



Trasládate a Cloud y ofrece resultados de negocio en un modelo de prestación de servicios

Contenido

La oportunidad de la Transformación Digital

¿Por qué trasladar a tus clientes a Cloud?

Ventajas del programa Microsoft Cloud Solution Provider (CSP)

Comparación de licencias de Microsoft

Crea una estrategia Cloud exitosa

¿Por qué trabajar con Tech Data para Microsoft CSP?

Siguientes pasos



La oportunidad de la Transformación Digital

La transformación digital es un proceso complejo que cambia la forma de trabajar y la comercialización de la empresa, lo que genera una oportunidad a largo plazo para los partners que disponen de lo necesario para acompañar a los clientes en este viaje digital continuo.

La transformación utiliza tecnologías digitales para innovar con nuevos modelos de negocio, procesos de negocio y servicios, así como para mejorar las experiencias, la eficiencia operativa y el rendimiento organizativo.

Según IDC, la oportunidad de mercado de la Transformación Digital en 2019 es de 1,7 billones de dólares.

La tecnología Cloud no solo ha cambiado la forma de implementar y gestionar los sistemas informáticos, sino que también ha transformado la propia base del negocio. Gracias al acceso inmediato a los datos y a nuevas e inteligentes formas de ver, analizar y utilizar la información, la tecnología Cloud ha originado capacidades nuevas muy potentes que están generando disrupción en los modelos de negocio.

Hay tres tendencias convergentes que están acelerando esta oportunidad para los partners.

Mandato ejecutivo. La transformación digital ocupa un lugar destacado en las conversaciones con los clientes y es una iniciativa que se aborda en los propios consejos de administración. Los ejecutivos conciben el proceso de materialización de esta oportunidad como la conversión en empresas centradas en la tecnología para ofrecer experiencias a los clientes.

Liderada por las líneas de negocio. A los responsables de las líneas de negocio, como marketing, operaciones, ventas, RR HH y finanzas, se les exige ahora que impulsen cambios en los modelos de negocio y las decisiones relativas a la tecnología, así como que faciliten la innovación digital para lograr una empresa centrada en la tecnología.

Basada en la tercera plataforma. La nueva generación de tecnologías —big data, análisis, redes sociales y movilidad— es necesaria para lograr los objetivos digitales de la empresa. Estas tecnologías, en combinación con aceleradores como Internet de las Cosas (IoT) y la inteligencia artificial (AI), destacarán en el aumento sin precedentes del gasto en tecnología que se producirá en el futuro.

Fuente: eBook de IDC The Digital Transformation Opportunity, patrocinado por Microsoft



¿Por qué trasladar a tus clientes a Cloud?

La informática en Cloud híbrido es hoy en día el estándar de facto para organizaciones del mercado intermedio y grandes empresas. Los clientes actuales buscan soluciones tecnológicas de nueva generación que aporten resultados de negocio en modelos de prestación de servicios. Esto les permite pagar por el uso de estas soluciones líderes del mercado sin invertir inicialmente y utilizando el gasto operativo en lugar de la inversión. También acelera considerablemente su proceso de comercialización y les permite innovar y diferenciarse. Las PYMES también pueden beneficiarse de este enfoque con independencia de si su negocio es reducido o si tiene características de nicho.

Los partners más avanzados están poniendo el foco en las soluciones digitales de alto valor en Cloud. Los adelantos en big data/análisis han generado nuevos mercados para tecnologías emergentes como AI, el aprendizaje automático (machine learning), IoT y blockchain.

La expansión del ecosistema Cloud y el acceso a los datos han generado nuevos requisitos de seguridad y cumplimiento que se han hecho imprescindibles para la transformación digital. De hecho, IDC prevé que el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) generará por sí solo una oportunidad de mercado de 3.500 millones de dólares.

