

Brochura do Parceiro HPE GreenLake

Compreender e
desenvolver o
seu negócio
HPE GreenLake



Hewlett Packard
Enterprise





Compreender e solucionar os desafios dos clientes

Nesta brochura, obterá as informações-chave de que precisa para aproveitar ao máximo a oferta da Hewlett Packard Enterprise GreenLake, compreender melhor como as soluções e plataformas GreenLake podem resolver os desafios dos seus clientes, os requisitos de TI, e detetar as oportunidades.

Também aborda o público-alvo e descreve alguns dos desafios mais comuns dos clientes. Esta brochura ajuda-o a conhecer os resultados comerciais e técnicos que os seus clientes pretendem alcançar e utilizar um discurso que destaque a forma como as soluções HPE GreenLake o ajudam a resolver os desafios relacionados com a cloud e dados estratégicos dos seus clientes.

Quando chegar ao fim da brochura, terá um conhecimento mais aprofundado dos casos de utilização, características e vantagens das opções da HPE GreenLake e mais informação acerca dos problemas atuais de gestão de dados dos seus clientes. Em seguida, poderá utilizar estas informações para se diferenciar da concorrência e enquadrar a sua oferta de modo estratégico, ajudando os clientes a compreender como a visão “all-as-a-service” da HPE o pode ajudar a obter um melhor retorno dos seus investimentos em TI para promover o crescimento futuro do seu negócio.

Compreender a HPE GreenLake

É fundamental que as equipas de vendas compreendam as soluções principais do HPE GreenLake no momento em que as empresas procuram especialistas de confiança que as ajudem a encontrar as soluções certas para responderem aos desafios actuais relacionados com a gestão de dados e o ambiente de cloud.

Compilámos informações de alto nível por solução só para si. Se desejar que a sua equipa receba formação na venda e posicionamento do GreenLake junto dos clientes ou receber certificação do GreenLake, entre em contacto com a sua equipa da Arrow e agende uma data para realizar um workshop de certificação.

Aspetos básicos do HPE GreenLake

Uma solução de confiança



\$7.1B*
mil milhões de \$ de
VTC sob contrato

*Approx.



Crescimento de
107%
em encomendas "as a
service" ano após ano
no 2.º trimestre de



Taxa de retenção
de clientes de
96%



Mais de
1575+
clientes
empresariais



10
anos de experiência
de oferta



56
países servidos

Os serviços de cloud do HPE GreenLake proporcionam aos clientes uma base poderosa para introduzir uma transformação digital através de uma plataforma "as a service" flexível a operar on-prem, no edge, ou em datacenters de service providers. Combina a simplicidade e agilidade da cloud com a capacidade de gestão, conformidade e visibilidade das TI híbridas.

O HPE GreenLake oferece serviços de cloud para computação, gestão de containers, proteção de dados, HPC, operações de ML, redes, SAP HANA, armazenamento, VDI, servidor dedicado e MVs. O negócio dos serviços de cloud do HPE GreenLake está a crescer rapidamente, com mais de 4,8 mil milhões de dólares de valor total do contrato e mais de 900 parceiros a vender HPE GreenLake.

Casos de utilização e soluções

Estratégias de vendas de infraestrutura

HPE GreenLake para Computação

Aumente a velocidade e flexibilidade da sua infraestrutura de computação nas instalações com uma variedade de métodos dedicados que lhe permitem gerir o seu workload de serviço dedicado, com possibilidade de expansão, numa base de pagamento por utilização e operadas para si com o HPE GreenLake. Através de blocos de construção modular, pode encomendar, receber e implementar rapidamente os seus recursos de computação e aumentar a capacidade antecipando a procura. A HPE lidera o mercado de soluções baseadas no consumo e possui o ecossistema que permite incorporar os fornecedores-chave de que o seu negócio necessita.

