

# Nya affärsmöjligheter för tjänsteleverantörer med Office 365-produktivitetsverktyg

IT-världen idag är en spännande plats. Den digitala revolutionen har dramatiskt ändrat vårt sätt att leva och arbeta och denna förändring kommer att fortsätta. Hur kommer detta att påverka hur vi arbetar, träffas, lever och lär om 5-10 år? Hur kommer affärsproduktiviteten att påverkas och hur kommer det att inverka på vårt privata liv? Svaren kan ligga bortom vår fantasi: interaktiva datorytor, virtuella kollegor, holografiska telefonkonferenser och avsaknaden av en fysisk arbetsplats. Vad vi vet är att om vi förbereder oss i tid kommer vi att kunna hänga med i utvecklingen och utnyttja dess fördelar till fullo.

Det är också en spännande tid för tjänsteleverantörer och webbhotell. Med ett växande antal mobila arbetstagare och ett ökat behov av samarbete och ständig tillgång till data och applikationer från valfri plats är tiden mogen för att ompröva tjänsterna som erbjuds.

Denna översiktsartikel innehåller information till tjänsteleverantörer som vill dra nytta av dagens utveckling inom IT-teknologi och förbättra sina befintliga tjänster genom att använda sig av Microsoft-programmet Cloud Solution Provider (CSP), i kombination med Office 365-produktivitetsverktyg som tilläggsvärde i tjänsterna. Inte genom störande affärsmodeller utan genom organisk förändring. Microsoft Office 365 är fantastiskt för affärerna och erbjuder tjänsteleverantörer inom alla branscher nya sätt att fånga kundernas uppmärksamhet och hjälpa slutanvändarna att öka sin produktivitet.

## Vad är produktivitet?

Enligt ordböckerna betyder produktivitet "producera, göra eller uppnå mycket". Särskilt under den tidiga perioden av kontorsautomatisering på 80- och 90-talet gav programvara för ordbehandling, kalkylblad och presentationer en enorm "boost" i produktiviteten på kontoret på det sätt som definitionen ovan avser. Ny teknologi gjorde det möjligt för kontorspersonal att utföra uppgifter på ett mer effektivt sätt. Anställda ville gärna arbeta med automatiserade kontorsuppgifter och processer, med olika verktyg och i olika program. De kände sig produktiva under arbetet som på den tiden utfördes på kontorstid och på kontoret, inte hemma.

Idag är denna definition av kontorsproduktivitet föråldrad. Drivkraften bakom produktivitet är inte längre teknologi, utan snarare den mänskliga faktorn och vad vi vill åstadkomma. Den moderna arbetaren har behov av att samarbeta, integrera och ha åtkomst till data från en valfri enhet vid valfri tidpunkt. Anslutningsmöjlighet, molnteknologi och mobilitet är förutsättningarna för modern produktivitet.

Denna rörelse förstärks av en annan utveckling: en ny, modern arbetsstyrka. Enligt en rapport från 2013 av amerikanska Bureau of Labor Statistics kommer millenniegenerationen att utgöra 75 % av den globala arbetsstyrkan inom 10 år. Denna nya generation kommer att omdefiniera arbetsmiljön. Dessa unga människor kommer att ha växt upp i en digital, social och mobil värld och kommer att utmana sättet som företag kommunicerar, interagerar och samarbetar på. Microsoft har redan förutsett denna utveckling genom att anta en strategi där mobil- och molntjänster sätts i första rummet, som gör det möjligt för företag och enskilda personer att uppnå en produktivitet på högsta nivå.

## Hur kan tjänsteleverantörer dra nytta av ett ökat behov av produktivitet?

Slutanvändarna, dvs. tjänsteleverantörernas kunder, köper och använder vanligen många program och verktyg från en



rad olika tredjepartsleverantörer. Det fungerade bra i början av IT-utvecklingen. Men fungerar det fortfarande i en miljö där man vill ha åtkomst till tjänster var som helst och när som helst? Idag vill slutanvändare ha integrerade lösningar som är enkla att använda. De föredrar att köpa lösningar från en enda leverantör istället för från flera olika säljare. Här kan tjänsteleverantörer komma in i bilden genom att utöka sina befintliga tjänster med Microsoft-produktivtetsverktyg och skapa målinriktade, integrerade lösningar.

