

HPE GreenLake- brosjyre for partnere

Forstå og
utvikle din
HPE GreenLake-
virksomhet



Hewlett Packard
Enterprise





Forstå og løse kundenes utfordringer

I denne brosjyren vil du finne viktig informasjon du trenger for å hjelpe deg med å få mer ut av Hewlett Packard Enterprise GreenLake-tilbudet, øke din forståelse av hvordan GreenLake-løsninger og -plattformen bedre kan løse dine kunders unike utfordringer og IT-behov, og gjenkjenne muligheter.

Den dekker også hvilket publikum du skal henvende deg til og tar deg gjennom noen av de vanligste kundeutfordringene. Dette vil hjelpe deg med å oppdage hvilke forretnings- og tekniske resultater kundene ønsker og lede samtalen slik at du fremhever hvordan HPE GreenLake-løsninger kan bidra til å løse kundenes strategiske sky- og datautfordringer.

Når du er ferdig med å lese brosjyren, vil du ha større kunnskap om brukstilfellene, funksjonene og fordelene med HPE GreenLake-alternativer og ny innsikt om dine kunders eksisterende problemer med datahåndtering. Du kan deretter bruke dette for å skille deg ut fra konkurrentene og tilpasse tilbudet ditt på en mer strategisk måte, ved å hjelpe kundene med å forstå hvordan HPEs syn på Alt-tjenestebaserte kan hjelpe dem med å oppnå høyere verdi fra IT-investeringene for å drive fremtidig forretningsvekst.

Forstå HPE GreenLake

For salgsteam er det avgjørende å forstå kjerneløsningene i HPE GreenLake i en periode der foretakene ser etter tillitsverdige eksperter for å få hjelp til å finne løsninger som fyller deres mange behov for moderne datahåndtering og utfordringer knyttet til skymiljøet.

Vi har samlet noen viktige opplysninger etter løsning for deg. Hvis du er interessert i å kurse teamet ditt innen salg og posisjonering av HPE GreenLake til kunder eller bli GreenLake-sertifisert, ta kontakt med Arrow-teamet ditt og avtal en time for et sertifiseringsverksted.

HPE GreenLake Essentials

En pålitelig løsning



Omtrent

\$7.1B*

milliarder dollar total
kontraktverdi (TCV)
under kontrakt

*Approx.



107%

vekst innen
tjenestebaserte
bestillinger fra
år til år for andre
kvartal 2022



96%

kundebevaring



Over

1575+

foretakskunder



10

års erfaring med
forsyning



Tjenester i

56

land

HPE GreenLake skytjenester forsyner kundene med et effektivt grunnlag for å drive digital transformasjon gjennom en smidig tjenestebasert plattform som kan kjøre lokalt, i kanten eller i et samlokaliseringsanlegg. De kombinerer skyens enkle smidighet med forvaltningen, samsvaret og synligheten som følger med hybrid IT.

HPE GreenLake tilbyr skytjenester for databruk, beholderforvaltning, datavern, HPC, ML-operasjoner, networking, SAP HANA, lagring, VDI, løsninger uten operativsystemer, og VMer. HPE GreenLakes skytjenestevirksomhet vokser raskt, med over 4,8 milliarder dollar i total kontraktverdi og over 900 partnere som selger HPE GreenLake.

Brukstilfeller og løsninger

Salgsteknikker for infrastrukturer

HPE GreenLake for databruk

Øk hastigheten og fleksibiliteten for databrukinfrastrukturen lokalt med et utvalg spesialbygde måter å kjøre arbeidsoppgaver uten operativsystemer, klare til opp- eller nedskalering, levert med en forbruksbasert betalingsbasis, og drevet for deg med HPE GreenLake. Med modulære byggelementer kan du bestille, motta, og implementere dataressursene dine raskt og øke kapasiteten forut for etterspørselen. HPE leder markedet innen forbruksbaserte løsninger og har økosystemet til å innlemme avgjørende selgere som virksomheten din er avhengig av.

