

Broschyr för HPE GreenLake- partners

Förstå och
utveckla din
HPE GreenLake-
verksamhet



Hewlett Packard
Enterprise





U Hur du förstår och löser kundernas problem

I den här broschyren hittar du den viktiga information du behöver för att få ut mer av Hewlett Packard Enterprise GreenLake-erbjudande, öka din förståelse för hur GreenLake-lösningarna och -plattformen bättre kan möta dina kunders unika utmaningar och IT-behov och se möjligheter med Greenlake.

Den kommer också att behandla vilka målgrupper du ska rikta dig till och gå igenom några vanliga kundutmaningar. Detta hjälper dig att upptäcka kundernas önskade affärsmässiga och tekniska resultat och förändra konversationen så att den lyfter fram hur HPE GreenLake-lösningarna kan hjälpa till att lösa kundernas strategiska data- och molnproblem.

I slutet av broschyren kommer du att ha en djupare kunskap om användningsområden, funktioner och fördelar med HPE GreenLake-alternativen och nya insikter om dina kunders nuvarande datahanteringsproblem. Du kan sedan använda detta för att differentiera dig från konkurrenterna och för att formulera ditt erbjudande på ett mer strategiskt sätt, vilket hjälper kunderna att förstå hur HPE:s vision om helt tjänstebaserade lösningar kan hjälpa dem att få ut mer värde av sina IT-investeringar för att driva på framtida affärstillväxt.

Förstå HPE GreenLake

För säljteamen är det viktigt att förstå kärnlösningarna i HPE GreenLake i en tid då företag söker efter pålitliga experter som kan hjälpa dem att hitta rätt lösningar för att möta deras många utmaningar inom moderna datahanterings- och molnmiljöer.

Vi har sammanställt lite allmän information om respektive lösning för dig. Om du är intresserad av att utbilda ditt team i att sälja och positionera HPE GreenLake till kunderna eller bli GreenLake-certifierad kan du kontakta ditt Arrow-team och boka en tid för en certifieringsworkshop.

Grunderna i HPE GreenLake

En pålitlig lösning



\$7.1B*

Cirka 7,1 miljarder dollar i totalt kontraktsvärde

*Approx.



107%

tillväxt i beställningar av tjänstebaserade lösningar under kv 2 2022



96%

kundbevarande



1575+

företagskunder



10

års erfarenhet av att leverera



Kunder

56

länder

HPE GreenLake-molntjänster ger kunderna en kraftfull grund för att driva på den digitala omvandlingen genom en flexibel tjänstebaserad plattform som även kan köras i ditt eget datacenter (on premise), som Edge compute och i en Co-location miljö. Genom detta kombineras molnets enkelhet och smidighet med den styrning, efterlevnad och synlighet som hybrid-IT innebär.

HPE GreenLake erbjuder molntjänster för beräkning, containerhantering, dataskydd, HPC, ML-verksamhet, nätverk, SAP HANA, lagring, VDI, bare metal och virtuella maskiner. HPE GreenLakes molntjänster växer snabbt, med ett värde på över 4,8 miljarder dollar och fler än 900 partners som säljer HPE GreenLake.

Use Cases och lösningar

Försäljningsscenario för infrastruktur

HPE GreenLake för beräkningar

Få fart och flexibilitet för din datainfrastruktur lokalt med en rad specialbyggda sätt att köra dina bare metal-arbetsbelastningar, redo att skalas upp eller ned, levererade med betalning per användning och hanterade åt dig med HPE GreenLake. Med modulära byggblock kan du beställa, ta emot och implementera dina beräkningsresurser snabbt och öka kapaciteten i förväg. HPE är marknadsledande inom förbrukningsbaserade lösningar och har ekosystemet för att införliva de viktigaste leverantörerna som ditt företag är beroende av.

Huvudpunkter:

- Förenklad IT-drift
- Skala upp eller ned efter behov
- Tydligt angivna kostnader
- Konfigurering för alla typer av arbetsbelastning

DRIVKRAFTER

Dagens kunder vill ha teknik som levereras som en tjänst, på deras villkor.

RESULTAT

Erbjuder valmöjligheter, flexibilitet och kontroll, vilket gör att infrastrukturen installeras snabbare så att kunderna kan fortsätta att förnya sig.