- **DOMINIO DE LA TECNOLOGÍA CLOUD:** El 70 % de los partners encuestados estaban centrados en servicios Cloud para aportar valor. Sin embargo, una vez más, esto no hecho más que empezar.
- **TECNOLOGÍAS MODERNAS:** En 2019, IDC prevé que el 40 % de las iniciativas digitales se apoyarán en prestaciones cognitivas de AI, big data e IoT, aportando perspectivas cruciales para nuevos modelos operativos y de monetización.
- **NUEVAS HABILIDADES:** Los partners con habilidades de tecnologías digitales, servicios de transformación y prácticas de negocio modernas se situarán a la vanguardia de la economía digital y podrán atraer al mejor talento. En 2020, el 85 % de las nuevas contrataciones serán seleccionadas en virtud de sus habilidades de análisis y AI. Asimismo, en 2020, el 25 % de las empresas Global 2000 habrán desarrollado programas de formación digital y cooperativas digitales.

La transformación del negocio tiene un peso enorme dentro de la tendencia global de la transformación digital. Como partner, debes alinear tu estrategia y tus objetivos con la oportunidad del mercado, además de centrarte en atender los requisitos de los clientes mediante el liderazgo en transformación de tu propio negocio.

Fuente: eBook de IDC The Digital Transformation Opportunity, patrocinado por Microsoft



Ventajas del programa Microsoft CSP

El programa Microsoft CSP permite a los partners gestionar directamente todo el ciclo de vida de sus clientes de Cloud de Microsoft. Los partners de este programa aprovisionan, gestionan y prestan soporte a las suscripciones de sus clientes de forma directa. Los partners pueden empaquetar fácilmente sus herramientas, productos y servicios, combinándolos en una sola factura mensual o anual para el cliente.

- Los partners son el primer punto de contacto para todas las necesidades de sus clientes
- Los partners poseen y controlan el ciclo de facturación (mensual o anual)
- Los partners crean opciones de financiación exclusivas
- Los partners venden ofertas y servicios integrados —una iniciativa de ventas que impulsa la asociación de servicios y la venta de opciones de mayor importe
- Los partners reciben herramientas integradas en los productos para aprovisionar, gestionar y dar soporte directamente

Los partners pueden vender todos los paquetes comerciales más importantes y productos individuales para Office 365, Windows Intune y EMS.

Los partners pueden vender a cualquier cliente comercial. Los Contratos Enterprise pueden ofrecer descuentos adicionales, aunque ello dependerá de tu oferta de servicios de valor añadido. Si bien es posible que se ejerza presión en los precios con 1000 asientos, no existe límite al número de asientos.

Los clientes pueden comprar herramientas, productos y/o servicios del partner junto con su suscripción en una sola factura mensual previsible. Más allá de las ventajas inherentes a Cloud, los clientes interactuarán contigo con mayor frecuencia, lo que puede darte la oportunidad de profundizar la relación.

Por último, el factor más importante:

Por cada dólar de ingresos que genera Microsoft, los partners pueden generar unos ingresos adicionales de 9,64 dólares.

Fuente: eBook de IDC The Digital Transformation Opportunity, patrocinado por Microsoft

Comparación de licencias de Microsoft

Advisor ya no está disponible. Los márgenes en Advisor eran limitados y CSP es más flexible.

Si actualmente compras licencias **Open**, no existe la posibilidad de ampliar la escala. CSP te ofrece más flexibilidad. Ya tienes experiencia en la venta de Office 365. Open ya no es el único modelo disponible a través de distribución.

Microsoft	CSP	Open
Duración de la suscripción	1 mes	1 año
Equipo	1 mes	1 año
Flexibilidad	Alta	Baja
Precio por asiento	Bajo	Bajo
Uso calculado	Diariamente	Anualmente
Soporte	Tech Data y Microsoft	Microsoft
Herramienta	StreamOne	Digital on Demand
Facturación del cliente final	Tech Data	Microsoft
Facturación del revendedor	1 factura mensual	Por pedido
Entrega	1 - 24 horas	24-48 horas

Crea una estrategia Cloud exitosa

A continuación se indican cuatro pasos que puedes dar para que empiecen a llegarte los pedidos.

