som motsvarar återkommande kostnader, kan faktureras årligen och hjälper organisationer att undvika akutkostnader. Molnabonnemang ger flexibilitet nog att endast betala för det du använder.

Molnet kan minska avbrott i verksamheten genom att automatiskt hantera uppdateringscykler, garantera upptid och tillgänglighet och erbjuda lösningar för katastrofåterställning.

Microsoft 365 och Office 365 kan tillmötesgå kundernas behov genom Microsofts säkra och molnbaserade produktivitetsplattform. Kunderna har flexibiliteten att ha vissa eller alla data i molnet, samtidigt som de har kontroll över var dessa data finns.

## Kom igång

Läs mer om det material som finns tillgängligt i Så använder du Why Cloud-kampanjmaterialet

## Resurser

- [Launchpad](#)
- [Kostnadsbesparingsguide för små företag](#)
- [Migreringshjälp för Exchange Online](#)