Hovedbudskap:

- Forenklet IT-drift
- Opp- og nedskalering på forespørsel
- Åpenhet omkring kostnader
- Konfigurasjoner for alle arbeidsoppgaver

DRIVERE

Kunder i dag ønsker teknologi levert som en tjeneste, på deres betingelser.

RESULTATER

Tilbyr valg, fleksibilitet og kontroll, distribuerer infrastruktur raskere, slik at kunder kan fortsette å innovere.

RISIKO-TID-KOSTNAD

Kundene velger SLAer, fleksible forbruksbaserte betaling, og skalering, noe som forbedrer resultatene i forbindelse med risiko, kostnader og tid, noe som er ideelt for netto null-IT.

BRUK

HPE tilpasser kontinuerlig størrelsen på miljøet, slik at kundene kan skalere etterhvert som de vokser.

AVSLUTT

Arbeidsoppgaveoptimaliserte forretningsresultater lar IT-teamene fokusere på oppgaver av større verdi.

HPE GreenLake for lagring

HPE GreenLake tilbyr et sett med arbeidsoppgaveoptimaliserte tjenester bygget på en intelligent dataplattform. Disse tjenestetilbudene drives av industriledende lagring som forsyner prestasjonene, påliteligheten, effektiviteten og beskyttelsen du krever. Du kan bruke Storage-as-a-Service (STaaS), noe som gir deg den forenklingen, skalerte besparingen, og kontrollen du trenger for å forvandle virksomheten din.

Hovedbudskap:

- Raskere tid-til-verdi
- Kapasiteten du trenger når du trenger den
- Betal for det du bruker
- Frigjør IT-ressurser

DRIVERE

Mange organisasjoner flytter lagring fra den offentlige skyen på grunn av urimelige avgifter (dvs. utgående omkostninger) for å ekstrahere sine egne data.

RESULTATER

Forsøker organisasjonen din å forsyne eller flytte nye arbeidsoppgaver eller tjenester? Hvilke? Nå eller i fremtiden? Gå over til neste forsyningsnivå.

RISIKO-TID-KOSTNAD

HPE håndterer kapasitetsplanlegging etterhvert som organisasjonene vokser for høyere avkastning og bruk og trinnvis vekst justert etter teknologiske og forretningsmessige behov.

BRUK

Med HPE GreenLake, kan kunder justere størrelsen for å fylle forretningskravene helt i begynnelsen, og deretter gå videre til forbruksbasert betaling og skalering etterhvert som de vokser.

AVSLUTT

Nå er det perfekte tidspunktet for å gå over til GreenLake og forbruksfakturerings. Hvorfor ikke begynne med en spesifikk arbeidsoppgave, så du kan se verdien av alt GreenLake kan forsyne?

HPE GreenLake for virtuelle maskiner

Oppnå høyere hastighet og fleksibilitet når du distribuerer VMer med HPE GreenLake. HPE tilbyr en serie spesialbygde måter å drive dine VM-baserte arbeidsoppgaver på, klare til å skalere opp eller ned, og forsynt på en forbruksbasert betalingsbasis.

Hovedbudskap:

- Betydelige kostnadsbesparelser
- Betal bare for det du bruker
- Enkel konfigurasjon, enkel bruk
- Konfigurasjonene passer virksomheten din og dine arbeidsoppgaver

DRIVERE

Offentlig sky tvinger kundene til å skaffe seg nye versjoner av miljøer som ofte er inkompatible.

RESULTATER

Større kontroll og fleksibilitet. Kundene kan kontrollere versjonsnivåene for miljøet med egen håndtering eller egne HPEer.

RISIKO-TID-KOSTNAD

Kundene får sikkerheten og latensen fra løsninger lokalt med en kostnadsstruktur med forbruksbasert fakturering for sine VMer. De velger når de vil oppgradere arbeidsoppgaver eller hvordan de vil håndtere flytting og kan styre løsninger eller la HPE hjelpe.