Mensagens-chave:

- Operação simplificada de TI
- Expansão flexível
- Transparência de custos
- Configuração para qualquer workload

MOTIVAÇÕES

Atualmente, os clientes querem tecnologia fornecida “as a service”, de acordo com os seus requisitos.

RESULTADOS

Oferta de possibilidade de escolha, flexibilidade e controlo, para uma implementação mais rápida da infraestrutura, para os clientes poderem continuar a inovar.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Os clientes optam por Acordos de Nível de Serviço (SLA), regimes flexíveis de pagamento por utilização, fácil expansão, melhorias dos resultados ao nível de risco, custos e tempo, o que é também ideal para garantir a neutralidade de carbono das TI.

UTILIZAÇÃO

A HPE dimensiona continuamente o ambiente, para os clientes adaptarem a dimensão ao crescimento.

FECHO

Os resultados de negócios otimizados em função da carga de trabalho permitem às equipas de TI focar-se nas tarefas de valor mais elevado.

HPE GreenLake para armazenamento

O HPE GreenLake oferece um conjunto de serviços otimizados em função dos workloads assentes numa plataforma de dados inteligente. Estas ofertas de serviço são possibilitadas por um armazenamento inteligente líder de indústria que proporciona o desempenho, fiabilidade, eficiência e proteção de que precisa. O “armazenamento as a service” (Storage-as-a-Service – STaaS) oferece-lhe a simplificação, economia de escala e controlo de que precisa para transformar o seu negócio.

Mensagens-chave:

- Retorno do investimento mais rápido
- A capacidade de que precisa, sempre que precisa
- Pagamento por utilização
- Libertação de recursos de TI

MOTIVAÇÕES

Muitas organizações estão a mover o seu armazenamento da cloud pública devido aos custos exorbitantes (ou seja, custos de saída) relacionados com a extração dos seus próprios dados.

RESULTADOS

A sua organização está a tentar aprovisionar ou reposicionar novos workloads ou serviços? Quais? Agora ou no futuro? Avance para a próxima geração de aprovisionamento de serviços de IT

RISCO-TEMPO-CUSTO

A HPE gere o planeamento da capacidade à medida que a organização cresce, para um retorno de investimento superior, melhor utilização e aumento do crescimento, de acordo com os requisitos de tecnologia e do negócio.

UTILIZAÇÃO

Com o HPE GreenLake, os clientes podem dimensionar de acordo com os requisitos do seu negócio desde o início e continuarem a pagar por utilização, redimensionando à medida que crescem.

FECHO

Este é o momento perfeito para mudar para o GreenLake e para a faturação de consumo. Porque não começar com um workload específico, para descobrir o valor que o GreenLake lhe pode oferecer?

HPE GreenLake para máquinas virtuais

Aumente a velocidade e flexibilidade implementando MVs com o HPE GreenLake. A HPE oferece uma variedade de métodos dedicados para gerir os seus workloads baseados em MVs, com expansão, num regime de pagamento por utilização.

Mensagens-chave:

- Economia de custos significativa
- Pague apenas o que utiliza
- Configuração e consumo fáceis
- Configurações adequadas ao seu negócio e workloads.

MOTIVAÇÕES

A cloud pública força os clientes a recorrerem a novas versões de ambientes frequentemente incompatíveis.

RESULTADOS

Maior controlo e flexibilidade. Os clientes podem controlar os níveis de versão do ambiente com a sua gestão ou com a gestão da HPE.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Os clientes beneficiam da segurança e latência nas instalações com a infraestrutura de custos da faturação de consumo para as suas MVs. Podem escolher quando atualizar os workloads, como gerir as migrações e as soluções e receber a ajuda da HPE.

UTILIZAÇÃO

Nós medimos o consumo e ajustamos a dimensão do sistema inicial de acordo com os requisitos do negócio. Planeamos antecipadamente com o cliente e fazemos uma medição em tempo real, para garantir uma capacidade adicional quando necessário e o cliente apenas paga quando utiliza.