Opción 1: Especialízate

La primera forma de generar valor añadido exclusivo es a través de la especialización. Será más probable que acudan a ti en busca de asesoramiento aquellos clientes que sepan que eres experto en un producto o sector. Esta circunstancia, combinada con tu posicionamiento personal, te convierte en una fuente de información muy apreciada y demandada. No temas experimentar en este ámbito. Al hacerlo, pronto podrás aprovechar al máximo estas oportunidades. Pregunta también a tus clientes qué puedes hacer para mejorar.

Opción 2: Adapta tu oferta a cada grupo objetivo

Añadir valor a tus clientes normalmente exige adaptar algo. Los clientes aprecian recibir exactamente lo que piden, circunstancia que permite que consolides la relación con ellos. Sin embargo, esto puede tener un impacto menos beneficioso en tu cuenta de resultados. Una buena estrategia consiste en crear un módulo para cada uno de tus grupos objetivo que pueda utilizar más de un cliente. Puesto que venderás un gran número de unidades del mismo módulo, tus márgenes mejorarán.

Además, los clientes esperan cada vez más que los revendedores de sistemas informáticos actúen también como consultores de negocio. La funcionalidad se proporciona desde Cloud, por lo que la complejidad reside en otro lugar. Puedes proteger tu valor añadido adoptando un rol de asesor con el que aplicas tu conocimiento de los procesos de negocio y las características específicas del mercado.

Opción 3: Céntrate en la propiedad intelectual

Todo lo que sale del cerebro de una persona es propiedad intelectual. ¿Se te ha ocurrido una idea ingeniosa, has escrito un programa o has creado una herramienta? Si es así, esa es tu propiedad intelectual. Procura convertir las ideas inteligentes en productos siempre que sea posible. Conviene comenzar a pequeña escala, por ejemplo, con una herramienta inteligente como complemento de una solución Cloud ya existente. Si tienes problemas para convertir una idea en un producto, acude a un profesional para obtener ayuda. Es una inversión que solo tendrás que realizar una vez y que, a la larga, podría compensarte con creces.

Opción 4: Mantente por delante de la competencia

¿Deseas destacar situándote a la vanguardia de las soluciones Cloud? Si es así, puede que te convenga contratar a una persona o asignar a alguien de tu personal específicamente a este fin. Así podrás mantenerte al día acerca de las últimas tendencias y evoluciones en Cloud.

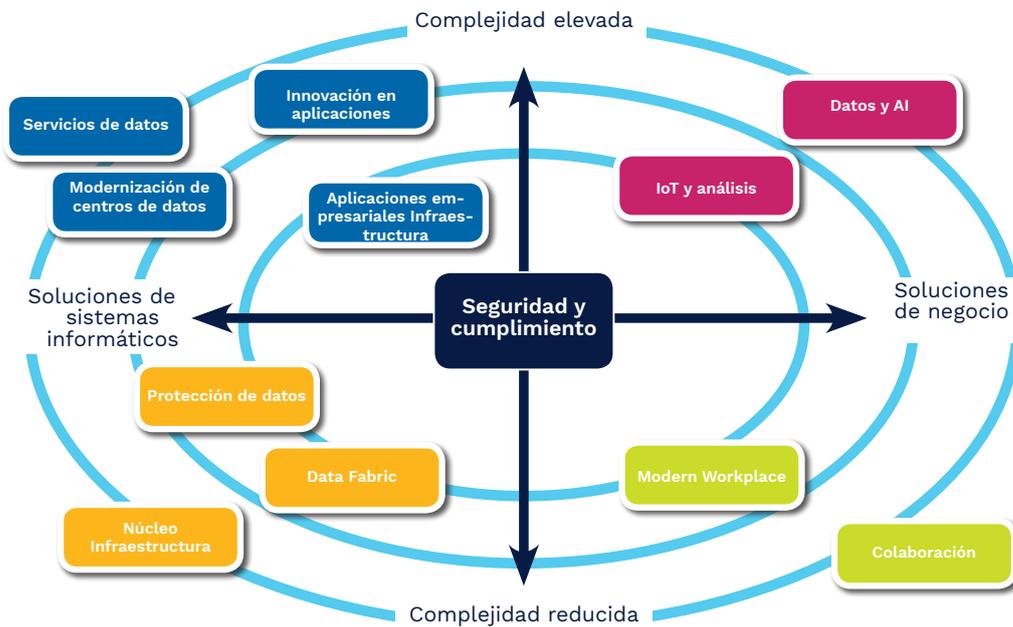
«La estrategia marca el territorio en el que una empresa quiere ser única.» – Michael Porter

