

Acronis

Cómo vender la copia de seguridad como servicio

GUÍA BÁSICA PARA VAR Y REVENDEDORES



Índice

INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la guía básica de BaaS	3
Los clientes empresariales se pasan a la nube	4
Soluciones en la nube como BaaS generan oportunidades para los VAR	5
El riesgo de la inacción	6

TODOS GANAN: VENTAJAS DEL MODELO DE LA NUBE

¿Por qué cambian las empresas a servicios basados en la nube?	8
¿Hay ventajas para los VAR que venden servicios en la nube?	9
El beneficio real reside en los ingresos recurrentes mensuales	10
Las sencillas ecuaciones detrás del éxito del negocio de las suscripciones	11

CÓMO VENDER LA COPIA DE SEGURIDAD COMO SERVICIO

¿Por qué funciona para su negocio la reventa de copia de seguridad como servicio?	13
¿Qué tipos de empresas necesitan copia de seguridad como servicio?	14
¿Cuál es la mejor estrategia para revender BaaS?	19

CON ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD VENDER ES FÁCIL

Venta de soluciones de copia de seguridad con Acronis	22
Comparativa de opciones	23
¿Por qué vender Acronis Cyber Backup Cloud?	24
Hoja de ruta para que los partners puedan empezar a vender Acronis Cyber Backup Cloud	25
Inicio de venta inmediata, sin costes iniciales	26

Bienvenido a la guía básica de BaaS

¿Está buscando nuevos flujos de ingresos, retener a más clientes y aumentar sus beneficios? Entonces querrá aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado de servicios en la nube.

Esta guía básica muestra a los revendedores de valor añadido (VAR) como usted dónde se encuentran esas oportunidades, las ventajas que disfrutará si utiliza un modelo en la nube, y lo fácil que es dar respuesta a las necesidades de los clientes con soluciones locales y basadas en la nube de Acronis.

Vamos a analizar lo siguiente:

- Por qué vender la copia de seguridad como servicio es una decisión comercial inteligente para los VAR.
- Qué ventajas ofrece a sus clientes la copia de seguridad basada en la nube.
- De qué forma mejora su negocio como VAR ofrecer copia de seguridad como servicio.
- De qué opciones de venta de copia de seguridad dispone con Acronis
- Qué hace que Acronis Cyber Backup Cloud sea la mejor forma de ofrecer copia de seguridad como servicio



Los clientes empresariales se pasan a la nube

Cualquier empresario sabe que hay que ir donde está el comprador, ya que nunca conseguirá una venta si no entra en contacto con posibles clientes. Pero también necesita una oferta atractiva porque, aunque la demanda sea alta, nadie se fijará en sus servicios si lo que ofrece no capta el interés.

Cuando se trata del futuro de la venta de soluciones empresariales, ofrecer servicios en la nube es fundamental para la salud de su negocio como VAR.

Para finales de 2022, el tamaño del mercado y el crecimiento del sector de los servicios en la nube será casi tres veces superior al de los servicios de TI generales.

Gartner



Las soluciones en la nube, como la copia de seguridad como servicio (BaaS), generan oportunidades para los VAR

Afortunadamente para los VAR que tienen clientes que ya confían en ellos para las soluciones de TI, incorporar la copia de seguridad online a su oferta genera enormes oportunidades de negocio y nuevas fuentes de ingresos.

Y eso se debe a que todas las empresas modernas, con independencia de su tamaño, dependen continuamente de los datos. Esos datos generan valor para las empresas, por lo que es necesario protegerlos de las amenazas modernas, lo que hace que la copia de seguridad como servicio sea fácil de vender.

Según un reciente estudio de Spiceworks, [los servicios online de copia de seguridad y recuperación representan la segunda mayor asignación presupuestaria](#) para servicios en la nube en 2020. La copia de seguridad como servicio en su oferta es un atractivo irresistible para sus clientes.

El 93 % de las empresas han sufrido un ciberataque en los tres últimos años.

IDC

El tiempo de inactividad cuesta a las empresas entre 10 000 y 260 000 dólares por hora.