Värdtjänstmarknaden är full av konkurrenter. Hur kan man stå ut från mängden? Nyckeln till framgång finns i differentiering. Värdtjänstleverantörer kan påskynda tillväxten genom att lägga till Microsoft-produkter till befintliga värdtjänster. Office 365 erbjuder särskilt bra möjligheter till differentiering av värdtjänster. Därifrån är det enkelt att lägga till andra kommunikationstjänster från Microsoft, som Sharepoint, Lync och Yammer. Detta öppnar upp för nya sätt att integrera i UCaaS (Unified Communications as a Service), vilket medför ännu bättre funktionalitet för slutanvändarna, minskar konkurrensen och ökar den genomsnittliga intäkten per användare (ARPU).

### Hur kan Office 365 främja produktiviteten?

Utöver molnet är Office 365 en viktig del av Microsofts strategi för modern produktivitet och en enkel differentiator som gör det möjligt för tjänsteleverantörer att förbättra sina nuvarande tjänsteportföljer och erbjuda slutanvändarna bättre funktionalitet. Med program som Word, Excel, PowerPoint och Outlook är Office 365 den mest populära produktivitetssviten i världen. Den har miljontals användare över hela världen (över en miljard personer använder Office – det är var sjunde person), är enkel att installera och använda, finns tillgänglig i molnet och är utformad att fungera när som helst från valfri plats och enhet. Den har vidare automatisk säkerhetskopiering, inbyggt skydd mot skräppost och skadlig kod, en garanterad upptid på 99,9 % och är säker och alltid uppdaterad. Behöver tjänsteleverantörer bli ännu mer

övertygade om att Office 365 är en guldgruva av potential som väntar på att släppas fri?

### Några exempel för olika branscher

Tjänsteleverantörer som erbjuder molnlösningar till företag inom **finansiella tjänster** kan upptäcka att deras kunder även har behov av lösningar som ökar medarbetarnas effektivitet, förbättrar kundupplevelsen och samtidigt minskar marginalpressen.

För **myndighetstjänster** går tendensen mot papperslösa kontor. Detta leder till att statligt anställda kan sakna åtkomst till information som är nödvändig för att kunna erbjuda medborgare effektiv service, och kanske inte har verktygen som krävs för att kunna kommunicera på ett effektivt sätt när de är utanför kontoret eller kunna dela med sig av informationen på ett effektivt sätt till andra myndigheter. Det kan till och hindra dem från att kunna erbjuda medborgarna förstklassig service.

Tjänsteleverantörer som är aktiva inom **tillverkning och resurser** vet att deras slutanvändare står inför helt andra utmaningar som avgörs av ett antal faktorer, till exempel globalisering, föränderlig personaldemografi, komplexitet hos leveranskedjan, ett maktskifte mot konsumenter, ökad reglering och krav på ökad hållbarhet. De har behov av integrerade lösningar som hjälper dem att uppnå innovation, prestanda och tillväxt.

Den gemensamma nämnaren i dessa exempel är att organisationer i olika branscher söker nya vägar att bevara produktiviteten i en arbetsmiljö som ständigt förändras. Genom att lägga till Office 365 till sitt befintliga utbud kan tjänsteleverantörer möta kundernas behov av att erhålla molntjänster och produktivitet från en enda leverantör, samtidigt som tjänsteleverantörernas verksamhet får möjlighet att växa.

## Vad vinner man på det?

Det finns många fördelar som tjänsteleverantörer kan dra nytta av genom att lägga till Office 365 till sina befintliga portföljer inom respektive bransch. Inte bara i termer av ökad omsättning men också avseende kundnöjdhet och lojalitet, att överträffa konkurrenterna och göra ett större avtryck på marknaden. Även om fördelarna kan skilja sig åt för olika tjänsteleverantörer finns det några generella fördelar:

- Uppfyll kundernas förväntning att en tjänsteleverantör ska kunna erbjuda molnlösningar. Särskilt relevanta målgrupper är nästa generation av företag som är redo för molnet från start samt äldre företag som vill genomföra en betydande förnyelse av infrastrukturen för att hitta nya kostnadseffektiva möjligheter i molnet.
- Ligg steget före konkurrenterna genom att erbjuda applikationer för företag i molnet, kombinerat med befintliga molnlösningar, och därigenom högre värde.
- Stärk relationen till kunderna. Förmågan att skifta kundfokus från rena IT-krav till mer strategiska affärskrav, anta rollen som pålitlig rådgivare och samarbeta med högre chefer utöver informationsansvarige eller IT-chefen.
- Skapa nya intäktsmöjligheter via kors- och merförsäljning genom att kombinera Office 365 med relaterade tjänster och lösningar.
- Öppna upp för avlägsna marknader och små och medelstora marknader som är med benägna att köpa online utan fysiska möten.

