


Ein Leitfaden für Lösungsanbieter
zum Verkauf von Business Continuity.

MEHR POWER FÜR IHREN VERTRIEBSMARKT



10 SCHLÜSSELFRAGEN AN ANBIETER UM ZU ERFAHREN
WIE SIE IHNEN HELFEN UM IHRE GEWINNE UND
DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT ZU VERBESSERN

STELLEN SIE DIESE 10 WICHTIGEN FRAGEN ZUM VERKAUF VON BUSINESS CONTINUITY-LÖSUNGEN.

Fangen Sie an Ihre Gewinne zu steigern durch eine spannende, neue Vertriebs-Partnerschaft.

In jeder Art von Geschäftsbeziehung entscheiden die Fragen, die Sie stellen, über Ihren Erfolg. Deshalb haben wir uns die Freiheit genommen, Ihnen einige Fragen vorzuschlagen, die Sie vielleicht potenziellen Anbietern stellen möchten, um zu erfahren wie Sie durch den Verkauf ihrer Business Continuity-Lösungen profitieren können.

Für Sie könnte der Vorteil am Ende riesig sein. Indem Sie den richtigen Anbieter wählen und sich selbst als Lösungsanbieter für Ihre Kunden positionieren, werden Sie das Datenschutzgeschäft als äußerst attraktiv empfinden. Sie können von regen Verkäufen, beeindruckenden Margen und ständig neuen Geschäftsmöglichkeiten profitieren.

In dieser Hinsicht werden Sie die 10 Fragen auf diesen Seiten besonders hilfreich finden. Sie sollten sie jedem Datensicherungs-Anbieter stellen, mit dem Sie Geschäfte machen möchten. Auf diese Weise erarbeiten Sie sich für Ihre Kunden den Ruf als führender Datensicherungs-Anbieter und sichern sich so finanzielles Wachstum, um Ihr Unternehmen an der Spitze zu halten.

1 DIE RUBRIK:

☞ Warum sollte ich mich überhaupt auf den Verkauf von Business Continuity-Lösungen konzentrieren? ☞

Es geht um die steigende Nachfrage, ein Trend, der von zwei Schlüsselfaktoren getrieben wird: Datenvolumen und IT-Komplexität.

Erstens, wie Sie wissen, explodiert das Datenwachstum. Die International Data Corporation (IDC) schätzt, dass die Daten weiterhin mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 42% bis 2020 (1) - also enorm - wachsen werden. Und, wenn man den ganzen Weg zurück zum Anfang des Jahrzehnts geht, wird geschätzt, dass die weltweiten Daten von 1 ZB (ein Zettabyte oder ein Sextillion) im Jahr 2010 auf 50 ZB im Jahr 2020 (2) angewachsen sein werden.

Wie wir in Frage 2 sehen werden, wurden diese Lösungen wahrscheinlich vor einigen Jahren eingeführt, als die typische IT-Umgebung einfacher, mit weniger Variablen und weniger Risiko war. Was bedeutete, die Wahrscheinlichkeit war geringer dass die Backup-Lösung überfordert war, und es gab bei weitem nicht der Grad an Verwirrung, verzögerter Wiederherstellungszeiten und Datenverlust, der jetzt häufig auftritt.



Hier kommen neue Business Continuity ins Spiel und die Möglichkeiten, die sich Ihnen dadurch bieten.

Ihre Kunden benötigen neue und robuste Lösungen - nicht nur, um wachsende Datenmengen zu schützen, sondern auch, um in einer immer komplexer werdenden IT-Umgebung effektiv arbeiten zu können.

Es ist ein dringender Bedarf, da die Datenverlustlandschaft von Tag zu Tag bedrohlicher wird: Laut dem Data Breach QuickView Report 2017 von Risk Based Security war 2017 das bisher schlimmste Jahr im Bereich Datenverlust(3).