RISK-TID-KOSTNAD

Kunderna väljer SLA:er, flexibel betalning per användning och storleksanpassning, vilket förbättrar risk-, kostnads- och tidsutfallet, vilket är idealiskt för nollnetto-IT.

ANVÄNDNING

HPE anpassar kontinuerligt miljön så att kunderna kan anpassa storleken i takt med att de växer.

SLUTSATS

Arbetsbelastningsoptimerade affärsresultat gör att IT-teamen kan fokusera på uppgifter med högre värde.

HPE GreenLake för lagring

HPE GreenLake erbjuder en uppsättning arbetsbelastningsoptimerade tjänster som bygger på en intelligent dataplattform. Dessa tjänsteerbjudanden drivs av branschledande intelligent lagring som ger den prestanda, tillförlitlighet och effektivitet samt det skydd du behöver. Du kan använda tjänstebaserad lagring, vilket ger dig den förenkling, de skalfördelar och den kontroll du behöver för att omvandla din verksamhet.

Huvudpunkter:

- Snabbare värdeskapande
- Den kapacitet du behöver när du behöver den
- Betala för det du använder
- Frigör IT-resurser

DRIVKRAFTER

Många organisationer återgår till egen lagring från det offentliga molnet på grund av orimliga avgifter (dvs. utgångskostnader) för att hämta ut sina egna data.

RESULTAT

Försöker din organisation tillhandahålla eller återta nya arbetsbelastningar eller tjänster? Vilka? Nu eller i framtiden? Gå över till nästa generations leveranssätt.

RISK-TID-KOSTNAD

HPE hanterar kapacitetsplanering i takt med att organisationen växer för högre avkastning på investerat kapital och utnyttjande samt stegvis tillväxt i linje med teknik- och affärsbehov.

ANVÄNDNING

Med HPE GreenLake kan kunderna redan från början anpassa storleken till verksamhetens krav och sedan fortsätta att betala per användning och storleksanpassa när de växer.

SLUTSATS

Nu är det perfekta tillfället att gå över till GreenLake och förbrukningsfakturerings. Varför inte börja med en viss bestämd arbetsbelastning så att du kan se det fulla värdet som GreenLake kan leverera?

HPE GreenLake för virtuella maskiner

Få ökad hastighet och flexibilitet när du distribuerar virtuella maskiner (VM) med HPE GreenLake. HPE erbjuder en rad specialanpassade sätt att köra dina VM-baserade arbetsbelastningar, redo att ökas eller minskas i storlek och med betalning efter användning.

Huvudpunkter:

- Betydande kostnadsbesparingar
- Betala bara för det du använder
- Lätt att konfigurera, lätt att använda
- Konfigurationer som passar ditt företag och dina arbetsbelastningar

DRIVKRAFTER

Offentliga moln tvingar kunderna att ha nya versioner av ofta inkompatibla miljöer.

RESULTAT

Mer kontroll och flexibilitet. Kunderna kan styra versionsnivåerna för miljön med sin egen eller HPE:s hantering.

RISK-TID-KOSTNAD

Kunderna får samma säkerhet och latency som lokalt med kostnadsstrukturen för förbrukningsfakturerings för sina virtuella maskiner. De väljer när de ska uppgradera arbetsbelastningar eller hur de ska hantera migreringar och kan hantera lösningar eller låta HPE hjälpa till.

ANVÄNDNING

Vi mäter förbrukningen och finjusterar den ursprungliga systemstorleken för att uppfylla företagets behov. Vi planerar i förväg tillsammans med kunden och mäter i realtid, så när ytterligare kapacitet behövs finns den tillgänglig och de betalar inte för den förrän de använder den.

SLUTSATS

Vi anpassar ständigt beräkningskapaciteten utifrån den faktiska användningen. Varför inte börja med en viss arbetsbelastning för att se vilket värde HPE GreenLake kan ge?

HPE-nätverk

Aruba Managed Connectivity-tjänster

Tjänstebaserade nätverk är lösningen på en stor utmaning när det gäller att hantera nätverk och samtidigt optimera prestanda för att ligga steget före affärsmålen.