FECHO

Adaptamos continuamente a capacidade de computação com base na utilização real. Porque não começar com um workload específico, para descobrir o valor que o GreenLake pode oferecer?

Redes da HPE

Serviços de conectividade geridos pela Aruba

As redes as-a-service (Networking-as-a-Service – NaaS) respondem a um dos principais desafios na gestão de redes e otimizam o desempenho para o ajudarem a alcançar os objetivos de negócio.

Serviços de conectividade geridos pela Aruba – Casos de utilização

- Staff limitado e necessidade de gestão de conectividade de rede, expansões e renovações
- Necessidade de atualização de rede e de maximizar a flexibilidade financeira
- Requer um modelo “as-a-service”, com subscrição mensal
- Soluções de trabalhador remoto, essenciais em tempos de incerteza

MOTIVAÇÕES

As organizações têm de diagnosticar problemas de rede e gerir eficazmente as suas redes.

RESULTADOS

Com o serviço Aruba e o HPE GreenLake, os clientes começam mais rápido, melhor e com níveis de desempenho mais elevados.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Os clientes beneficiam de custos de subscrição mensais padrão previsíveis em vez de custos iniciais de rede. Ajudamos a redirecionar a sua equipa de IT senior para focarem-se nas necessidades de negócio da vossa organização, fornecendo suporte à rede com especialistas e um serviço baseado em dados, para máximo retorno de investimento, baixo custo total de propriedade e retorno de investimento mais rápido.

FECHO

Se os clientes desejam mudar para a HPE GreenLake mais rapidamente, podem integrar novos segmentos de rede na sua rede existente. Permite gerir componentes de terceiros, incluindo da Cisco. Porque não começar por um segmento de rede específico, para descobrir o valor que o HPE GreenLake lhe pode oferecer?

Estratégias de vendas de carga de trabalho

HPE GreenLake para VDI

O HPE GreenLake oferece às organizações com trabalhadores nas instalações, remotos ou móveis uma opção “as-a-service” única e segura que permite manter os workloads nas instalações, com fácil expansão, num regime de pagamento por utilizador mensal. Algumas aplicações requerem um processamento próximo dos dados, o que é possível com o HPE GreenLake, mas muitas vezes não é com as opções de cloud.

As soluções de trabalho remoto multifornecedor e as amplas capacidades da HPE graças aos Serviços de Gestão do HPE GreenLake proporcionam aplicações e colaborações empresariais, flexibilidade e uma experiência semelhante à de cloud. Com o HPE GreenLake para VDI, a HPE está bem posicionada para redefinir a experiência de utilizador final e a produtividade. Totalmente compatível com Citrix, VMware, NVIDIA e Nutanix.

Mensagens-chave:

- Sem gastos de capital ou custos iniciais
- Líder comprovado para todos os requisitos
- Expansão sem compromisso
- Níveis mais elevados de personalização
- Abordagem de blocos de construção modular

MOTIVAÇÕES

Atualmente, as organizações vêm-se obrigadas a proteger sistemas e dados. Enfrentam também o desafio do envelhecimento das infraestruturas de VDI, falta de especialistas e necessidade de libertação de recursos de TI.

RESULTADOS

A segurança de aplicações, dispositivos e dados, a continuidade da atividade dos trabalhadores remotos, a experiência dos funcionários e a produtividade são aspetos críticos. A simplificação da gestão para as equipas de TI também é importante para agilizar os processos de TI.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Os funcionários necessitam de um acesso ininterrupto a uma rede segura, mas o departamento de TI tem de poder evitar que os utilizadores transfiram dados sensíveis ou carreguem software não autorizado.

PARCEIRO

Uma ampla gama de soluções sem vínculo tecnológico.

FECHO

Com a HPE como parceiro, as organizações têm acesso às melhores opções de arquitetura, com assistência e gestão completas, através do líder da indústria em VDI.

