



Microsoft Enterprise Mobility Suite som kärnan i nya affärsmöjligheter för tjänsteleverantörer

Låt oss börja med en enkel fråga: Kontrollerar du någonsin din affärsrelaterade e-post, läser bolagsdokument eller planerar ett affärsmöte när du är hemma, på väg, på en restaurang eller på något annat ställe? Frågan är nästan retorisk, eftersom ditt svar troligtvis blir 'ja'. Den moderna arbetstagaren använder smarta mobiltelefoner, tablets och laptops, antingen privatägda eller genom Bring-Your-Own-Device (BYOD) program för både personlig användning och affärer. Gartner har nyligen gjort en undersökning och uppskattar att genomsnittsföretaget har utvecklat inte mindre än 8 till 15 mobila applikationer för sina anställda. Bara för ett par år sedan fokuserade mobilstrategin främst på verktyg för basproduktionen som e-post, kontakter och kalender, nu framförs alltmer roll-specifika och affärskritiska appar och data till användarnas mobila enheter. Detta betyder att traditionella verktyg som bara klarar av hårdvara för mobila enheter inte längre är tillräckliga. Modern enterprise mobility kräver verktyg som klarar av och skyddar alla aspekter av mobiliteten inom organisationerna: från identitet och enheter till applikationer och säkerhet. Idag, borde Enterprise Mobility Management (EMM) vara kärnan i varje mobil strategi och har blivit ett grundbehov för varje företag.

Denna vitbok fokuserar på EMM och mer i synnerhet på Microsoft's Enterprise Mobility Suite (EMS) som del av Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) program. Den siktar på att ge tjänsteleverantörer insikt i hur de kan integrera molnbaserad EMS i sin egen tjänsteportfölj, hjälpa slutanvändare och öppna nya affärsmöjligheter.

Vad är Enterprise Mobility Management?

Enterprise Mobility Management (EMM) hjälper företag att möjliggöra för de anställda att använda mobila enheter för arbetsrelaterade uppgifter. Efter åtkomsten, måste EMM ha ett starkt fokus på säkerhet för att på bästa möjliga sätt garantera skydd för affärskritiska data. En av de största utmaningarna för varje EMM strategi är att hitta den optimala balansen mellan att erbjuda verktyg som användarna behöver för att arbeta på mobila enheter och implementering av företagsanpassad säkerhet. I allmänhet, fokuserar EMM på fyra aspekter av mobilitet:

- 1 Mobil Device Management (MDM): ett säkert sätt att utveckla (privatägda) mobila apparater inom företaget.
- 2 Mobile Application Management (MAM): leverans och administration av programvara för företag till slutanvändarnas mobila enheter.
- 3 Mobile Identity and Access Management (IAM): säkerhet att bara betrodda (bolagsauktorisera) enheter och användare har åtkomst till företagsapplikationer.
- 4 Mobile content management (MCM): ombesörjande av säker åtkomst av företags innehåll på mobila enheter.

Microsoft's Enterprise Mobility Suite (EMS) är en av de större serierna av programvara tillgänglig för EMM.

The Enterprise Mobility Suite (EMS) by Microsoft

Microsoft's Enterprise Mobility Suite (EMS) lovar att "hålla slutanvändare produktiva på sina favoritappar och enheter medan företagsdata är skyddade". Det kombinerar tre mobilitetsteman i en serie: Identitet, Mobil Enhet och



Applikationshantering, och Säkerhet. Följande Microsoft produkter utgör del av EMS:

- MICROSOFT INTUNE – Molnbaserad enhet och app hantering.
- AZURE ACTIVE DIRECTORY PREMIUM – Företagsanpassad identitet & åtkomsthantering i molnet.
- AZURE RIGHTS MANAGEMENT – Skydd av information i alla led.
- MICROSOFT ADVANCED THREAT ANALYTICS – Beteendeanalys för avancerad uppspårning av hot.
- AZURE REMOTEAPP – Åtkomst till Windows appar i molnet på iOS, Mac OS X, Android och Windows enheter.
- MICROSOFT IDENTITY MANAGER – Identitet på platsen och åtkomsthantering.

Enligt den tidigare nämnda undersökningen av Gartner's Magic Quadrant, "representerar Microsoft EMS en omfattande mobil säkerhet och hanteringssyn och det ger Microsoft en bra position för framtiden på denna marknad." Detta är en viktig och värdefull sak att hämta som tjänsteleverantörer kan använda för att underbygga sina samtal om företagsmobilitet med sina (blivande) kunder.

Hur kan tjänsteleverantörer tilltala sina kunder på rätt sätt om mobilitetsfrågor och EMS?