Aruba Managed Connectivity-tjänster – användningsfall

- Begränsad personal och behov av hanterade nätverksanslutningar, expansioner och förnyelser
- Uppgradering av nätet önskas och den ekonomiska flexibiliteten behöver maximeras
- Kräver en tjänstebaserad modell, begär månadsabonnemang
- Lösningar för distansarbetare är viktiga i osäkra tider

DRIVKRAFTER

Organisationer har svårt att diagnostisera nätverksproblem och hantera sina nätverk på ett effektivt sätt.

RESULTAT

Med smarta Aruba-tjänster och HPE GreenLake startar kunderna snabbare, bättre och med högre prestanda.

RISK-TID-KOSTNAD

Kunderna får förutsägbara, standardiserade månatliga abonnemangsavgifter i stället för att få en inledande nätverksavgift. Vi hjälper till med att omfördela värdefull IT-personal genom att stödja nätverket med experter och datadriven tjänsteleverans för maximal ROI, låg TCO och snabbare värdeskapande.

SLUTSATS

Om kunderna vill gå över till HPE GreenLake snabbare kan de integrera nya nätverkssegment med sitt befintliga nätverk. Det går att hantera komponenter från tredje part, inklusive Cisco. Varför inte börja med ett visst bestämt nätverkssegment så att du kan se det fulla värdet som HPE GreenLake kan leverera?

Försäljningsscenarion för arbetsbelastning

HPE GreenLake för VDI

HPE GreenLake erbjuder organisationer som har anställda på plats, på distans eller mobila medarbetare ett unikt, säkert tjänstebaserat alternativ för att behålla arbetsbelastningar lokalt, storleksanpassa enkelt och betala per användare och månad. Vissa appar behöver bearbetning och data nära varandra, vilket vi möjliggör med HPE GreenLake, men molnalternativ gör det ofta inte.

HPE:s lösningar för distansarbete med flera leverantörer och omfattande möjligheter med HPE GreenLake Management Services möjliggör företagsapplikationer och samarbete med en molnliknande upplevelse och flexibilitet. Med HPE GreenLake för VDI är HPE redo att omdefiniera slutanvändarens upplevelse och produktivitet i utkanten. Helt kompatibelt med Citrix, VMware, NVIDIA och Nutanix.

Huvudpunkter:

- Inga kapitalkostnader eller initiala kostnader
- En beprövad ledande lösning för alla behov
- Skalbarhet utan kompromisser
- Högre nivåer av anpassning
- Modulärt baserat på standardiserade byggstenar

DRIVKRAFTER

Dagens organisationer måste säkra system och data. De kan också ha svårigheter med åldrande VDI-infrastruktur, brist på expertis och försök att frigöra IT-resurser.

RESULTAT

Säkerhet för tillämpningar, enheter och data samt kontinuitet i verksamheten för distansarbetare är avgörande, men det är också viktigt med produktivitet och en bra upplevelse för medarbetarna. Det är också viktigt att förenkla hanteringen för IT-avdelningen som att effektivisera IT-processerna.

RISK-TID-KOSTNAD

Anställda förväntar sig oavbruten tillgång till ett säkert nätverk, men IT-funktionen måste kunna förhindra att användare laddar ned känsliga data eller laddar upp obehörig programvara.

PARTNER

Ett brett utbud av lösningar utan att låsa upp sig för en leverantör.

SLUTSATS

Med HPE som partner har organisationer tillgång till de största arkitekturalternativen med full support och hantering, allt från branschledaren inom VDI.

HPE GreenLake för dataskydd – värdeerbjudande

En enorm möjlighet för partners!

IDC:s forskning visar att år 2024 mer än 75 % av infrastrukturen på platser i utkanter kommer att konsumeras/drivas via en tjänstebaserad modell, liksom mer än hälften av infrastrukturen i datacenter.

HPE GreenLakes heltäckande lösningar gör skyddet enkelt, vilket gör det möjligt för företag att storleksanpassa efter behov, frigöra IT-resurser och bara betala för det de använder. Kunderna kan också bättre utnyttja sin data och frigöra dess värde, modernisera sin säkerhetskopiering och återställning och dra nytta av molnets smidighet med molnfärdigt dataskydd – allt utan kostnader för dataöverföring eller leverantörsinlåsning.

Med flera konfigurationsalternativ och kompatibilitet med ledande säkerhetskopieringsprogram, inklusive Veeam, Commvault och Cohesity, gör HPE GreenLake säkerhetskopiering och återställning av data enkelt och automatiserat från snabb återställning till långsiktig lagring.