¿Por qué trabajar con Tech Data para Microsoft CSP?

Participa en nuestra capacitación completa para mejorar las habilidades de tus recursos comerciales, técnicos y de marketing. Podemos ayudarte a lograr la transformación del negocio, obtener acreditaciones técnicas y hacer que tus recursos alcancen un nivel adecuado para vender Cloud con confianza. Nuestros cursos están disponibles tanto online como presencialmente en toda la región europea.

Utiliza nuestra plataforma Cloud, StreamOne, para el aprovisionamiento, la facturación y la gestión de tus soluciones Cloud. Con independencia de si solo deseas comenzar a revender soluciones SaaS o si deseas gestionar soluciones IaaS más complejas, te ayudamos a simplificar las operaciones Cloud sin necesidad de realizar una inversión inicial.

Aprovecha nuestras soluciones preconfiguradas Click-To-Run. Aunque algunas sean transaccionales y otras sean más complejas, cada una de estas áreas de soluciones exige acumular práctica, algo que Tech Data puede ofrecerte.



Obtén la ayuda que necesitas con el soporte para licencias, preventa y posventa de Tech Data. Nuestro Cloud Centre of Excellence (CoE) está a tu disposición para ayudarte a lograr acuerdos de venta complejos o de importe elevado. Los expertos en licencias pueden ayudarte a determinar las rutas más adecuadas para tus clientes. Además, como Microsoft CSP, se te exigirá ofrecer soporte técnico permanente (24/7) para tus clientes; nuestros expertos estarán disponibles para soporte de nivel 1, 2 y 3.

Adopta un enfoque del mercado Cloud liderado por los servicios. Tech Data ofrece servicios profesionales a medida para grandes proyectos y servicios gestionados para acuerdos de venta de todos los tamaños, como los servicios de evaluación y migración. Disponemos de varios modelos relación:

Teach Me	obtén formación en servicios a través de Tech Data Channel Academy, un portal de formación online al ritmo del alumno
Guide Me	utiliza nuestro Centre of Excellence (COE) para encontrar respuesta a consultas técnicas en un entorno de preventa
Do It For ME	Tech Data puede prestar los siguientes servicios en tu nombre en la modalidad de marca blanca

Microsoft	CSP	Open
Duración de la suscripción	1 mes	1 año
Equipo	1 mes	1 año
Flexibilidad	Alta	Baja
Precio por asiento	Bajo	Bajo
Uso calculado	Diariamente	Anualmente
Soporte	Tech Data y Microsoft	Microsoft
Herramienta	StreamOne	Digital on Demand
Facturación del cliente final	Tech Data	Microsoft
Facturación del revendedor	1 factura mensual	Por pedido
Entrega	1 - 24 horas	24-48 horas



Siguientes pasos

Comienza a desarrollar y ampliar la escala de tu práctica Cloud de Microsoft hoy mismo con Tech Data:

techdatacloud.es | tdcloud@techdata.es