EMS representerar enorma affärsmöjligheter för tjänsteleverantörer. Som tidigare beskrivits, är enterprise mobility kärnan i varje företags mobila strategi. Eller borde vara det åtminstone. Detta gäller lika väl för stora företag som för små och mellanstora företag (SMBs), de senare såsom kunder i målgruppen för de flesta tjänsteleverantörer. Företag och SMBs möter båda liknande risker beträffande säkerhet, identitetshantering, integration och kostnader när de försummar att införa strategier för effective mobility management.

Tjänsteleverantörer kan nämna ett antal möjliga risker när

slutanvändare frågar om nödvändigheten av effective mobile management:

- Förlorad omsättning på grund av ineffektivitet: om användare inte kan utföra sitt arbete på rätt sätt på sin laptop, tablet eller smartphone, kan detta leda till ineffektivitet och minskad produktivitet.
- Onödiga extrakostnader: mobila enheter som inte fungerar effektivt leder till ett stigande antal telefonsamtal till supporten och extra utgifter.
- Ligger efter konkurrenterna: företag som försummar att hantera mobila teknologier effektivt kommer att ha att göra med konkurrenter som tar över ledningen och hoppar in på nya mobila möjligheter (produktivare anställda, förbättrad service, och effektivitet i driften).
- Större sårbarhet att förlora data: oskyddade mobila enheter är inte någon resurs utan en trolig risk för affärssäkerheten.
- Bristande kontroll eller ingen kontroll alls: företag kan inte hålla kontroll på vem som kan eller är tillåten att få åtkomst och till vilken data.

Hur gynnar EMS tjänsteleverantörer?

Som del av programmet Microsoft Cloud Solution Provider (CSP), är Enterprise Mobility Suite (EMS) en stor möjlighet att bygga på för tjänsteleverantörer.

- För det första, är EMS del av CSP, Microsoft's cloud som erbjuder tjänsteleverantörerna, vilket betyder att EMS är lättillgänglig och utvecklad till **mycket lägre kostnader än någon annan lösning på platsen**. Dessutom, är den alltid up-to-date och kräver inte något tekniskt ingripande av slutanvändaren.
- För det andra, har varje företag ett **behov av enterprise mobility management**, som gör det till en isbrytare att etablera eller förnya försäljningsprocesser.
- Tjänsteleverantörer kan välja att erbjuda EMS som **enfristående enhet** programvaruserie eller **som en tjänst**, där tjänsteleverantören övervakar och sköter slutanvändarens mobila ekosystem, alltså skapar en **fastställd inkomstmodell**.



- Tjänsteleverantörer kan **integrera eller kombinera mobilitetshandling på företagsanpassad nivå med sina befintliga IT erbjudanden i molnet**, alltså erbjuder de högre värde. Detta kan tillämpas i varje affärssektor, t.ex. finansbolag, hälsovård, myndigheter, etc.
- Att skapa **nya inkomstmöjligheter** med kors-och merförsäljning genom att kombinera Office 365 med relaterade tjänster och lösningar för att ge slutanvändare friheten att arbeta säkert från praktiskt taget vilken plats och vilken enhet som helst.
- **Att lösa utmaningar av mobilitetsstrategi** för sina slutanvändare, med användning av expertis av specifika marknadssektorer kombinerade med Microsofts lösningar.

5 Microsofts skäl till varför slutanvändare kommer att älska EMS

Enligt Microsoft, är EMS den "enda enterprise mobility solution som har utformats för att hjälpa till med att hantera och skydda användare, enheter, appar (PC eller mobil), och data." De framhåller att de har den mest omfattande lösningen: Den är av stort värde och kan spara pengar för slutanvändare. Baserad på en studie nyligen gjord av Total Economic Impact (TEI) av Forrester kan EMS ge återbetalning inom en så kort tid som 10 månader. Förutom detta påstående, lägger Microsoft fram 5 skäl som tjänsteleverantörer kan använda för att övertyga slutanvändare att hantera enterprise mobility med Microsoft:

- EMS skyddar Office bättre: EMS är den enda lösningen som är utformad för att skydda Microsoft Office e-post, filer, and appar.
- EMS är kostnadsbesparande: upp till 50% lägre än kostnaden att köpa fristående lösningar från andra säljare.
- EMS fungerar helt enkelt: den är lätt att installera, alltid up-to-date, och ansluter till datacenter på platsen.
- EMS är säkrare: säkerhet är själva kärnan för Microsoft. De hjälper dig identifiera säkerhetsbrott innan de förorsakar skada.
- EMS är omfattande: den skyddar iOS, Android, Windows, och över 2,500 populära SaaS appar.

Vad är Microsoft CSP programmet?

EMS är del av programmet Microsoft Cloud Solution Provider (CSP). Detta program tillåter tjänsteleverantörer att sälja Microsofts molntjänster tillsammans med deras egna erbjudanden och tjänster. Den möjliggör för slutanvändare att erhålla alla de IT tjänster de behöver från en enda molnleverantör. Som tjänsteleverantör, förfogar du över kundens fullständiga livscykel genom direkt fakturering, anskaffande, hantering, och support, vilket förstärker din relation med kunden. En värld där 'mobilen är först, molnet först' där IT är 'always on and always up'.