Huvudpunkter:

- Dataskydd utan ansträngning
- Ta bort komplexiteten, anpassa budgeten
- Utnyttja dina egna insikter bättre

DRIVKRAFTER

Organisationer vill hantera sin tid och sina resurser bättre, eftersom alltför mycket pengar går åt till infrastruktur och till att uppfylla SLA:er. De vill planera och storleksanpassa för att tillgodose infrastrukturbehoven.

RESULTAT

Centraliserar och förenklar säkerhetskopieringen i hela miljön med en helt hanterad, policybaserad lösning som uppfyller kraven på säkerhetskopiering i företag och regelverk.

RISK-TID-KOSTNAD

Kunderna vill storleksanpassa, göra säkerhetskopiorna osynliga för utpressningsattacker, minska komplexiteten i hanteringen och utnyttja IT-teamen bättre.

PARTNER

Att samla säkerhetskopieringen hos alla deras lagrings-ISO:er är en prioritet, liksom att förbättra datasäkerheten och förenkla drift och förvaltning.

SLUTSATS

Med HPE får organisationer det stöd och de lösningar de behöver för att skydda sina data utan kostnader för utflyttning, med förbättrad säkerhet och snabbare återställning, med snabbare RTO/RPO.

HPE GreenLake för behållare – värdeerbjudande

Företag som vill köra företagsarbetsbelastningar med containers i stor skala letar efter integrerade lösningar med säkerhet av företagsklass som påskyndar implementeringarna och förenklar behållarmiljön.

HPE GreenLake för containers är en optimerad lösning som körs på HPE Ezmeral Container Platform, vilket ger en kraftfull lösning för att distribuera Kubernetes i stor skala för ett brett spektrum av användningsområden – från appmodernisering till molnbaserade applikationer – för lokala arbetsbelastningar, med en användningsbaserad betalningsmodell.

HPE:s serviceteam utför installationen på plats och HPE GreenLake Management Services tillhandahåller fullständig hantering av lösningen och en enda kontaktpunkt för support samt ett tekniskt team som känner till kundens miljö och verksamhet. En standardiserad maskin- och programvarukonstruktion eliminerar komplexiteten i en anpassad implementering.

Huvudpunkter:

- Prestanda och säkerhet i företagsklass
- Tydligt angivna kostnader
- Enklare tillhandahållande och orkestrering
- Gör mer med mindre
- Kostnadsstyrning och analyser

DRIVKRAFTER

IT-avdelningen har ofta svårt att få tillräckliga resurser för att tillhandahålla, hantera och stödja behållare i stor skala. Den står under press från företagets ägare att snabbt tillhandahålla Kubernetes-kuster och frigöra IT-personal för mer värdefulla uppgifter.

RESULTAT

Spåra enkelt förbrukningen och förutse tillväxten för en bekymmersfri verksamhet utan inlåsnings effekter.

RISK-TID-KOSTNAD

Förutom att göra verksamheten enklare kan IT-avdelningen tillämpa konsekventa säkerhets- och styrningsrutiner med hjälp av delade tjänster med HPE GreenLake för behållare. Dessutom får de kostnadsöverblick, med full insyn i vem som använder behållare och inte bara vad som används.

PARTNER

HPE Ezmeral har certifierade leverantörer på marknaden, och eftersom det har öppen källkod-baserad Kubernetes kan det integreras med CaaS-ekosystemverktyg med öppen källkod.

SLUTSATS

Med HPE GreenLake för behållare kan IT-avdelningen distribuera och hantera behållare snabbare och enklare och dra nytta av en upplevelse som liknar ett offentligt moln med lokala prestanda- och säkerhetsfunktioner.

För mer information om HPE GreenLake-ekosystemet, lösningar och allianser, gå till <https://www.hpe.com/us/en/greenlake.html>



Skaffa dig kunskap om din målgrupp

Value Propositions by Persona

När du talar med traditionella IT-kunder är det viktigt att komma ihåg att HPE GreenLake kan hjälpa IT-avdelningen att bli hjälten i verksamheten genom att ge den mer kontroll samtidigt som skugg-IT minskas. Använd rollkartläggning för att planera ditt bästa tillvägagångssätt för att engagera rätt roller och inköpscentra vid rätt tidpunkt.