Kein Wunder, dass der Backup- und Recovery-Markt so lukrativ ist und bis 2023(4) weltweit 12,9 Milliarden Dollar erreichen soll.

2 DIE FAKTEN:

🗨️ Ohne zu sehr ins Detail zu gehen, was muss ich über die aktuelle Backup-Umgebung bei den Unternehmen wissen, an die ich verkaufe? 🗨️



Vielfalt ist überall. Ihre Kunden müssen sich heute mit physischen und virtuellen Umgebungen vor Ort, in der Cloud oder einer hybriden Mischung aus Standorten und Speichertypen sowie mit großen Datenmengen in einer Vielzahl von Formen und über den ganzen Globus verteilt, auseinandersetzen. All dies muss geschützt werden, höchstwahrscheinlich mit unterschiedlichen Service Level Agreements (SLAs).



Daten sind gespeichert und sehr unterschiedlich. In Anbetracht der vielen oben genannten Umgebungen werden die Daten eines Unternehmens wahrscheinlich an vielen Orten gespeichert – im eigenen Rechenzentrum, in der Public Cloud, an einem entfernten Standort und so geht die Liste weiter. Aber Daten werden nicht nur nach dem Ort, an dem sie gehostet werden, sondern auch nach dem Grad ihrer Bedeutung getrennt. Das IT-Team Ihres Kunden sollte besser in der Lage sein, POS- oder E-Commerce-Systeme in wenigen Minuten wiederherzustellen, während die Wiederherstellung der Marketingmaterialien von vor zwei Jahren eine weitaus geringere Priorität hat. Sie müssen vorbereitet sein wenn Ausfallzeiten auftreten, einen Aktionsplan nach Prioritätsstufen auszuführen, um kritische Geschäftsdatenverluste zu vermeiden.

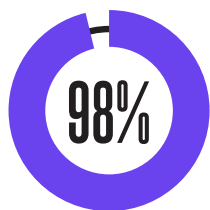


Mehr Backup-Mechanismen und Anbieter bedeuten mehr Ärger. Sicher, ein Kunde kann ein großartiges lokales Backup-System haben, aber es kann vielleicht nicht mit der Cloud verbunden werden. Oder das Cloud-Backup wird evtl. von einem anderen Anbieter als dem, der die Rechenzentren betreibt, verwaltet. Mobile Backups? Schauen Sie sich die einzelnen App-Anbieter an. Und so weiter und so fort. Gartner berichtet, dass durchschnittliche mittelständische Unternehmen mindestens 3 verschiedene Backup-Lösungen als Teil ihrer dezentralen Betriebsabläufe nutzen, wobei ein Viertel davon sagt, dass sie noch heute den Anbieter wechseln würden.

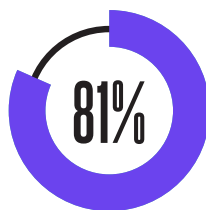


Bei so viel Komplexität in der heutigen Computerumgebung kann man sagen, dass wir in eine neue Ära der Datensicherung eingetreten sind. Wie in Frage 1 angeführt, wurden die Business Continuity -Pläne Ihrer Kunden wahrscheinlich in der vorangegangenen Ära eingeführt, als der Weg zum Datenschutz klarer und einfacher war.

Das bringt Ihre Kunden in Gefahr. Wenn sie immer noch ein altes Modell verwenden, das für die Wiederherstellung ein geringes Budget bereitstellt, ohne das aktuelle finanzielle Risiko von Ausfallzeiten und Datenverlusten richtig zu bestimmen, setzen sie sich selbst grossen Gefahren aus. Laut einer aktuellen ITIC-Studie geben



98% der Unternehmen an, dass eine einzelne Stunde Ausfallzeit sie 100.000 Dollar oder mehr kostet(5),



während 81% angeben, dass die Kosten pro Stunde 300.000 Dollar oder mehr betragen(6).