BRUK

Vi måler forbruk og finjusterer den opprinnelige systemstørrelsen slik at den passer foretakets behov. Vi planlegger fremover med kunden og måler i sanntid, slik at når det blir behov for ekstra kapasitet, er den tilgjengelig, og de trenger ikke å betale for den før den bruker den.

AVSLUTT

Vi tilpasser kapasiteten for databruk basert på faktisk bruk. Hvorfor ikke begynne med en spesifikk arbeidsoppgave for å se verdien HPE GreenLake kan forsyne?

HPE-Networking

Aruba-forvaltede tilkoblingstjenester

Networking-as-a-Service (NaaS) takler en stor utfordring ved å håndtere nettverk og samtidig optimalisere ytelsen for å holde seg foran forretningsmålene.

Aruba-forvaltede tilkoblingstjenester - Brukstilfeller:

- Begrenset personale og behov for forvaltet nettverkstilkobling, utvidelser og fornyelser
- Ønsket fornyelse av nettverket og behov for å maksimere økonomisk fleksibilitet
- Krever en tjenestebasert modell, krever månedlig abonnement
- Eksterne arbeidsløsninger er avgjørende i usikre tider

DRIVERE

Organisasjoner sliter med å diagnostisere nettverksproblemer og håndtere nettverkene sine på en effektiv måte.

RESULTATER

Med Aruba serviceintelligens og HPE GreenLake, starter kunder raskere, bedre, og med høyere prestasjonsnivåer.

RISIKO-TID-KOSTNAD

Kundene får forutsigbare, standard månedlige abonnementsutgifter i stedet for nettverksutgifter som må betales i forkant. Vi vil hjelpe med å omdirigere verdifullt IT-personale ved å støtte nettverket med eksperter og datadrevet tjenesteforsyning for maksimal omsetning, lave totale eierkostnader (TCO), og raskere tid-til-verdi.

AVSLUTT

Hvis kundene ønsker å flytte raskere til HPE GreenLake, kan de integrere nye nettverkssegmenter med sitt eksisterende nettverk. Det kan håndtere tredjepartskomponenter, inkludert Cisco. Hvorfor ikke begynne med et spesifikt nettverkssegment, slik at du kan se hele verdien som HPE GreenLake kan forsyne?

Salgsteknikker for arbeidsoppgaver

HPE GreenLake for VDI

HPE GreenLake tilbyr organisasjoner lokale, eksterne, eller mobile arbeidere en unik, sikker, tjenestebasert løsning for å holde arbeidsoppgavene lokalt, skalere på en enkel måte, og betale per bruker per måned. Noen apper trenger behandling og data tett sammen, noe vi gjør mulig med HPE GreenLake, men skyalternativer gjør ofte ikke dette.

HPEs eksterne arbeidsløsninger med flere selgere og omfattende kapasitet med HPE GreenLake administrasjonstjenester gir bedriftsapplikasjoner og samarbeid med skylignende opplevelse og fleksibilitet. Med HPE GreenLake for VDI, ønsker HPE å omdefinere sluttbrukerens opplevelse og produktivitet i kanten. Fullstendig kompatibelt med Citrix, VMware, NVIDIA, og Nutanix.

Hovedbudskap:

- Ingen kapitalutlegg eller oppstartskostander
- Dokumentert leder til alle behov
- Kompromissløs skalerbarhet
- Høyere nivåer for tilpasning
- Moduler basert på standard byggeelementer

DRIVERE

Moderne organisasjoner har behov for å sikre systemer og data. De kan også slite med aldrende VDI-infrastruktur, manglende ekspertise og forsøk på å frigjøre IT-ressurser.

RESULTATER

Applikasjons-, enhets- og datasikkerhet, og fortsatt virksomhet for eksterne arbeidere er avgjørende, men det er også en god ansattopplevelse og produktivitet. Forenkle håndteringen for IT-teamene er også viktig for å sikre mer effektive IT-prosesser.