Miljontals människor använder redan Office för att öka sin produktivitet. Så varför vänta? Nu är det dags att utforska vilka möjligheter som finns med Microsoft CSP och Office 365 för din nuvarande tjänsteportfölj!

## Vad är Microsoft CSP-programmet?

Programmet Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) gör det möjligt för tjänsteleverantörer att sälja Microsoft Cloud-tjänster tillsammans med sina egna erbjudanden och tjänster. Det gör det möjligt för slutanvändare att få alla IT-tjänster de behöver från en enda molnleverantör. Som tjänsteleverantör äger du hela kundlivsrymden genom direkt fakturering, etablering, hantering och support, vilket stärker din relation till kunden. En IT-värld där mobil- och molntjänster sätts i första rummet och man har åtkomst till tjänster var som helst och när som helst.

Microsoft Cloud-plattformen är en integrerad del av CSP-programmet, eftersom den erbjuder tjänsteleverantörer en hel svit av välkända Microsoft-produkter i molnet som ett kunderbjudande. Dessutom kan leverantörer paketera Microsoft-tjänsterna och/eller integrera dem i sina egna tjänster och på så vis differentiera sig på marknaden. Microsoft Cloud-plattformen hjälper tjänsteleverantörer och webbhotell att bygga en skräddarsydd molnplattform som är anpassad efter deras kunders och deras egna behov. Microsoft-molnet är inte ett hot mot tjänsteleverantörens verksamhet, det är en stor möjlighet!

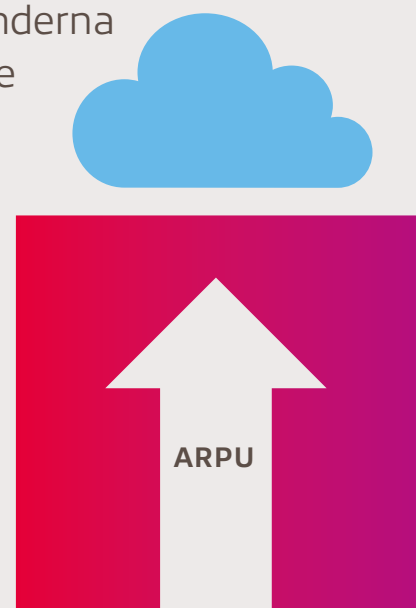
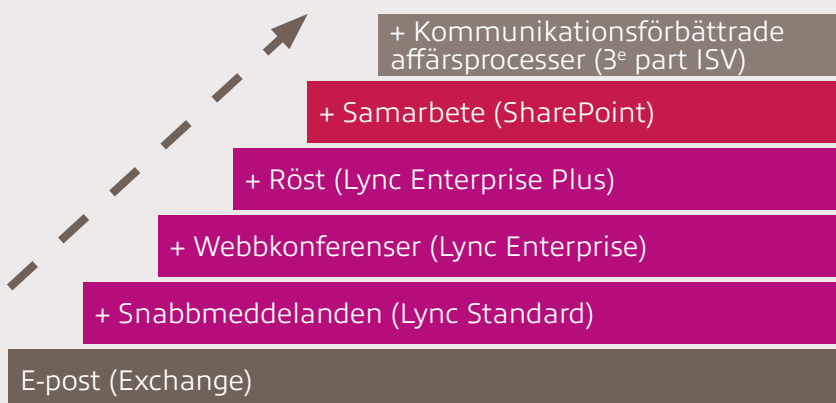
## Vad innefattar Microsoft Cloud-plattformen?