STRATEGISKA KUNDTYPER: FOKUSERA PÅ AFFÄRSRESULTAT					
CIO-TEAM		CFO		LOB	
Bryr sig om	Prata om	Bryr sig om	Prata om	Bryr sig om	Prata om
- Effektivisering av verksamheten - Flyttning av LOB till det offentliga molnet - Nuvarande belopp som de spenderar - Styrning av arbetsbelastningen - Kapacitet och förmåga att storleksanpassa - Tillgänglighet och säkerhet - Uppfyllande av kraven på efterlevnad - Finansiering av IT-omvandling - Att göra de viktigaste intressenterna nöjda - Att minska kostnaderna och leverantörsbindningen	- Snabbt upparbetande av tjänster - Stöd till företag i behov av innovation - Lätt att lägga till tjänster vid behov - Bättre utnyttjande av tillgängliga data - Mer förutseende verksamhet - Minskning av skugg-IT - Utnyttja befintliga tillgångar för investeringar i ny IT - Snabbt få igång nya infrastrukturplattformar	- Minskning av TCO - Förbättra kassaflödet - Snabbare innovation - Effektivitet i verksamheten - Minska IT-kostnaderna - Synlighet för den totala IT-utgiften - Redovisningsbehandling - Öka det totala kundvärdet - Hanterade kostnader och förutsägbar budgetering	- Affärsvärdet av en förbrukningsbaserad modell - Förbättra resursutnyttjandet - KPI:er som de skulle vilja förbättra - Kritiska initiativ hålls tillbaka på grund av budgetproblem under året - Undvika inlåsnings - SLA-alternativ - Endast i USA: Den nya FASB-standard + fördelarna med privata moln för SOX-överensstämmelse	- Minska latency och reaktionstid - Förbättra kundupplevelsen - Ökad snabbhet och smidighet - Maximera tiden till värdeskapande - Förbättra IT-produktiviteten - Eliminera stillestånd och minska kundbortfall - Varumärkesimage	- Snabbare tid till värdeskapande och tid till marknaden - Förbättrad innovationsförmåga - Användning av data för att förbättra kundernas resultat och upplevelse - Hur de skiljer sig från konkurrenterna - Att ha IT-resurser som fokuserar på uppgifter med mervärde - Uppfyllande av önskade SLA:er - Snabbare anpassning av nya kunder - Öka kundernas livstidsvärde

TAKTISKA KUNDTYPER: FOKUS PÅ TEKNISKA RESULTAT					
CHEF FÖR IT OCH INFRASTRUKTUR		SYSTEMARKITEKT		INKÖP	
Bryr sig om	Prata om	Bryr sig om	Prata om	Bryr sig om	Prata om
- Förtroendefullt partnerskap - Lägsta anbud - Hantering av moln och plattformar - Datasäkerhet och tillgänglighet - Att tillgodose plötsligt ökande efterfrågan - Strandade arbetsbelastningar - Osäkra miljöer - Minska tid och resurser för drift och underhåll - Investeringar i utbildning för personalen, kunskapsluckor	- Att nå önskade affärsresultat med snabb skalbarhet - Snabbt utvecklande av nya tjänster - Minska stilleståndstiden på grund av oförutsedda händelser - Mindre att hantera utan att ge avkall på kontrollen - Förbättrat utnyttjande av tillgångar - Konsolidering av fragmenterade miljöer - Tillhandahålla IT som en hanterad tjänst till interna kunder	- Stöd och lyhördhet - Uppfylla verksamhetens krav inom snäva kapitalbudgetar - Konfigurera eller investera i datacentret - Eliminera avbrott i tjänsterna - Förbättra företagets innovation och produktivitet - Säkerställande av skalbarhet och enkel integrering - Befintlig infrastruktur	- Inga investeringar - Driva verksamhet med minimala omkostnader - Tydlig insyn med HPE GreenLake Central - Omställningsinitiativ på färdplanen - Ledtid från identifiering av behov till förvärv av kapacitet - Integrering av en splittrad miljö	- Förenklad fakturering - Tydlighet i användningen av IT-tillgångar - Flexibilitet med betalning efter användning - Förutsägbar fakturering - Hantering av snäva budgetar - Uppfyllande av verksamhetens krav - Driva förändring med projektfokuserade budgetar	- Flexibilitet i SLA - En enda månadsfaktura för allt - Att tillgodose företagets behov och snabbt få igång intäktskapande tjänster - Minskning av skugg-IT - Anpassa IT till verksamhetens behov

Möjligheter med HPE GreenLake

HPE GreenLake erbjuder en enorm möjlighet för kanalpartners att skapa betydande vinstmarginaler med återkommande intäkter och stora, långsiktiga avtal.