HPE GreenLake para proteção de dados – Proposta de valor

Uma excelente oportunidade para os parceiros!

Pesquisa IDC revela que, até 2024, mais de 75% da infraestrutura localizada será consumida/operada segundo um modelo “as-a-service”, tal como mais de metade da infraestrutura do centro de dados.

As soluções abrangentes do HPE GreenLake facilitam a proteção, permitindo às empresas dimensionar de acordo com a procura, libertar recursos de TI e pagar apenas o que utilizam. Os clientes fazem uma melhor utilização dos seus dados e desbloqueiam o seu valor, modernizam a sua capacidade de backup e recuperação e beneficiam da agilidade e compatibilidade da cloud com proteção de dados, tudo isto sem custos de saída de dados ou aprisionamento tecnológico.

Com múltiplas opções de configuração e compatibilidade com o mais avançado software de backup, incluindo Veeam, Commvault e Cohesity, o HPE GreenLake facilita e automatiza a cópia de segurança e a recuperação de dados, desde uma recuperação rápida à retenção de longo prazo.

Mensagens-chave:

- Uma experiência de proteção de dados simplificada
- Elimine a complexidade, alinhe o orçamento
- Faça uma melhor utilização das informações de que já dispõe

MOTIVAÇÕES

As organizações querem gerir melhor o seu tempo e recursos, pois gastam demasiado em infraestruturas e no cumprimento dos Acordos de Nível de Serviço (SLA). Querem expansibilidade e planear de acordo com os requisitos da infraestrutura.

RESULTADOS

Centralização e simplificação do backup em todo o ambiente, graças a uma solução baseada em política, de gestão completa, para cumprimento dos requisitos comerciais e relatórios de compatibilidade de backup.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Os clientes querem expansão, tornar as cópias de segurança invisíveis para os hackers de ransomware, reduzir a complexidade da gestão e aumentar a eficiência das equipas de TI.

PARCEIRO

A unificação do backup em todos os seus ISVs de armazenamento é uma prioridade, tal como a melhoria da segurança dos dados e a simplificação das operações e da gestão.

FECHO

Com a HPE, as organizações beneficiam do suporte das soluções de que precisam para protegerem os seus dados, sem custos de saída, com mais segurança e recuperação mais rápida e RTO/RPO mais rápido.

HPE GreenLake para containers – Proposta de valor

As empresas que desejam recorrer a containers para as suas workloads ou de forma dimensionada procuram soluções integradas com segurança de nível empresarial que acelerem a implementação e simplifiquem o ambiente de containers.

O HPE GreenLake para containers é uma solução otimizada executada no HPE Ezmeral Container Platform, uma solução poderosa para implementação de Kubernetes de forma dimensionada para uma variedade de casos de utilização, desde a modernização de aplicação a aplicações nativas de cloud, para workloads nas instalações, segundo um modelo de pagamento por utilização.

As equipas de serviço HPE realizam a instalação no local, enquanto os serviços de gestão HPE GreenLake oferecem a gestão completa da solução, um ponto de contacto único para suporte, e uma equipa técnica com conhecimentos sobre o ambiente e a atividade do cliente. Um build de hardware e software padronizado elimina as complexidades de uma implementação personalizada.

Mensagens-chave:

- Desempenho e segurança de nível empresarial
- Transparência de custos
- Aprovisionamento e orquestração simplificados
- Faça mais com menos
- Controlos de custos e análise de dados

MOTIVAÇÕES

A gestão de TI enfrenta por vezes desafios na obtenção dos recursos adequados para aprovisionamento, gestão e suporte de containers de forma dimensionada. É pressionada para satisfazer os proprietários da empresa com um aprovisionamento rápido de cluster Kubernetes e libertar técnicos de TI para tarefas de alto valor.

RESULTADOS

Rastreamento fácil do consumo e previsibilidade do crescimento, para operações sem preocupações e sem vínculo tecnológico.