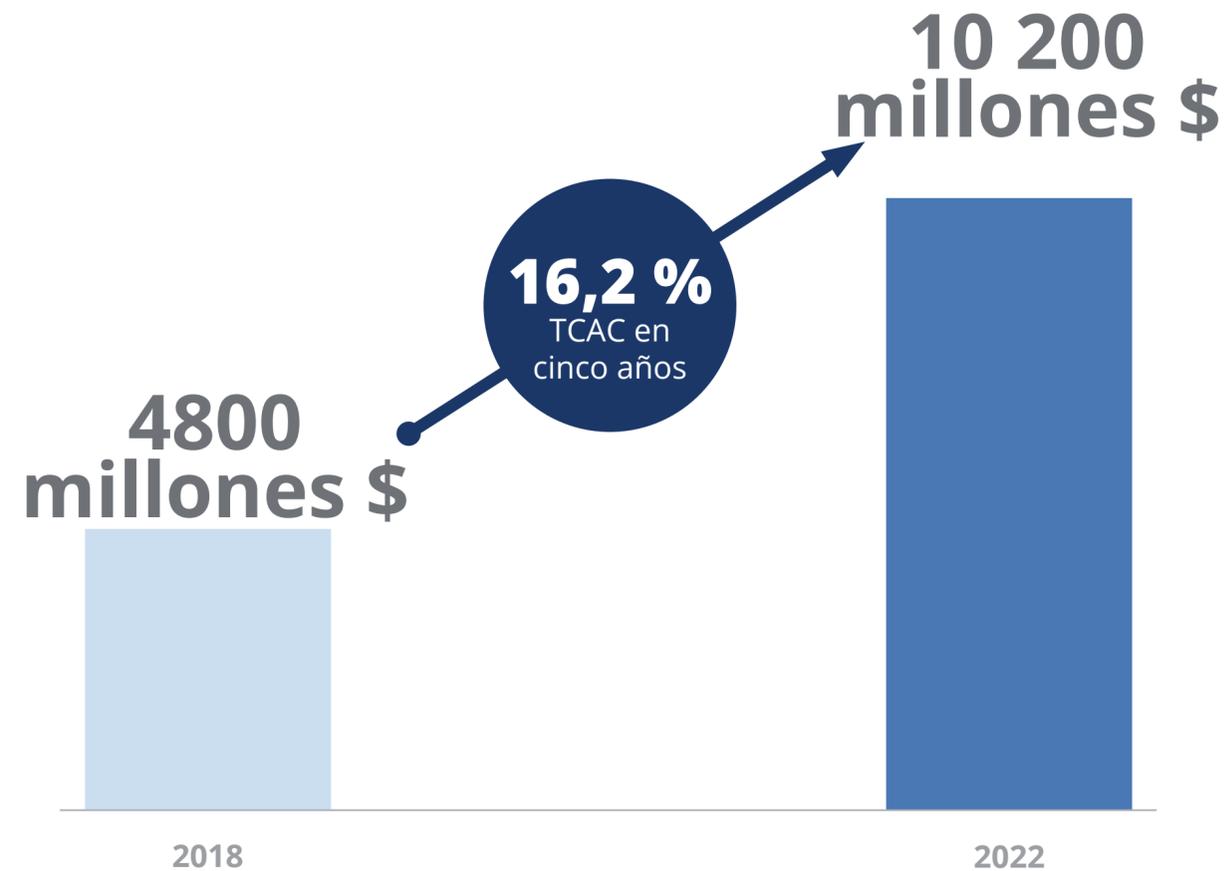
CloudRadar y Aberdeen

Para 2023, el gasto a nivel mundial en servicios de nube pública será más del doble.