Varför HPE GreenLake nu?

- Molntjänster är en växande marknad med 58 % CAGR
- Kapitalkostnader minskar, medan tjänsterna växer
- Viktiga arbetsbelastningar som AI, HPC, VDI och webbinfrastruktur driver efterfrågan
- Fullständig tjänstebasering är ett område med hög tillväxt med en CAGR på 24 %

Fördelar för HPE GreenLake-partners

Långsiktigt värde för partnern

- Partnern äger kundrelationen och HPE GreenLake-serviceavtalet
- Partnern äger den månatliga fakturerings- och marginalprocenten
- GreenLake har 96 % bibehållningsgrad, så det skapar löpande intäkter
- GreenLakes engagemang resulterar i långsiktiga, fleråriga avtal om hårdvara/tjänster
- Stimulerar behållandet av HPE:s produkter och tjänster och stänger ute konkurrenterna
- Greenlake främjar försäljning av lösningar

Ekonomiskt värde för partnern

Partnerersättningen är i allmänhet lika bra som eller bättre än vid ett traditionellt köp.

HPE:s ersättningsplan för partners

- 17 % av det ursprungliga reserverade värdet för avtalsperioden
- 17 % på ändringsorder när ny infrastruktur läggs till
- 17 % på kvartalsvis användning över det reserverade värdet
- Återkommande annuitetsintäkter med månatlig kundfakturerings

Fördelar med förbrukningsmodellen för kunderna

- Snabbare respons på verksamhetens krav
- Eliminera övertillhandahållande
- Undvik långsamma upphandlingar och tid till värdeskapande
- Förbättra isolerade verksamheter
- Kassaflödesbesparingar med mätning
- Delning av leverantörsrisker
- Molntjänstliknande upplevelse av styrning, efterlevnad och säkerhet
- Minska de initiala utgifterna för att återinvestera i verksamheten
- Skala upp och ned efter behov

Varför ska kunderna välja HPE GreenLake?

- Optimera användning och kostnader omedelbart och kontinuerligt
- Minska den initiala kostnaden från ett traditionellt köp
- Anpassa arbetsbelastningen till kapaciteten
- Få en integrerad bild av kostnader, styrning och prestanda,
- Effektivisera verksamheten och säkerheten
- Minska risk och sårbarhet
- Förenkla upphandlingen med leverans som en tjänst
- Förkorta tiden för att komma ut på marknaden för att få konkurrensfördelar
- Frigör IT-teamet för mer strategiska initiativ

Hur man säljer HPE GreenLake

Hur skiljer sig försäljningsprocessen åt?

Att sälja med HPE GreenLake kräver en helt annan konversation.

Framgångsrika HPE GreenLake-säljare nämner aldrig de specifika tekniska lösningarna, eller åtminstone inte förrän sent i köpprocessen. I det inledande samtalet utforskar vi kundens önskade affärsresultat och motsvarande IT-mål. Använd tipsen nedan för att komma igång med denna mycket mer strategiska framställning av affärsproblem och kundernas alternativ.

Definiera förutsättningarna noga: Säkerställ att organisationen är lämplig. Bestäm IT-mognad, kostnader, arbetsbelastningar, tillväxtförväntningar och nyckelroller i försäljningen och arbeta tillsammans med kunden för att definiera dess övergång till HPE GreenLake.

Börja med ett samtal om arbetsbelastning: Vad gör din kund? Hur kan IT stödja verksamheten och hur kan vi hjälpa IT-avdelningen att leverera större värde än någonsin?

Säljvisionen: En säljare beskriver övergången till att sälja HPE GreenLake som att sälja en idé som är mer än bara teknisk: "Jag ska ge dig möjlighet att tillhandahålla dina arbetsbelastningar till en lägre kostnad, och du betalar bara för det du använder. Så enkelt är det."

Beskriv med inriktning på värdet: Börja samtalet med de resultat som kunderna vill uppnå, med hjälp av kostnader, tid och risker för att visa upp specifika värdedimensioner.