RISCO-TEMPO-CUSTO

Além de tornar mais fáceis as operações, a gestão de TI pode implementar práticas de segurança e gestão mais consistente utilizando serviços partilhados com o HPE GreenLake para containers. Adicionalmente, beneficiam da transparência de custos, com total visibilidade sobre os utilizadores dos containers e não apenas do que é utilizado.

PARCEIRO

O HPE Ezmeral tem fornecedores certificados no mercado e baseia-se em Kubernetes open source, podendo ser integrada com ferramentas de ecossistema CaaS open source.

FECHO

Com o HPE GreenLake para containers a gestão de TI pode implementar e gerir containers de forma mais fácil e rápida, beneficiando de uma experiência semelhante à da cloud pública, com desempenho e segurança garantidos nas instalações.

Para mais informações sobre o ecossistema, soluções e alianças do HPE GreenLake, visite <https://www.hpe.com/us/en/greenlake.html>



Conheça o seu público

Propostas de valor por perfil do cliente

Ao lidarmos com Clientes tradicionais, devemos de posicionar o HPE GreenLake como uma ferramenta que permite ao Departamento de IT ter maior controlo sobre a infraestrutura produtiva, reduzir os custos operacionais e reduzir o “Shadow IT”. Utilize o role mapping para planear a melhor abordagem por forma a acionar os centros de custos corretos no momento certo.

PERFIS DE CLIENTE ESTRATÉGICOS: FOCO NOS RESULTADOS DE NEGÓCIO					
EQUIPA CIO		CFO		LOB	
Preocupa-se com	Falam em	Preocupa-se com	Falam em	Preocupa-se com	Falam em
<ul style="list-style-type: none"> - A simplificação das operações - A movimentação de LOB para a cloud pública - Os gastos atuais - O controlo de workload - A capacidade de expansão - A disponibilidade e segurança - O cumprimento dos requisitos de conformidade - O financiamento da transformação do departamento de TI - Satisfazer as principais partes interessadas - Reduzir os custos e o vínculo tecnológico 	<ul style="list-style-type: none"> - Criar serviços rapidamente - Necessidade de suporte do negócio para inovar - Adicionar serviços facilmente, conforme as necessidades - Utilizar melhor os dados disponíveis - Maior previsibilidade das operações - Reduzir o TI na sombra - Monitorizar os ativos utilizados para investimento em novas TI - Criar rapidamente novas plataformas de infraestrutura 	<ul style="list-style-type: none"> - Obter uma redução do custo total de propriedade - Melhorar o fluxo de caixa - Inovar mais rapidamente - Eficiências operacionais - Reduzir os custos de TI - Visibilidade dos gastos totais em TI - Tratamento contábil - Aumentar o valor total de cliente - Gestão de custos e previsibilidade orçamental 	<ul style="list-style-type: none"> - Valor comercial de um modelo baseado no consumo - Melhorar a utilização dos recursos - KPIs que gostariam de melhorar - Iniciativas críticas que não avançam por questões orçamentais - Evitar o vínculo tecnológico - Opções de SLA - Apenas EUA: A nova norma FASB + benefícios de uma cloud privada para conformidade