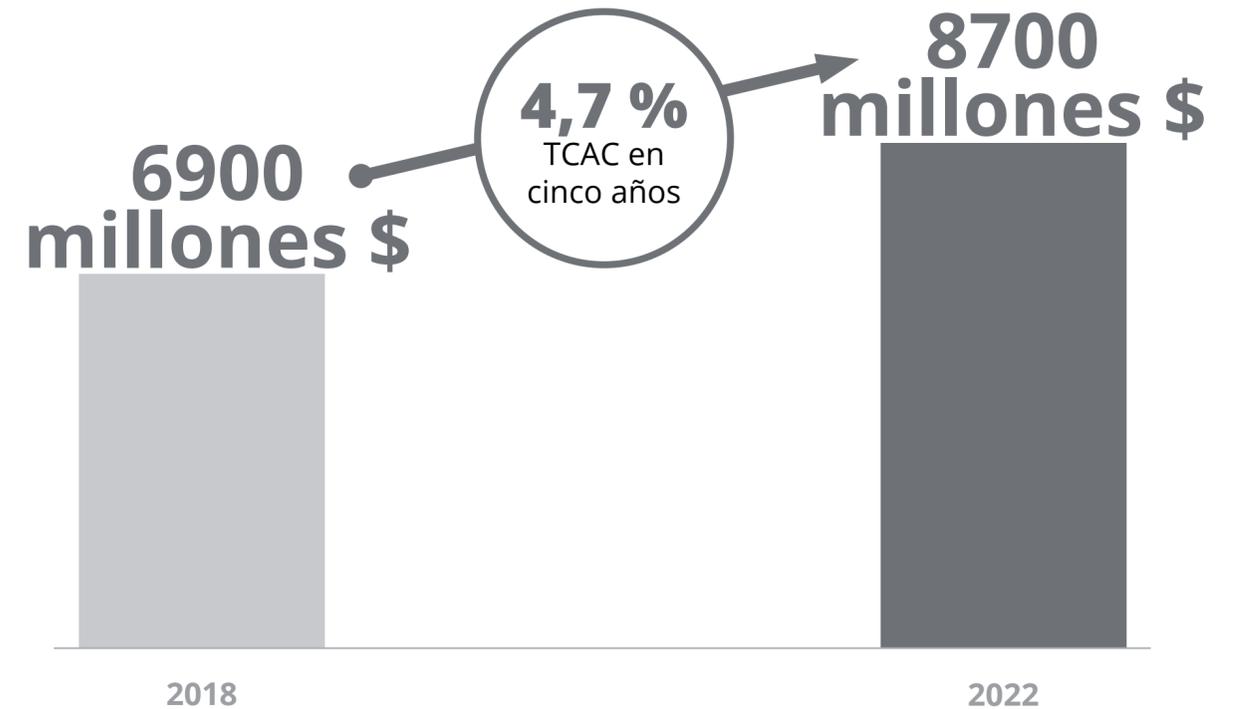
IDC

El riesgo de la inacción

A medida que las empresas migran a soluciones basadas en la nube, los VAR tienen una opción: añadir a su oferta los servicios en la nube gestionados, como la copia de seguridad, o resignarse a ver cómo los clientes recurren a otros proveedores para encontrar las soluciones que buscan.



Previsión del tamaño del mercado de protección de datos como **servicio**¹



Previsión del tamaño del mercado de **software** de protección de datos y recuperación²

¹ International Data Corp (IDC). 2018. Previsión de la protección de datos como servicio a nivel mundial, 2018-2022: Estimación del tamaño inicial.

² International Data Corp (IDC). 2018. Previsión del software de protección de datos y recuperación a nivel mundial, 2018-2022

CAPÍTULO 1

Todos ganan: ventajas del modelo de la nube

The background features a dark blue grid with several 3D bar charts in shades of blue. Overlaid on this are several gold-colored lines with small white dots at their ends, creating a sense of movement and data flow.

¿Por qué cambian las empresas a servicios basados en la nube?

Las empresas obtienen muchas ventajas con las soluciones basadas en la nube

Gastos de explotación frente a inversión de capital

Los servicios de copia de seguridad en la nube pueden cargarse como gastos de explotación, que son totalmente deducibles de los ingresos brutos y no vienen con un compromiso a largo plazo ni implican costes futuros por mantener esas inversiones actualizadas.

Mantenimiento y actualización

Los empresarios y los profesionales de TI no tienen que preocuparse de mantener ni actualizar el hardware o el software que utilizan, ya que esa responsabilidad recae ahora en los proveedores en la nube.

Ahorro en equipos

Contratar servicios en la nube significa que las empresas ya no necesitan invertir en hardware, instalaciones, servicios públicos (agua, luz, etc.), ni construir grandes centros de datos para crecer, lo que les permite asignar recursos valiosos en otro lugar.

Escalabilidad

La infraestructura en la nube permite al personal de TI escalar (aumentar o disminuir) fácilmente sus recursos en función de las necesidades, sin tener que mantener costoso hardware que permanecería inutilizado el resto del tiempo.

Seguridad de los datos

Los proveedores de la nube como Acronis implementan protecciones avanzadas para sus plataformas y los datos que procesan, como autenticación, control de acceso y cifrado.

Plazo de rentabilización más corto

La nube elimina los costosos y complicados procesos de prueba e instalación que se necesitan para poner en línea las aplicaciones locales.

¿Hay ventajas para los VAR que venden servicios en la nube?