Und das sind nur Durchschnittswerte: Die tatsächliche Dauer und die Kosten eines Ausfalls können selbst für kleine und mittlere Unternehmen weitaus höher sein und erreichen oft Millionen von Dollar pro Vorfall.

3 DAS IDEAL:



“ Wie finde ich bei all diesen Möglichkeiten die für mich beste Kombination aus innovativer Technologie und hohen Margen? ”

Hier ist keine lange Antwort nötig. Ein Anbieter, den Sie ernsthaft in Betracht ziehen sollten, ist Arcserve. Sie werden in der Lage sein, das Beste an Technologie zu verkaufen, wie in den Fragen 5 und 6 zu sehen sein wird. Und obwohl unsere Lösungssuite für Ihre Kunden erschwinglich ist, erhalten Sie dennoch hervorragende Konditionen und hohe Margen, wenn Sie einen Verkauf tätigen.

Darüber hinaus umfasst Arcserve ein 100%iges Vertriebspartner-Modell, so dass keine Gefahr von Konflikten besteht. Im Gegensatz zu anderen Anbietern, die oft intern konkurrierende Anreizstrukturen haben oder Partner nur an die Unternehmen verkaufen lassen, investiert Arcserve in langfristige Partnerschaften und stellt sicher, dass Ihre Kunden und deren Projekte Ihnen gehören.



4 DIE MARKTNISCHE:

☞ Wo ist heutzutage der Optimalpunkt für den Verkauf von Business Continuity -Technologie? ☞

Das Lösungsportfolio von Arcserve wird von einer Vielzahl von Unternehmen in fast allen Bereichen eingesetzt, wobei wir uns auf mittelständische und dezentrale Unternehmen konzentrieren, die in dieser Branche oft unterversorgt sind. Viele dieser Unternehmen sind gezwungen, mehrere Produkte miteinander zu verknüpfen, um die gewünschten SLAs zu erreichen, oder große Summen für zu teure und komplexe Lösungen auszugeben.

Arcserve bietet die einzige Business Continuity -Lösung, die mittelständischen Unternehmen die leistungsstarken Funktionen bietet, wie sie in großen Unternehmen üblich sind, und ermöglicht gleichzeitig die einfache Bereitstellung und Verwaltung, die von schlanken, überforderten IT-Teams verlangt wird. Und das alles zu einem erschwinglichen Preis, der sicherstellt, dass Ihre Kunden nicht groß sein müssen, um großartigen Datenschutz zu gewährleisten.

Oder, um es ein wenig anders auszudrücken, lassen Sie uns einfach feststellen, dass Sie als Arcserve-Partner Zugang zu einem einzigartigen Produkt haben, das eine der am schnellsten wachsenden und gefragtesten Lösungen auf dem Markt ist - unterstützt durch die Kompetenz, die Ihnen nur der weltweit erfahrenste Datenschutzanbieter liefern kann.

5 DIE GRUND IDEE:

☞ Auf was sollte sich mein Datensicherungs-Verkaufsgespräch konzentrieren? ☞

Dies ist einer der wichtigsten Bestandteile dieses eBooks. Wie wir gesehen haben, kann es schwierig sein, den Datenverlust mit herkömmlichen Datensicherungsmethoden zu bekämpfen, insbesondere angesichts der gestiegenen Komplexität, der verschärften Budgetbeschränkungen und der höheren Erwartungen an die IT-Teams. Dessen bewußt, wie können Sie Kunden bei der Umsetzung von Wiederherstellungsplänen effektiv unterstützen?

Ein wichtiger Schritt ist die Erkenntnis, dass es bei der Lösung nicht unbedingt um die Wiederherstellung nach einem IT-Desaster geht - es geht darum, das IT-Desaster vollständig zu verhindern. Anstatt das sprichwörtliche Durcheinander, das Ausfallzeiten mit sich bringen, zu beseitigen, geht es bei der Vermeidung eines IT-Desasters darum, die Auswirkungen von Ausfallzeiten oder Ausfällen aus der Sicht des Endnutzers lediglich auf eine kleine Störung zu reduzieren - mit völlig vernachlässigbaren Auswirkungen auf sein Geschäft.