SOX 	<ul style="list-style-type: none"> - Reduzir a latência e o tempo de reação - Melhorar a experiência do cliente - Aumentar a velocidade e agilidade - Acelerar o retorno do investimento - Aumentar a produtividade do departamento de TI - Eliminar o tempo de inatividade e reduzir a perda de clientes - Criar uma imagem de marca 	<ul style="list-style-type: none"> - Acelerar o retorno do investimento e o tempo de colocação no mercado - Melhorar a capacidade de inovação - Utilizar os dados para melhorar os resultados e a experiência do cliente - Como se diferenciam da concorrência - Disponer de recursos de TI focados em tarefas de valor acrescentado - Cumprir os SLA pretendidos - Acelerar a integração dos clientes - Aumentar o valor de ciclo de vida do cliente
PERFIS DE CLIENTE TÁTICOS: FOCO NOS RESULTADOS TÉCNICOS					
DIRETOR DE TI E DE INFRAESTRUTURA		ARQUITETO DE SISTEMAS		AQUISIÇÃO	
Preocupa-se com	Falam em	Preocupa-se com	Falam em	Preocupa-se com	Falam em
<ul style="list-style-type: none"> - Parceria de confiança - Oferta de preço mais baixo - Gestão de cloud e plataforma - Disponibilidade e segurança dos dados - Capacidade de resposta aos picos de procura workloads interrompidas - Ambientes inseguros - Reduzir o tempo e os recursos necessários para operações e manutenção - Investimento em formação dos funcionários, lacunas de conhecimento 	<ul style="list-style-type: none"> - Atingir os resultados de negócio pretendidos com rápida expansão - Criar serviços novos rapidamente - Reduzir o tempo de inatividade devido a eventos imprevistos - Menos coisas a gerir sem sacrificar o controlo - Melhor utilização dos ativos - Consolidação dos ambientes fragmentados - Fornecer TI como serviço gerido aos clientes internos 	<ul style="list-style-type: none"> - Suporte e responsividade - Dar resposta à procura cumprindo as restrições orçamentais de capital - Configurar ou investir no centro de dados - Eliminar o tempo de inatividade do serviço - Melhorar a inovação e produtividade no negócio - Garantir a expansão e facilidade de integração - Infraestrutura existente 	<ul style="list-style-type: none"> - Sem gastos de capital - Gerir o negócio com o mínimo de despesas indiretas - Visibilidade centralizada com o HPE GreenLake Central - Iniciativas de transformação no roadmap - Tempo de ciclo desde a identificação de uma necessidade à aquisição de capacidade - Integrar um ambiente fragmentado 	<ul style="list-style-type: none"> - Faturação simplificada - Transparência na utilização dos ativos de TI - Flexibilidade de pagamento por utilização - Faturação previsível - Gestão de orçamentos restritos - Cumprimento dos requisitos de conformidade - Introduzir mudanças com orçamentos centrados no projeto 	<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilidade de SLA - Uma única fatura mensal para tudo - Satisfazer os requisitos de negócio e criar rapidamente serviços geradores de receitas - Redução do “Shadow IT” - Alinhar o TI com as necessidades do negócio