Microsoft Cloud-plattformen kommer med följande produkter och tjänster:

- Office365
- Intune
- Enterprise Mobility Suite
- Azure (CSP-lansering i Q4)
- CRM Online (CSP-lansering i Q4)

# Utvidga portföljen mot UCaaS

Genom att lägga till bättre funktionalitet för kunderna får du bättre differentiering på ditt erbjudande





## Hur kan du komma igång?

Det är en sak att veta att molnet erbjuder enorma möjligheter för molnlösningssleverantörer. Det är en annan att förstå molnverksamheten och veta hur man ska dra nytta av den! I samarbete med Microsoft erbjuder Insight dig en hel uppsättning av konsulttjänster, verktyg och support för att hjälpa dig få en problemfri start och maximera ditt molnföretag.

Vårt råd är att ta det steg för steg. Börja med att kontakta Insight. Vi har ett team av erfarna konsulter som gärna vill diskutera vilka möjligheter som finns för ditt företag. Tillsammans går vi igenom följande relevanta punkter för att formulera dina behov och önskemål:

- Scenarier som gäller din verksamhet
- Möjligheter att differentiera och bygga ditt "paketerbjudande"
- Hybridlicensiering för din miljö
- Programdetaljer och prissättning

När du har undertecknat ett CSP Reseller Agreement-avtal

med oss kan vi hjälpa dig att välja de abonnemang som du behöver. Därefter kommer vi att tillhandahålla den hjälp och support som du behöver för att ditt företag ska växa. Detta innefattar:

- Verktyg och hantering (t.ex. CSP Dashboard)
- Träning och utbildning (t.ex. CSP Boot Camp)
- Differentiering av tilläggslösningar till 3e part (t.ex. Lync Enterprise Voice)
- Teknisk support
- (omärkta) Cloud-aktiveringstjänster
- Vägledning genom hybridlicensiering

Om du är intresserad av att få ditt företag att växa och vill ha mer information om CSP-programmet och hur du kan använda det för att förbättra och utöka dina nuvarande tjänsteerbjudanden kan du kontakta din account manager hos Insight. Han eller hon kommer att ge dig råd och hjälpa dig att starta med Microsoft CSP-programmet så att du kan börja expandera din molnverksamhet meddetsamma.

---

**Italy** [hostingitaly@insight.com](mailto:hostingitaly@insight.com) • +39 (0) 2 21080210 • [it.insight.com/buy/hosting](http://it.insight.com/buy/hosting)

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

**Belgium** [hosting.belgium@insight.com](mailto:hosting.belgium@insight.com) • +32 (0)2 263 60 20 • [be.insight.com/buy/hosting](http://be.insight.com/buy/hosting)

**France** [hosting.fr@insight.com](mailto:hosting.fr@insight.com) • +33 (0) 810 606 305 • [fr.insight.com/buy/hosting](http://fr.insight.com/buy/hosting)

**Spain** [hosting.spain@insight.com](mailto:hosting.spain@insight.com) • +34 (0) 91 384 0790 • [es.insight.com/buy/hosting](http://es.insight.com/buy/hosting)

**Austria** [hosting.austria@insight.com](mailto:hosting.austria@insight.com) • +43 (0) 171 728 302 • [at.insight.com/buy/hosting](http://at.insight.com/buy/hosting)

**Switzerland** [hosting.switzerland@insight.com](mailto:hosting.switzerland@insight.com) • +41 (0) 44 878 7608 • [ch.insight.com/buy/hosting](http://ch.insight.com/buy/hosting)

**Germany** [hostinggermany@insight.com](mailto:hostinggermany@insight.com) • +49 (0) 89 94580 316 • [www.insight.de/buy/hosting](http://www.insight.de/buy/hosting)

**Sweden** [hosting.nordics@insight.com](mailto:hosting.nordics@insight.com) • +46 (0) 70 773 53 96 • [se.insight.com/buy/hosting](http://se.insight.com/buy/hosting)

**United Kingdom** [HostedSolutions@Insight.com](mailto:HostedSolutions@Insight.com) • +44 (0) 844 692 5454 • [uk.insight.com/buy/hosting](http://uk.insight.com/buy/hosting)

**Russia** [hosting.russia@insight.com](mailto:hosting.russia@insight.com) • +7 (0) 495 653 8222 • [ru.insight.com/hosting](http://ru.insight.com/hosting)

---