Tatsache ist, dass die richtige Business Continuity -Lösung dies kostengünstig macht - und damit einen Ausfall auf einen harmlosen Fehler reduziert, ohne die Notwendigkeit, für komplexe Lösungen zu viel Geld auszugeben, die möglicherweise nicht einmal die SLAs für spezifische Systeme und Anwendungen erfüllen.

Dies ist ein wichtiger Meilenstein bei der Wiederherstellung, bei dem Ihr Unternehmen die Vorteile nutzen kann - und sollte, um den Verkauf zu beschleunigen und den Umsatz zu steigern.



6 DER KNACKPUNKT:

“ Ist es wirklich so einfach, meinen Kunden zu helfen, die Folgen von Ausfallzeiten zu eliminieren? ”

Die einfache Antwort lautet - Arcserve bietet das, was sonst niemand in unserem Markt kann, indem es die Benutzerfreundlichkeit eines einzelnen Dienstes mit den umfassendsten Funktionen unter einem Dach kombiniert. Ihre Kunden schützen mühelos jedes einzelne Byte an jedem Ort, von ihren Anwendungen und ihren Systemen, in ihren Gebäuden und in ihren Clouds. So können Ihre Kunden endlich den Knoten der IT des 21. Jahrhunderts entwirren und ihr gesamtes IT-Ökosystem vollständig schützen, SLAs wiederherstellen und RTOs und RPOs unterstützen - von Sekunden bis Stunden.

7 DIE VERKAUFSMARGEN:

“ Ebenso wichtig ist, was und wie werde ich verdienen? ”

Als Arcserve-Partner liefern Sie strategischen Mehrwert

indem Sie neuen und bestehenden Kunden bessere Technologien mit besseren Ergebnissen anbieten. Wir bieten innovative Marketingprogramme, kostenfreie Verkaufs- und technische Akkreditierungen und keine Gebühren oder Hardwarekosten, um Ihr Geschäft zu erweitern und einen sofortigen ROI zu erzielen.

Darüber hinaus werden Sie feststellen, dass wir es Ihnen leicht machen, Ihren Gewinn mit den branchenweit besten Margen und direktem Zugang zu Vertriebs-, Technik- und Marketingexperten, Enablement-Tools, Marketingfonds und Lead-Sharing-Programmen, um Ihr Business schnell aufzubauen.

Wir nehmen Ihre Partnerschaft nicht als selbstverständlich hin. Wir wollen mit Ihnen eine für beide Seiten gewinnbringende, langfristige Beziehung aufbauen, die für alle Beteiligten von Vorteil ist.



8 DAS KNOW-HOW:

☞ Wie hoch ist die Kompetenz, die ich angemessenerweise erwarten kann? ☞

Was Sie von einem Anbieter an Kompetenz erwarten - und was Sie erhalten - ist nicht immer ein und dasselbe. Vielleicht haben Sie diesen Unterschied selbst erlebt, sehr zu Ihrer Überraschung und Verzweiflung.

Als weltweit erfahrenster Anbieter im Bereich Datenschutz bietet Ihnen Arcserve ein Know-how, das Sie in jeder Hinsicht in Ihren Verkaufsbemühungen unterstützen kann. Unser tiefes Verständnis und unsere Integration mit führenden Technologien wie Microsoft, AmazonAWS, Nutanix und NetApp ermöglichen es Ihnen, ein agiler Partner mit flexiblen Optionen zu sein.



Dies ist nicht unsere erste Herausforderung - wir innovieren seit 1983 - daher wissen unsere Partner, dass sie sich auf uns als vertrauenswürdige Berater verlassen können, die einfach zu verkaufende und zu wartende Spitzentechnologie liefern.