RISIKO-TID-KOSTNAD

Ansatte forventer kontinuerlig tilgang til et sikkert nettverk, men IT må være i stand til å forhindre at brukere laster ned sensitive data eller laster opp uautorisert programvare.

PARTNER

En rekke løsninger uten leverandørlåsing.

AVSLUTT

Med HPE som partner, har organisasjoner tilgang til de største arkitektoniske alternativene med full støtte og forvaltning fra industrilederen innen VDI.

HPE GreenLake for datavern - Verdiforslag

En kjempemulighet for partnere!

IDC-forskning viser at innen 2024 vil mer enn 75 % av infrastrukturen i kantlokalteter være brukt/drevet via en tjenestebasert modell, i likhet med over halve datasenterinfrastrukturen.

HPE GreenLakes ende-til-ende-løsninger gjør beskyttelse enkelt, og lar foretak skalere etter behov, frigjøre IT-ressurser og betale bare for det de bruker. Kundene kan også bedre utnytte sine data og frigjøre dataenes verdi, modernisere sikkerhetskopiering og gjenoppretting, og nyte skyens brukervennlighet med skyklart datavern – alt uten utgående dataomkostninger eller leverandørlåsing.

Med flere konfigurasjonsmuligheter og kompatibilitet med ledende programvare for sikkerhetskopiering, inkludert Veeam, Commvault, og Cohesity, sørger HPE GreenLake for enkel og automatisk sikkerhetskopiering og gjenoppretting av data, fra rask gjenoppretting til langvarig oppbevaring.

Hovedbudskap:

- En brukervennlig datavernopplevelse
- Fjern kompleksiteten, juster budsjettet
- Utnytt din egen innsikt bedre

DRIVERE

Organisasjoner ønsker å forvalte både tid og ressurser på en bedre måte da for mye blir brukt på infrastruktur og på å oppfylle serviceavtaler. De ønsker å planlegge og skalere for å oppfylle infrastrukturbehov.

RESULTATER

Sentraliserer og forenkler sikkerhetskopiering i miljøet med en totaladministrert policybasert løsning som fyller foretakets og myndighetenes krav til samsvar for sikkerhetskopiering.

RISIKO-TID-KOSTNAD

Kundene ønsker å skalere, gjøre sikkerhetskopiering usynlig for angrep fra ransomware, redusere utfordringer knyttet til forvaltningen og bedre benytte seg av IT-teamene.

PARTNER

Sammenslåing av backup over ISVene for lagring er en prioritet, i likhet med å øke datasikkerhet, og forenkle operasjoner og behandling.

AVSLUTT

Med HPE, får organisasjoner den støtten og de løsningene de trenger for å beskytte sine data uten utgående omkostninger, økt sikkerhet, og raskere gjenoppretting, med raskere RTO/RPO.

HPE GreenLake for beholdere - Verdiforslag

CBedrifter som vil kjøre foretakets arbeidsoppgaver i skalerte beholdere ser etter integrerte løsninger med sikkerhet på foretaksnivå som øker distribusjonen og forenkler beholdermiljøet.

HPE GreenLake for beholdere er en optimalisert løsning som kjører på HPE Ezmeral-beholderplattformen, og gir en effektiv løsning for å distribuere skalerte Kubernetes til en rekke ulike brukstilfeller – fra appmodernisering til skybaserte applikasjoner – til lokale arbeidsoppgaver, med en forbruksbasert betalingsmodell.

HPE-serviceteam utfører installasjonen lokalt, og HPE GreenLake administrasjonstjenester forsyner fullstendig håndtering av løsningen, med ett enkelt kontaktpunkt for støtte, og et teknisk team som kjenner kunden miljø og forretning. En standardisert fastvare og programvaredesign eliminerer utfordringene forbundet med en tilpasset distribusjon.