A oportunidade do HPE GreenLake

O HPE GreenLake oferece aos parceiros de canal uma excelente oportunidade para gerarem margens de lucro significativas, com receitas recorrentes e grandes negócios de longo prazo.

Porquê o HPE GreenLake neste momento?

- Os serviços de cloud são um mercado em crescimento, com CAGR de 58%
- O CapEx está em declínio, enquanto o modelo “as-a-service” está em crescimento
- Workloads importantes como de AI, HPC, VDI e a infraestrutura web estão a aumentar a procura
- “All as a service “ é uma área de alto crescimento com um CAGR de 24%

Benefícios para o Parceiro HPE GreenLake

Valor de longo prazo para o parceiro

- O parceiro controla a relação com o cliente e o contrato de serviço do HPE GreenLake
- O parceiro controla a faturação mensal e as percentagens de margem
- O GreenLake tem uma taxa de retenção de 96%, por isso, gera uma anuidade contínua
- As integrações do GreenLake originam contratos de hardware/serviços de múltiplos anos e de longo prazo
- Promove a adesão aos produtos e serviços HPE, eliminando a concorrência
- O Greenlake promove a venda de soluções

Valor financeiro para o parceiro

A compensação do parceiro é normalmente igual ou superior à de uma compra tradicional.

O plano de compensação do parceiro HPE

- 17% no valor inicial reservado do termo do contrato
- 17% em ordens de alteração quando é adicionada uma nova infraestrutura
- 17% em utilização trimestral acima do valor reservado
- Receitas de anuidade recorrentes com faturação mensal do cliente

Benefícios do modelo de consumo para os clientes

- Acelerar a resposta aos requisitos do negócio
- Eliminar o overprovisioning
- Reduzir o procurement e o tempo do retorno do investimento
- Melhorar as operações realizadas em isolamento
- Economia de fluxo de caixa através de medição
- Partilha do risco relacionado com o fornecedor
- Experiência semelhante à de cloud, com controlo, conformidade e segurança
- Reduzir os gastos iniciais para reinvestir no negócio
- Expansibilidade consoante os requisitos

Por que motivo os clientes escolhem o HPE GreenLake?

- Otimização imediata e contínua da utilização e dos custos
- Reduzir os custos iniciais comuns numa compra tradicional
- Ajustar workloads à capacidade
- Obter uma visão integrada dos custos, gestão e desempenho
- Otimizar as operações e a segurança
- Reduzir o risco e as vulnerabilidades
- Simplificar o aprovisionamento através de um modelo "as-a-service"
- Reduzir o tempo de colocação no mercado para garantir uma vantagem competitiva
- Libertar a equipa de TI para iniciativas estratégicas

Como vender o HPE GreenLake

Como é que o processo de venda é diferente?

Vender com o HPE GreenLake requer um discurso radicalmente diferente. Um vendedor do HPE GreenLake de sucesso nunca menciona soluções técnicas específicas ou, pelo menos, não as menciona até uma fase posterior do processo de compra. A conversa inicial deve explorar os resultados de negócio pretendidos do cliente e os objetivos de TI correspondentes. Utilize as sugestões abaixo para começar a utilizar este enquadramento muito mais estratégico dos desafios de negócio e das opções dos seus clientes.

Avalie extensivamente: Assegure-se de que a organização possui as características adequadas. Determine a maturidade do departamento de TI, os custos, workloads, os papéis principais durante a venda e trabalhe com o seu cliente para definir a sua via de migração para o HPE GreenLake.

Comece pela conversa sobre workloads: Qual é a atividade do seu cliente? Como é que o TI suporta o negócio e como podemos ajudar o TI a gerar mais valor do que nunca?

Vender a visão: Um vendedor descreve a mudança para a venda do HPE GreenLake como a venda de uma ideia além dos aspetos técnicos: “Vou dar-lhe o poder de gerir a seu workload com custos inferiores, num modelo em que apenas paga o que utiliza. Tão simples quanto isso.”

Enquadramento em termos de valor: Inicie a sua conversa explorando os resultados pretendidos do cliente, enquadrando as dimensões de custos, tempo e risco, para apresentar dimensões de valor específicas.

Processo de venda do HPE GreenLake

O seu objetivo é realizar a conversa inicial com o cliente e posicionar o HPE GreenLake como a solução ideal. Em seguida, envolva os seus especialistas do HPE GreenLake para o ajudar a realizar e fechar a proposta.