9 DAS BACKUP FÜR DAS BACKUP:

☞ Alles gut und schön, aber wie setzen Sie die Worte in die Tat um? ☞

Arcserve hilft Ihnen vom ersten Tag an. Sie profitieren in hohem Maße von qualitativ hochwertigen Support-Programmen, die Folgendes beinhalten:



Umfassende Marketing- und technische Unterstützung während des gesamten Kundenlebenszyklus, einschließlich Zugang zu Technik-, Vertriebs- und Marketingexperten, die Ihnen helfen, Geschäfte schnell abzuschließen.



Fortschrittliche Inbound-Marketing-Funktionen, die Ihnen qualifizierte Leads liefern, sodass Sie diese lukrativen Gelegenheiten nutzen können, ohne durch in der Regel minderwertigere Lead-Qualität gebremst zu werden.



Verkaufstools und kostenlose Schulungen die Ihnen helfen, die Lernkurve zu steigern und den Verkauf zu beschleunigen.



10 DAS LETZTE:

☞ Wie kann ich sicher sein, dass ich mein wichtigstes Gut - meinen Ruf - schütze, wenn ich mit Arcserve als Business Continuity -Anbieter zusammenarbeite? ☞



In einem Markt voller Versprechungen hält Arcserve sein Wort - eine Tatsache, die durch harte Zahlen untermauert wird: Über 30 Jahre Erfahrung mit über 7.500 Distributoren, Resellern und Dienstleistern in mehr als 150 Ländern rund um den Globus.

Diese Anbieter haben ihr Geschäft mit Arcserve-Lösungen aufgebaut, die weiterhin besser abschneiden als andere Produkte, denn sie sind:

- **Entwickelt für moderne Infrastrukturen** mit den unterschiedlichsten Funktionen unter einer einzigen intelligenten Benutzeroberfläche, konzipiert um alles zu schützen egal von wo oder wohin und bei veränderten Kundenbedürfnissen nach oben oder unten skaliert werden kann.
- **Auf Leistung ausgelegt**, damit Sie Ihre Kunden mit den branchenweit besten Recoverytime und -Point Eigenschaften online halten können; bewährte Datenreduktions-IP spart bis zu 95% an Speicherkapazität ohne die Bandbreite zu überlasten.
- **Konzipiert zur Reduzierung der Geschäftskosten** mit app-spezifischen Workflows, die die Richtlinienverwaltung drastisch vereinfachen und die Produktivität der Kunden um mehr als 50 % steigern

FAZIT

Wie bei jeder Gelegenheit lohnt es sich, schnell zu handeln. Wir ermutigen Sie zu erkennen, wie eine langfristige Geschäftspartnerschaft mit Arcserve Ihre Beziehungen zu bestehenden Kunden verbessert und Ihnen ermöglicht, aufregende neue Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen.

Sie bekommen genau das, was Sie zum Erfolg brauchen: Eine überlegene Lösungssuite in einem lukrativen Markt und die Möglichkeit, hohe Margen zu erzielen, die Ihre Investition in Zeit und Ressourcen reichlich belohnen.

Machen Sie den nächsten Schritt: Besuchen Sie arcserve.com/de noch heute.



QUELLEN

¹ https://www.eetimes.com/author.asp?section_id=36&doc_id=1330462

² https://www.eetimes.com/author.asp?section_id=36&doc_id=1330462

³ <https://pages.riskbasedsecurity.com/2017-ye-breach-quickview-report>

⁴ <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-global-data-backup-and-recovery-market-size-is-expected-to-reach-129-billion-by-2023-rising-at-a-market-growth-of-109-cagr-300588552.html>

⁵ <http://itic-corp.com/blog/2017/05/hourly-downtime-tops-300k-for-81-of-firms-33-of-enterprises-say-downtime-costs-1m/>

⁶ <http://itic-corp.com/blog/2017/05/hourly-downtime-tops-300k-for-81-of-firms-33-of-enterprises-say-downtime-costs-1m/>