Hovedbudskap:

- Ytelse og sikkerhet på foretaksnivå
- Åpenhet omkring kostnader
- Forenklet forsyning og orkestrering
- Gjør mer med mindre
- Kostnadskontroller og -analyser

DRIVERE

IT-ledelse sliter ofte med å oppnå tilstrekkelige ressurser for å forsyne, håndtere og støtter beholdere i stor målestokk. De er under press for å tilfredsstille bedriftseiere med rask Kubernetes-klyngeforsyning og frigjøre IT-personell til oppgaver med høy verdi.

RESULTATER

Spor forbruk og forutsi vekst på en enkel måte for bekymringsfri drift uten leverandørlåsing.

RISIKO-TID-KOSTNAD

I tillegg til å forenkle driften, kan IT-ledelsen benytte konsekvent sikkerhets- og forvaltningspraksis ved å bruke delte tjenester med HPE GreenLake for beholdere. I tillegg drar de fordel av åpenhet omkring kostnader, med full innsikt i hvem som bruker beholdere, og ikke bare hva som blir brukt.

PARTNER

HPE Ezmeral har sertifiserte selgere på markedet, og i og med at det er basert på Kubernetes med åpne kilde, kan det integreres med CaaS økosystemverktøy med åpen kilde.

AVSLUTT

Med HPE GreenLake for beholdere, kan IT-ledelsen distribuere og håndtere beholdere raskere og enklere, ved å dra fordel av en offentlig sky lignende opplevelse med lokal ytelse og sikkerhet.

For mer informasjon om HPE GreenLake-økosystemet, løsninger og samarbeid, gå til
<https://www.hpe.com/us/en/greenlake.html>



Kjenn ditt publikum

Verdiforslag etter identitet

Når du snakker med tradisjonelle IT-kunder, husk at HPE GreenLake kan hjelpe IT med å være foretakets helt ved å gi dem mer kontroll og samtidig redusere skygge-IT. Bruke rollekartlegging for å planlegge din beste tilnærming for å engasjere de rette rollene og kjøpssentrene på riktig tidspunkt.