Microsoft molnplattformen utgör en väsentlig del av CSP programmet, då den förser tjänsteleverantörerna med en hel serie av välkända Microsoft produkter i molnet som ett kunderbjudande. Dessutom kan leverantörerna göra ett paket av Microsoft tjänsterna och/eller integrera dem med sina egna tjänster och alltså ge differentiering på marknaden. Microsoft molnplattformen hjälper tjänste- och värdtjänsteleverantörer att bygga en skräddarsydd molnplattform att passa kundernas behov, liksom för dem själva. Microsofts moln är inte ett hot för värdtjänsteleverantörens affärsverksamhet, det är en stor möjlighet!

Vad ingår i Microsoft Cloud plattformen?

Microsoft Cloud plattform kommer med följande produkter och tjänster:

- Office365
- Intune
- Enterprise Mobility Suite
- Azure
- CRM Online

Hur kan du komma igång?

Det en sak att känna till att molnet erbjuder enorma möjligheter för IT molntjänsteleverantörer. En annan sak är att förstå hur molnet fungerar och veta hur man ska omsätta det i kapital! I samarbete med Microsoft, erbjuder Insight dig



ett helt paket av konsulttjänster, verktyg och support för att hjälpa dig att smidigt sätta igång och få ut det mesta av din molnverksamhet.

Vårt råd är att du ska ett steg i taget. Först av allt ska du kontakta Insight. Vi har ett team av erfarna konsulter för att diskutera med dig om dina affärsmöjligheter. Tillsammans ska vi föra dig genom alla följande relevanta frågor för att formulera dina behov och önskemål:

- Scenarier som kan tillämpas för din affärsverksamhet
- Möjligheter att differentiera och bygga ditt paket som erbjuder
- Hybrid licensiering för din miljö
- Programuppgifter & programpriser

När du har tecknat ditt CSP återförsäljarkontrakt med oss, ska vi hjälpa dig att välja de abonnemang du behöver. Sedan ska vi ge dig all hjälp och support för att hjälpa dig att utveckla

din affärsverksamhet. Detta innefattar:

- Verktyg & hantering (t.ex. CSP Dashboard)
- Träning & utbildning (t.ex. CSP Boot Camp)
- Differentiering 3e part tilläggslösningar (t.ex.) Lync Enterprise Voice)
- Teknisk Support
- White label Cloud tjänstemöjligheter
- Vägledning genom möjligheten av Hybrid Licensiering

Om du är intresserad av att utveckla ditt företag eller vill ha mer information om CSP programmet och hur du kan använda det för att förstärka och utvidga dina nuvarande tjänsteerbjudanden, kontakta din Insight account manager. Han eller hon kommer att ge dig råd och hjälpa dig att sätta igång med CSP programmet så att du genast kan börja expandera din molnverksamhet.

¹ Magic Quadrant for Enterprise Mobility Management Suites, Gartner, Juni 2015;
<http://www.gartner.com/technology/reprints.do?id=1-2HIRGAD&ct=150609&st=sb&alid=65872652>

² "Overcome Security And Identity Management Challenges In Enterprise Mobility With The Right IT Infrastructure", Forrester, December 2014.

³ The Total Economic Impact™ Of Microsoft's Enterprise Mobility Suite, Forrester, Juli 2015;
<https://info.microsoft.com/Forrester-Total-Economic-Impact-White-Paper.html?ls=Website>

Italy hostingitaly@insight.com • + 39 (0) 2 21080210 • it.insight.com/buy/hosting

Netherlands nlsupport.hosting@insight.com • Phone: +31 (0) 555 382 50 • nl.insight.com/buy/hosting

Belgium hosting.belgium@insight.com • +32 (0)2 263 60 20 • be.insight.com/buy/hosting

France hosting.fr@insight.com • +33 (0) 810 606 305 • fr.insight.com/buy/hosting

Spain hosting.spain@insight.com • +34 (0) 91 384 0790 • es.insight.com/buy/hosting

Austria hosting.austria@insight.com • +43 (0) 171 728 302 • at.insight.com/buy/hosting

Switzerland hosting.switzerland@insight.com • +41 (0) 44 878 7608 • ch.insight.com/buy/hosting

Germany hostinggermany@insight.com • +49 (0) 89 94580 316 • www.insight.de/buy/hosting

Sweden hosting.nordics@insight.com • +46 (0) 70 773 53 96 • se.insight.com/buy/hosting

United Kingdom HostedSolutions@Insight.com • +44 (0) 844 692 5454 • uk.insight.com/buy/hosting

Russia hosting.russia@insight.com • +7 (0) 495 653 8222 • ru.insight.com/hosting
