

Entwicklung eines Angebotes für KMU: „Warum die Cloud“-Ansatz

Dieses Dokument gibt einen grundlegenden Überblick über den „Warum die Cloud“-Ansatz, den Sie bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) verwenden können, die sich bei der Cloud zurückhalten. Der „Warum die Cloud“-Ansatz wird vor dem „Teamwork“- und „Sicherheit“-Ansatz aus dieser Reihe genutzt. Weitere Informationen darüber, wann Sie welchen Ansatz anwenden sollten, finden Sie in der Übersicht über die Entwicklung der Cloud-Nutzung in KMUs.

Zeigen Sie Ihren zurückhaltenden KMU-Kunden neue Arbeitswege

Die Cloud bietet KMUs innovative Möglichkeiten für Wachstum bei gleichzeitiger Flexibilität. Viele KMUs entscheiden sich heute aus vier Gründen für die Cloud-Nutzung:



Funktionalität

Die Cloud ermöglicht erweiterte Funktionen für die Zusammenarbeit, Produktivität und Transparenz.



Flexibilität

Die Cloud macht es für KMUs einfacher, die Geräte ihrer Wahl an jedem Ort zu nutzen.



Sicherheit

94 % der kleinen Unternehmen sehen seit dem Wechsel in die Cloud Sicherheitsvorteile.¹



Einsparungen

Schätzungen von Forrester Consulting zufolge können KMUs mit der Cloud 16.000 US-Dollar pro Jahr an IT-Leistungen einsparen.²

Trotz all dieser überzeugenden Vorteile hat noch immer jeder dritte KMU-Kunde keine Cloud-Services eingesetzt. Allerdings überlegen 66 % dieser zurückhaltenden Kunden, in den nächsten 2 Jahren auf die Cloud umzusteigen.³

Wählen Sie einen passenden Moment, um das Gespräch zu beginnen:

- Supportende für Exchange 2013 (voraussichtlich 2019)
- Bevorstehendes Renewal
- Ersatz für Small Business Server
- Ersatz für Windows Server
- Hardware-/Software-Aktualisierung

Agieren Sie als Cloud-Botschafter Ihrer Kunden

Vielleicht haben Sie ein Gespräch zur Cloud mit zurückhaltenden mittelständischen Kunden geführt und ein „Nein“ erhalten.

Angesichts der Cloud-Umsetzung bei kleinen und mittleren Unternehmen kann der Wechsel in die Cloud einfach nur ein Zeitfaktor sein.

Positionieren Sie sich nicht ausschließlich als Partner für On-Premises-Ressourcen. Agieren Sie als Cloud-Botschafter.

Bauen Sie mit einer E-Mail-Lösung der Extraklasse das Vertrauen Ihrer Kunden in die Cloud auf.

Heutzutage nutzen KMUs E-Mails mehr als jede andere Software/Anwendung.³ Zögerliche KMU-Kunden nutzen für ihre E-Mails wahrscheinlich noch immer physische Server oder kostenlose Onlinetools.¹

Die Umstellung auf eine hervorragende Cloud-E-Mail-Lösung bietet ihnen ein Cloud-Erlebnis mit klaren Vorteilen, das viele Kunden als risikoarm empfinden.

- Fortschrittliche Sicherheits- und Zuverlässigkeitsfunktionen
- Benutzerfreundliche Kontrollen über ein webbasiertes Admin-Center
- Zugriff auf E-Mails, Kalender und Kontakte auf allen Geräten

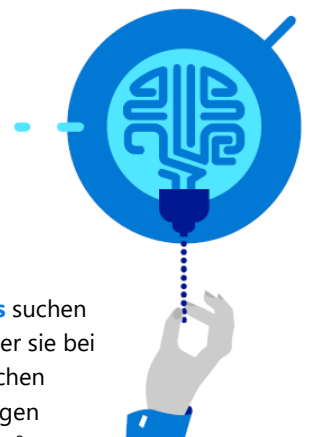
Eine Cloud-E-Mail-Lösung der Spitzenklasse ist für viele Ihrer zurückhaltenden KMU-Kunden ein großartiger erster Schritt.

¹ Microsoft, "Cloud Security, Privacy and Reliability Trends Study," Juni 2013.