STRATEGISKE ROLLER: FOKUS PÅ FORRETNINGSRESULTATER					
CIO-TEAM		Økonomisjef		LOB	
Bryr seg om	Snakker om	Bryr seg om	Snakker om	Bryr seg om	Snakker om
- Effektivisering av driften - LOB flytter til offentlig sky - Nåværende beløp de bruker - Kontroll av arbeidsoppgavene - Kapasitet og evne til å skalere - Tilgjengelighet og sikkerhet - Oppfylle krav til samsvar - Finansiering av IT-transformasjon - Tilfredsstille avgjørende interessenter - Redusere kostnader og leverandørløsning	- Rask klargjøring av tjenester - Støtte bedrifter som trenger å innovere - Legge til tjenester på en enkel måte ved behov - Bedre bruk av tilgjengelige data - Mer forutsigbare operasjoner - Redusere skygge-IT - Tjene penger på lokale eiendeler for å investere i ny IT - Rask klargjøring av nye infrastrukturplattformer	- Å oppnå reduserte totale eierkostnader (TCO) - Forbedret kontantflyt - Raskere nyskaping - Driftseffektivitet - Reduserte IT-kostnader - Oversikt over totale IT-utgifter - Regnskapsbehandling - Økt total kunde verdi - Kontrollerte kostnader og forutsigbar budsjettering	- Forretningsverdien av en forbruksbasert modell - Forbedret ressursbruk - KPIer de gjerne vil forbedre - Avgjørende som holdes tilbake grunnet årets budsjettrestriksjoner - Unngå leverandørløsning - Alternativer for serviceavtaler - Kun USA: Den nye FASB-standard + fordeler av privat sky for SOX-samsvar	- Redusert ventetid og reaksjonstid - Forbedre kundeopplevelsen - Økte hastighet og smidighet - Maksimere tid til verdi - Forbedre IT-produktivitet - Eliminere nedetid og redusere frafall - Merkeidentitet	- Akselerering av tid til verdi og tid til marked - Forbedre evnen til å innovere - Bruke data for å forbedre kundenes resultater og opplevelse - Hvordan de skiller seg fra konkurrentene - Ha IT-ressurser som er fokusert på verdiskapende oppgaver - Oppfylle ønskede serviceavtaler - Akselerere registrering av nye kunder - Øke kundens livstidsverdi
TAKTISKE ROLLER: FOKUS PÅ TEKNISKE RESULTATER					
LEDER FOR IT OG INFRASTRUKTUR		SYSTEMARKITEKT		KJØP	
Bryr seg om	Snakker om	Bryr seg om	Snakker om	Bryr seg om	Snakker om
- Pålitelig partnerskap - Laveste prisoverslag - Sky- og plattformhåndtering - Datasikkerhet og -tilgjengelighet - Takle stor etterspørsel - Strandede arbeidsoppgaver - Usikre miljøer - Redusere tid og ressurser til drift og vedlikehold - Investering i kursing for personale, kunnskapsmangel	- Oppnå ønskede forretningsresultater med rask skalerbarhet - Rask klargjøring av nye tjenester - Redusere nedetid grunnet uventede hendelser - Mindre å håndtere uten at det går ut over kontrollen - Forbedret bruk av eiendeler - Konsolidering av fragmenterte miljøer - Forsyne IT som en administrert tjeneste til interne kunder	- Støtte og reaksjonsevne - Oppfylle foretakets krav innenfor et stramt budsjett - Konfigurere eller investere i datasenteret - Eliminere service-nedetid - Forbedre nyskaping og produktivitet i virksomheten - Sikre skalerbarhet og enkel integrering - Eksisterende infrastruktur	- Ingen kapitalutlegg - Drive virksomheten med minimale indirekte kostnader - Klar innsikt med HPE GreenLake Central - Transformasjonsinitiativer på veikartet - Lede tiden fra identifisering av et behov til behovet for å anskaffe kapasitet - Integrere fragmentert miljø	- Forenklet fakturering - Åpenhet omkring bruk av IT-eiendeler - Fleksibilitet med forbruksbasert betaling - Forutsigbar fakturering - Håndtere stramme budsjett - Oppfylle forretningskrav - Drive forandring med prosjektfokuserte budsjetter	- Fleksibilitet i serviceavtaler - En enkel månedlig faktura for alt - Imøtekomme foretakets behov og raskt komme opp med tjenester som genererer inntekt - Redusere skygge-IT - Justere IT etter forretningsbehov

HPE GreenLake-muligheten

HPE GreenLake tilbyr en kjempemulighet for kanalpartnere til å oppnå betydelige fortjenestemarginer med tilbakevendende inntekter og omfattende avtaler på lang sikt.

Hvorfor HPE GreenLake nå?

- Skytjenester er et voksende marked med en sammensatt årlig vekstrate (CAGR) på 58 %.
- CapEx går tilbake, mens tjenestebaserte løsninger vokser
- Avgjørende arbeidsoppgaver slik som AI, HPC, VDI og web-infrastruktur driver etterspørselen
- Alt-som-en-tjeneste er et område i stor vekst med en CAGR på 24 %

HPE GreenLakes partnerfordeler

Verdi på lang sikt for partneren

- Partneren eier kundeforholdet og HPE GreenLake-servicekontrakten
- Partneren eier de månedlige fakturerings- og marginprosentandelene
- GreenLake har en kundebevaring på 96 %, og skaper dermed kontinuerlig årlig inntekt
- GreenLakes engasjement fører til langvarige, flerårige fastvare-/tjenestekontrakter
- Fremmer kundedadhesjon for HPE-produkter og tjenester, noe som stenger konkurrentene ute
- Greenlake fremmer salg av løsninger

Økonomisk verdi for partneren

Godtgjørelsen for partnere er vanligvis lik eller bedre enn et vanlig kjøp.