Los VAR están adoptando el modelo de servicios gestionados por muchas razones

Estabilidad comercial

La obligación de realizar un gran volumen de ventas inicial para garantizar la liquidez cada mes no solo es estresante, sino también arriesgado. Gracias a los ingresos recurrentes mensuales, puede confiar en una fuente de ingresos más fiable y previsible, realizar una mejor planificación empresarial y aumentar el valor de su negocio.

Mayor rentabilidad

Según revelaron los datos de una [encuesta](#) realizada entre MSP, VAR y partners, de media, los márgenes brutos por servicios gestionados son tres veces superiores a los que ofrece la reventa de productos de software y hardware locales.

Tasa de retención de clientes mayor

Las empresas por lo general recurren a los VAR para proyectos puntuales, y pueden no repetir. Vender servicios basados en la nube implica contratos anuales o acuerdos que se prolongan

durante varios años, consiguiendo clientes "fieles" e ingresos que son la envidia de los VAR que trabajan con el modelo clásico de soporte reactivo.

Crecimiento más rápido

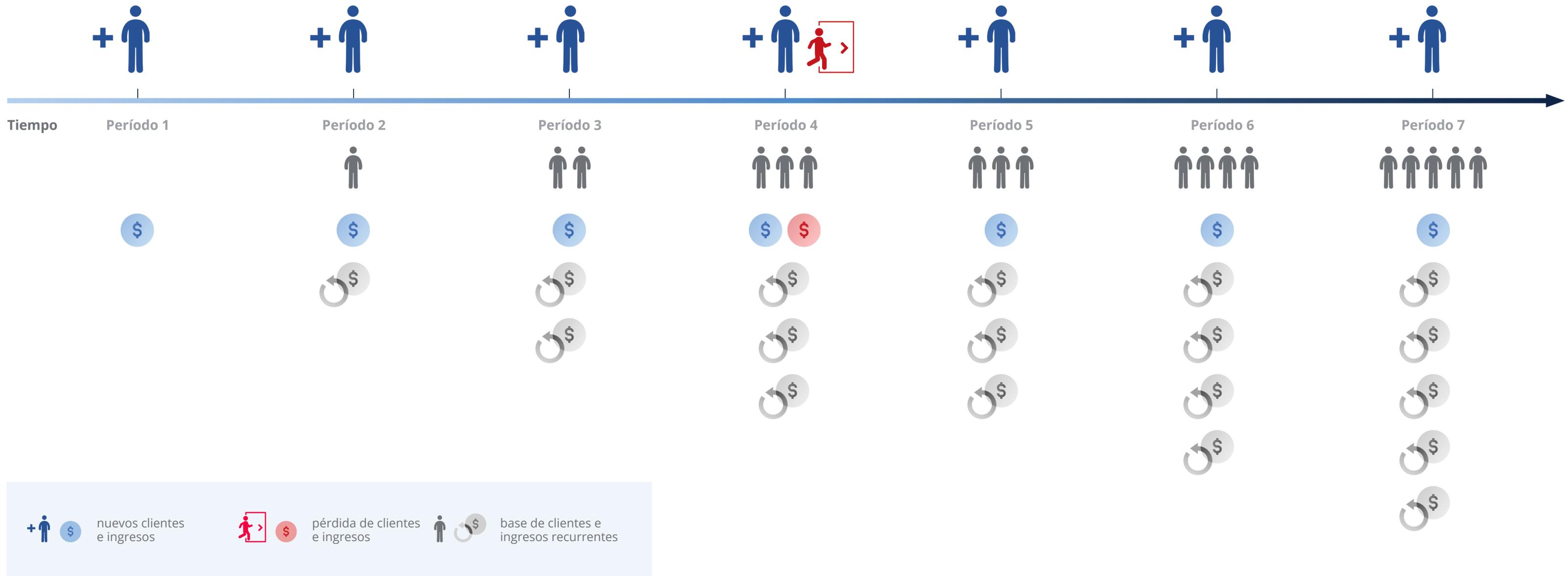
El crecimiento es más rentable para quienes ofrecen servicios en la nube (cuyos ingresos netos aumentan con el crecimiento) que para los revendedores (cuyo porcentaje neto se ve erosionado por los costes de explotación, que son más elevados).

Financiación más sencilla

A los banqueros les encantan los ingresos recurrentes, por lo que las empresas que pueden demostrar que los tienen consiguen respaldo financiero de forma más fácil. De manera que, sin bien los MSP tienen menos necesidad de financiación externa (lo que merma la rentabilidad), cuando la necesitan, pueden conseguirla.