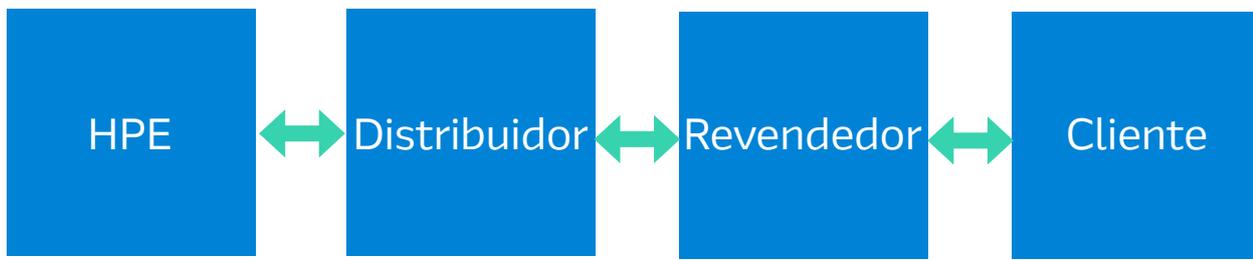
PASSOS	PASSO 1—PLANEAMENTO DA CONTA	PASSO 2—AVALIAÇÃO	PASSO 3—PROPOSTA	PASSO 4—FECHO
TRABALHO ANTERIOR	<ul style="list-style-type: none"> Industry and company research Relationship map/workload worksheet Identify coach/exec sponsor 	<ul style="list-style-type: none"> Engage HPE GreenLake team Review expectations with client Gather client data 	<ul style="list-style-type: none"> Build proposal Develop ROI case Storyboard to link to outcomes 	<ul style="list-style-type: none"> Begin close process Validate business case Gather feedback
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> Business/consumption trends Define workload status Cost per workload Hybrid IT/cloud decisions to date IT budget 	<ul style="list-style-type: none"> Baseline current IT maturity/cost Identify select/size workloads Define growth expectations Define migration path Link business challenges 	<ul style="list-style-type: none"> Demo/CEC Outcomes-based proposal Review workload alignment Business/technical ROI Migration approach Release SOW 	<ul style="list-style-type: none"> Business case approval Finalize SOW Release final pricing
RESULTADOS	<ul style="list-style-type: none"> Documented business and technical requirements Agreement to define required workloads 	<ul style="list-style-type: none"> Data for an HPE GreenLake proposal Customer agreement to review/sponsor Proposal 	<ul style="list-style-type: none"> Customer agreement to outcomes and ROI Approval to proceed 	<ul style="list-style-type: none"> Close and book Lock program dates Assign transition team
PARA QUEM	Formador/patrocinador	Formador/patrocinador, CxO, TI, departamento financeiro, Proprietário da aplicação , proprietário da infraestrutura	Formador/patrocinador, CIO, CFO, aplicação Proprietário, proprietário da infraestrutura, TI, departamento financeiro	Formador/patrocinador, gestor do programa, Aprovisionamento, patrocinador executivo

Dicas sobre envolvimento

- Oferta de avaliações na fase inicial
- Começar com uma conversa sobre consumo
- Vender proativamente fora de ciclo para iniciar a aprendizagem do cliente
- Considerar as oportunidades básicas proporcionadas pelo seu HPE Datacentre Care
- Gerir componentes de terceiros com o HPE GreenLake
- Realçar o valor da medição e dos serviços proativos

Fluxo de canal

O HPE GreenLake utiliza o modelo de “net profit” para construção do preço – Descrição do serviço (SOW), faturação e pagamento do cliente.



No processo de venda, existem vários papéis principais:

- O parceiro controla a solução, os preços, o contrato com descrição do serviço do HPE GreenLake e as negociações do cliente
- Os vendedores do HPE colaboram com o revendedor e o cliente
- O distribuidor e o revendedor colaboram tal como o fariam em qualquer envolvimento de canal

A assistência de distribuição ao revendedor inclui suporte pré-vendas, planeamento de negócio e desenvolvimento de mercado do HPE GreenLake.

Vamos conversar!

Nós ajudamo-lo a começar com o HPE GreenLake.

Contacte a sua equipa local da Arrow para saber mais sobre a oportunidade do HPE GreenLake ou agendar uma demonstração.

hpe.ecs.pt@arrow.com

Arrow Electronics guides innovation forward for over 220,000 leading technology manufacturers and service providers. With 2021 sales of \$34.48 billion, we develop technology solutions that improve business and daily life. Learn more at arrow.com/fiveyearsout

Arrow Electronics, Inc.
9201 East Dry Creek Road
Centennial, CO 80112 USA
arrow.com

©2022 Arrow Electronics, Inc.
Arrow and the Arrow logo are
registered trademarks of Arrow
Electronics, Inc. Other trademarks
and product information are the
property of their respective owners.

ARROW
Five Years Out