HPE kompensasjonsplan for partnere

- 17 % av den opprinnelige reserverte verdien av kontraktperioden
- 17 % på endringsbestillinger når ny infrastruktur legges til
- 17 % på kvartalsmessig bruk over den reserverte verdien
- Tilbakevendende årlige inntekt med månedlig fakturering av kundene

Fordelen av en forbruksbasert modell for kundene

- Raskere respons på forretningsforespørsler
- Eliminere overforsyning
- Unngå langsom anskaffelse og tid til verdi
- Forbedre begrenset drift
- Besparelser i kontantflyt med måling
- Delt selgerrisiko
- Skyaktig opplevelse med kontroll, samsvar og sikkerhet
- Reduserte oppstartskostnader for å reinvestere i forretningen
- Opp- og nedskalering på forespørsel

Hvorfor bør kunder velge HPE GreenLake?

- Umiddelbar og kontinuerlig optimalisering av bruk og kostnader
- Reduserte oppstartskostnader sammenlignet med et tradisjonelt kjøp
- Tilpass arbeidsoppgavene etter kapasiteten
- Få en integrert oversikt over kostnader, forvaltning og ytelse,
- Effektivisere drift og sikkerhet
- Redusere risiko og sårbarhet
- Forenkle anskaffelser med tjenestebasert forsyning
- Redusere tid-til-marked for konkurransedyktige fordeler
- Frigjøre IT-team til mer strategiske initiativer

Slik selger du HPE GreenLake

Hvordan skiller salgsprosessen seg ut?

For å selge med HPE GreenLake trenger du helt andre samtaler. Vellykkede HPE GreenLake-selgere nevner aldri de spesifikke tekniske løsningene, eller nevner dem i det minst ikke før sent i kjøpsprosessen. Samtalene i forkant brukes til å utforske kundens ønsker om forretningsresultater og tilsvarende IT-mål. Bruk tipsene nedenfor for å komme i gang med denne mye mer strategiske definisjonen av forretningsproblemer og kundens alternativer.

Utfør omfattende kvalifisering: Sørg for at organisasjonen passer godt. Fastslå IT-modenhet, kostnader, arbeidsoppgaver, vekstforventninger og nøkkelroller i salget, og jobb sammen med kunden for å definere hvordan de kan migrere til HPE GreenLake.

Start med en samtale om arbeidsoppgaver: Hva gjør kunden din? Hvordan kan IT støtte virksomheten, og hvordan kan vil hjelpe IT med å forsyne større verdi enn tidligere?

Selg visjonen: Én selger beskriver overgangen til å selge HPE GreenLake som det å selge en idé som går langt forbi det tekniske: «Jeg vil gi deg evnen til å forsyne arbeidsoppgavene dine til en lavere pris, og du betaler bare for det du bruker. Så enkelt er det.»

Presenter basert på verdi: Begynn samtalen med hvilke utfall kunden vil oppnå, uttrykt som kostnader, tid og risiko for å vise spesifikke verdidimensjoner.

Salgsprosess for HPE GreenLake

Målet ditt er å ha denne innledende samtalen med kunden og posisjonere HPE GreenLake som den rette løsningen. Deretter kan du bringe inn dine HPE GreenLake-spesialister for å hjelpe deg med å gi et forslag og avslutte.