Försäljningsprocess för HPE GreenLake

Ditt mål är att föra det första samtalet med kunden och positionera HPE GreenLake som det rätta svaret. Ta sedan in dina HPE GreenLake-specialister för att hjälpa dig att föreslå och slutföra affären.

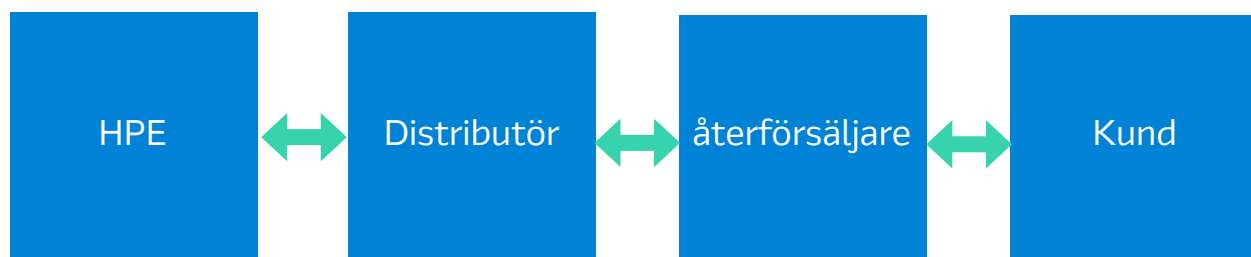
STEG	STEG 1 – KONTOPLANERING	STEG 2 – DEFINIERA	STEG 3 – FÖRESLÅ	STEG 4 – SLUTFÖR
FÖRARBETE	– Industry and company research – Relationship map/workload worksheet – Identify coach/exec sponsor	– Engage HPE GreenLake team – Review expectations with client – Gather client data	– Build proposal – Develop ROI case – Storyboard to link to outcomes	– Begin close process – Validate business case – Gather feedback
MÅL	– Business/consumption trends – Define workload status – Cost per workload – Hybrid IT/cloud decisions to date – IT budget	– Baseline current IT maturity/cost – Identify select/size workloads – Define growth expectations – Define migration path – Link business challenges	– Demo/CEC – Outcomes-based proposal – Review workload alignment – Business/technical ROI – Migration approach – Release SOW	– Business case approval – Finalize SOW – Release final pricing
RESULTAT	– Documented business and technical requirements – Agreement to define required workloads	– Data for an HPE GreenLake proposal – Customer agreement to review/sponsor – Proposal	– Customer agreement to outcomes and ROI – Approval to proceed	– Close and book – Lock program dates – Assign transition team
TILL VEM	Coach/sponsor	Coach/sponsor, CxO, IT, ekonomi, Ägare av tillämpning, ägare av infrastruktur	Coach/sponsor, CIO, CFO, tillämpning Ägare, ägare av infrastruktur, IT-ekonomi	Coach//sponsor, programansvarig, Upphandling, exekutiv sponsor

Tips för engagemang

- Erbjud bedömningar i början
- Börja med ett samtal om förbrukning
- Sälj proaktivt utanför cykeln för att inleda kundens lärande
- Överväg dina grundmöjligheter med HPE Datacentre Care
- Hantera tredjepartskomponenter under HPE GreenLake
- Betona värdet av mätning och proaktiva tjänster

Kanalflöde

HPE GreenLake är en genomströmningsmodell för prissättning – verksamhetsprogram (Statement of Work, SOW), fakturering och kundbetalning.



Det finns flera huvudroller i försäljningen:

- Partnern äger lösningsutvecklingen, prissättningen, HPE GreenLake-verksamhetsprogrammet och kundförhandlingarna.
- HPE-säljarna samarbetar med återförsäljaren och kunden.
- Distributören och återförsäljaren samarbetar på samma sätt som de skulle göra i ett annat kanalengagemang.

Distributionsstödet till återförsäljaren omfattar HPE GreenLake-stöd före försäljning, affärsplanering och marknadsutveckling.

Låt oss talas vid!

Vi kan hjälpa dig att komma igång med HPE GreenLake.

Kontakta ditt lokala Arrow-team för att få veta mer om HPE GreenLake-möjligheten eller boka en demonstration.

Elie Kamel

Business Development Manager
elie.kamel@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