² "The Total Economic Impact™ Of Microsoft Office 365", eine durch Microsoft in Auftrag gegebene und von Forrester Consulting im Namen von Microsoft durchgeführte Studie November, 2016.

³ Bredin, eine Agentur für Marktforschung und Content-Marketing im Mittelstand.

60 % der KMUs suchen einen Partner, der sie bei ihren geschäftlichen Herausforderungen kompetent berät.³



Bieten Sie neue Services an, die die E-Mail-Lösung Ihrer Kunden und Ihr Portfolio verbessern



Einmalige Zusammenarbeit
 Beispiel: Migration/Bereitstellung
 20-35 % Marge

Monatliches Lizenzabonnement
 Beispiel: Exchange Online
 Standardmarge

Zusatzvertrieb von wiederkehrenden Partner-Services
 Beispiel: Break/Fix Managed-Service
 35-65 % Marge

Diese Pakete umfassen keine Microsoft Cloud-Lizenzgebühr. Es handelt sich um Beispielgebühren. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. MICROSOFT SCHLIESST FÜR DIE INFORMATIONEN IN DIESEM DOKUMENT JEDE GEWÄHRLEISTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER KONKLUDENT.

Reagieren Sie auf die Cloud-Bedenken Ihrer Kunden

Viele kleine und mittlere Unternehmen haben den Wechsel in die Cloud noch nicht vollzogen, da sie falsche Vorstellungen zu den Kosten, der Sicherheit und der Ausfallsicherheit haben. Sie hören möglicherweise einige der folgenden Bedenken, nachdem Sie eine Cloud-Lösung vorgeschlagen haben. Die folgenden Elemente stellen zu diesem Zeitpunkt den Schlüssel für ein produktives Cloud-Gespräch dar:

- Seien Sie empathisch in Bezug auf die Position des Kunden
- Nehmen Sie über Schlagwörter geäußerte Bedenken auseinander (Beispiel: Was genau meinen Sie mit „Ich traue der Cloud nicht“?)
- Sprechen Sie die Bedenken des Kunden direkt an

Nachfolgend finden Sie einige häufige Einwände, die Sie wahrscheinlich zu hören bekommen.

Dazu gibt es allgemeine Hinweise, wie Sie auf diese mit Empathie reagieren und sie mit Fakten entkräften können. Denken Sie daran, dass zukünftige Abschlüsse davon abhängen, wie Sie mit diesen Gesprächen umgehen. Stellen Sie also sicher, dass Sie das eigentliche Problem angemessen angehen.

Cloud-Fehleinschätzung

Realität

Kosten „Mit gefallen die Kosten nicht“, und „Ich will kein monatliches Abonnement“	Das Cloud-Abonnementmodell gleicht wiederkehrende Kosten aus, kann jährlich abgerechnet werden und hilft Unternehmen, Notfallkosten zu vermeiden. Cloud-Abonnements bieten die Flexibilität, nur für das zu bezahlen, was Sie nutzen.
Geschäftliche Ausfälle „Das wird meinen normalen Arbeitsablauf stören.“	Die Cloud kann geschäftliche Ausfälle reduzieren, indem sie automatisch Updates durchführt, Betriebszeiten und Verfügbarkeit garantiert und Lösungen zur Notfallwiederherstellung anbietet.
Sicherheit „Ich traue der Cloud nicht. Meine Geschäftsinformationen sind vor Ort sicherer.“	Microsoft 365 und Office 365 können die Anforderungen der Kunden zu einer hochsicheren, cloudbasierten Produktivitätsplattform von Microsoft umsetzen. Die Kunden haben die Flexibilität, einige oder alle Daten in der Cloud zu nutzen. Gleichzeitig behalten sie die Kontrolle darüber, wo sich ihre Daten befinden.

Erste Schritte

Erfahren Sie im Dokument „So nutzen Sie die Ressourcen für den „Warum die Cloud“-Ansatz“ mehr über die Ihnen zur Verfügung stehenden Materialien

Ressourcen

- [Launchpad](#)
- [Hilfen zu Kosteneinsparungen für kleine Unternehmen](#)
- [Exchange Online-Migrationsunterstützung](#)