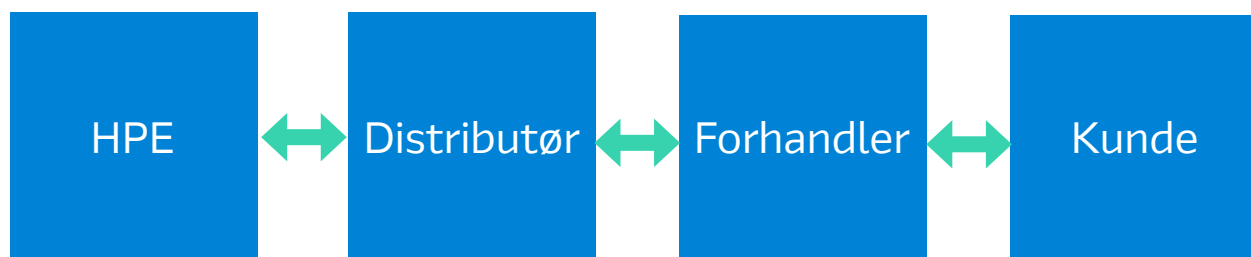
TRINN	TRINN 1 – REGNSKAPSPLANLEGGING	TRINN 2 – KVALIFISERING	TRINN 3—FORESLÅ	TRINN 4—AVSLUTT
FORHÅNDSARBEID	- Industri og bedriftsforskning - Relasjonskart/regneark med arbeidsoppgaver - Identifisere veileder/sponsor	- Engasjer HPE GreenLake-teamet - Gjennomgå forventningene med kunden - Samle kundedata	- Utarbeid forslaget - Utvikle avkastningsplan - Dreibok som kobler til resultatene	- Begynn avslutningsprosess Valider business case - Samle inn tilbakemelding
FORMÅL	- Forretnings-/forbrukstrender - Definer status for arbeidsoppgave - Kostnad per arbeidsoppgave - Hybride IT-/sky-avgjørelser så langt - IT-budsjett	- Basislinje for nåværende IT-modenhet/kostnader - Identifiser utvalg/størrelse på arbeidsoppgaver - Definer forventninger til vekst - Definer overføringsbane - Koble til forretningsutfordringer	- Demo/kundeopplevelsessenter - Forslag basert på utfall - Gjennomgå justering av arbeidsoppgave - Virksomhet/teknisk avkastning - Overføringstilmærking - Frigjør arbeidsbeskrivelse	- Godkjenning av business case - Ferdigstill arbeidsbeskrivelse - Utarbeid endelig pris
RESULTATER	- Dokumenterte forretnings- og tekniske krav - Avtale om å definere nødvendige arbeidsoppgaver	- Data til et HPE GreenLake-forslag - Kunden samtykker til revisjon/sponsor - Forslag	- Kunden samtykker til utfall og avkastning - Godkjenning om å fortsette	- Avslutt og bestill - Lås programdatoene - Tildel overføringsteam
TIL HVEM	Veileder/Sponsor	Veileder/Sponsor, CxO, IT, Finans, Applikasjonsinnehaver, Infrastrukturinnehaver	Veileder/Sponsor, CIO, CFO, Applikasjonsinnehaver, Infrastrukturinnehaver, IT Finans	Veileder/Sponsor, Programansvarlig, Kjøp, Overordnet Sponsor

Tips for engasjement

- Tilby evalueringer i begynnelsen
- Len an med en samtale om forbruk
- Selg proaktivt for at kunden skal begynne å lære
- Vurder mulighetene ved din base for HPE Datasentervedlikehold
- Administrer tredjepartskomponenter under HPE GreenLake
- Fremhev verdien a måling og proaktive tjenester

Kanalflyt

HPE GreenLake er en gjennomflytsmodell for prissetting – Arbeidsbeskrivelse (SOW), fakturering og kundebetaling.



Det er flere primære roller i salget:

- Partneren eier løsningene, prissettingen, HPE GreenLake arbeidsbeskrivelseskontrakten, og kundeforhandlingene
- HPE-selgere samarbeider med forhandleren og kunden
- Distributøren og Forhandleren samarbeider slik de gjør i en hvilken som helt kanalavtale
- Distribusjonsassistanse til forhandleren omfatter HPE GreenLake støtte før salg, businessplanlegging og markedsutvikling.

Distribusjonsassistanse til forhandleren omfatter HPE GreenLake støtte før salg, businessplanlegging og markedsutvikling.

La oss snakke sammen!

Vi kan hjelpe deg å komme i gang med HPE GreenLake.

Ta kontakt med ditt lokale Arrow-team for å lære mer om HPE GreenLake-muligheten eller avtale en demo.

hpe.ecs.no@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