El beneficio real reside en los ingresos recurrentes mensuales

La mayor parte de los ingresos proceden de la base de clientes, no de los nuevos clientes



Las sencillas ecuaciones detrás del éxito del negocio de las suscripciones



CAPÍTULO 2

Cómo vender la copia de seguridad como servicio

¿Por qué funciona para su negocio la reventa de copia de seguridad como servicio?

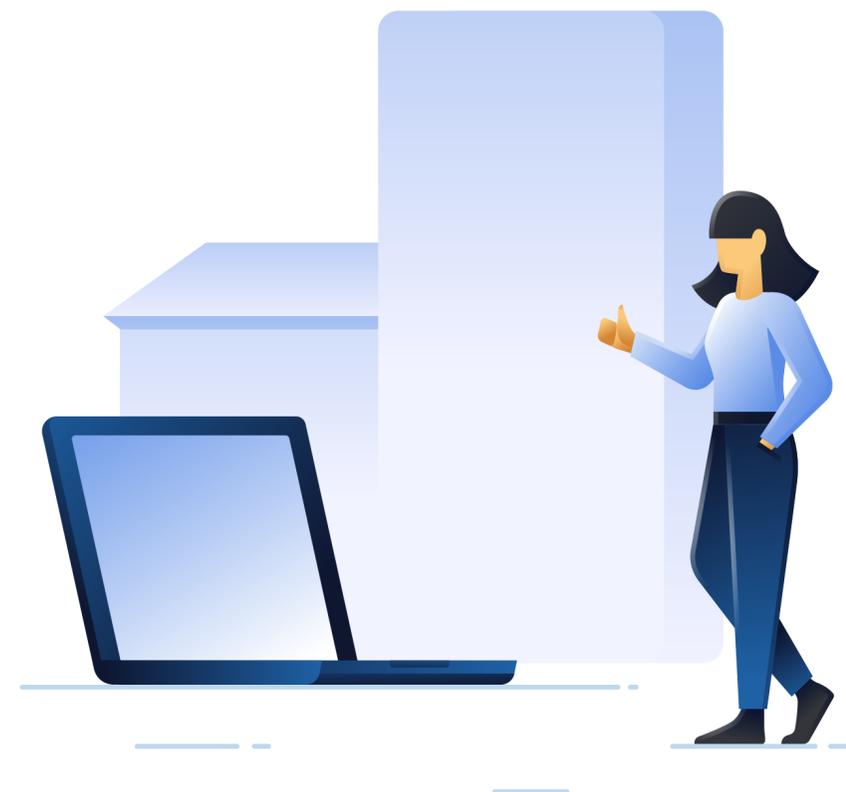
Hay algunas preguntas que pueden ayudarle a determinar si las soluciones en la nube son una buena opción para su empresa.

- ¿Tiene clientes habituales que confían en usted para encontrar las soluciones adecuadas para sus necesidades?
- ¿Desea desarrollar un flujo de ingresos recurrente para clientes nuevos y existentes?
- ¿Le convienen las ventajas de ofrecer servicios en la nube gestionados?
- ¿Cree que usted y su equipo pueden vender de manera convincente la copia de seguridad como servicio?
- ¿Ofrece ya su empresa soluciones de almacenamiento y supervisión?

Si contesta "sí" a la mayoría de estas preguntas, puede plantearse la reventa de copia de seguridad como servicio.

Recuerde:

Posiblemente sus clientes empresariales ya utilicen la nube para las soluciones de almacenamiento, carga de trabajo y productividad. Todos los clientes necesitan proteger sus datos, por lo que la copia de seguridad como servicio es una oferta esencial y muy fácil de añadir para los VAR.



¿Qué tipos de empresas necesitan copia de seguridad como servicio?

Todas las empresas dependen de los datos y deben protegerlos; algunas más que otras.

Debido a su naturaleza, en algunos sectores la protección de los datos tiene una importancia especial, mientras que en otros las empresas deben cumplir normativas oficiales relativas a la protección, conservación y accesibilidad de los datos.

Ya se trate de reglas y normativas impuestas por la empresa, por el sector o por agencias estatales, si demuestra su capacidad para entender y cumplir los requisitos concretos que establecen, estará en mejor disposición para competir por los clientes de estos sectores.

Veamos tres ejemplos de sectores con necesidades específicas, que puede satisfacer mejor si vende copia de seguridad como servicio.

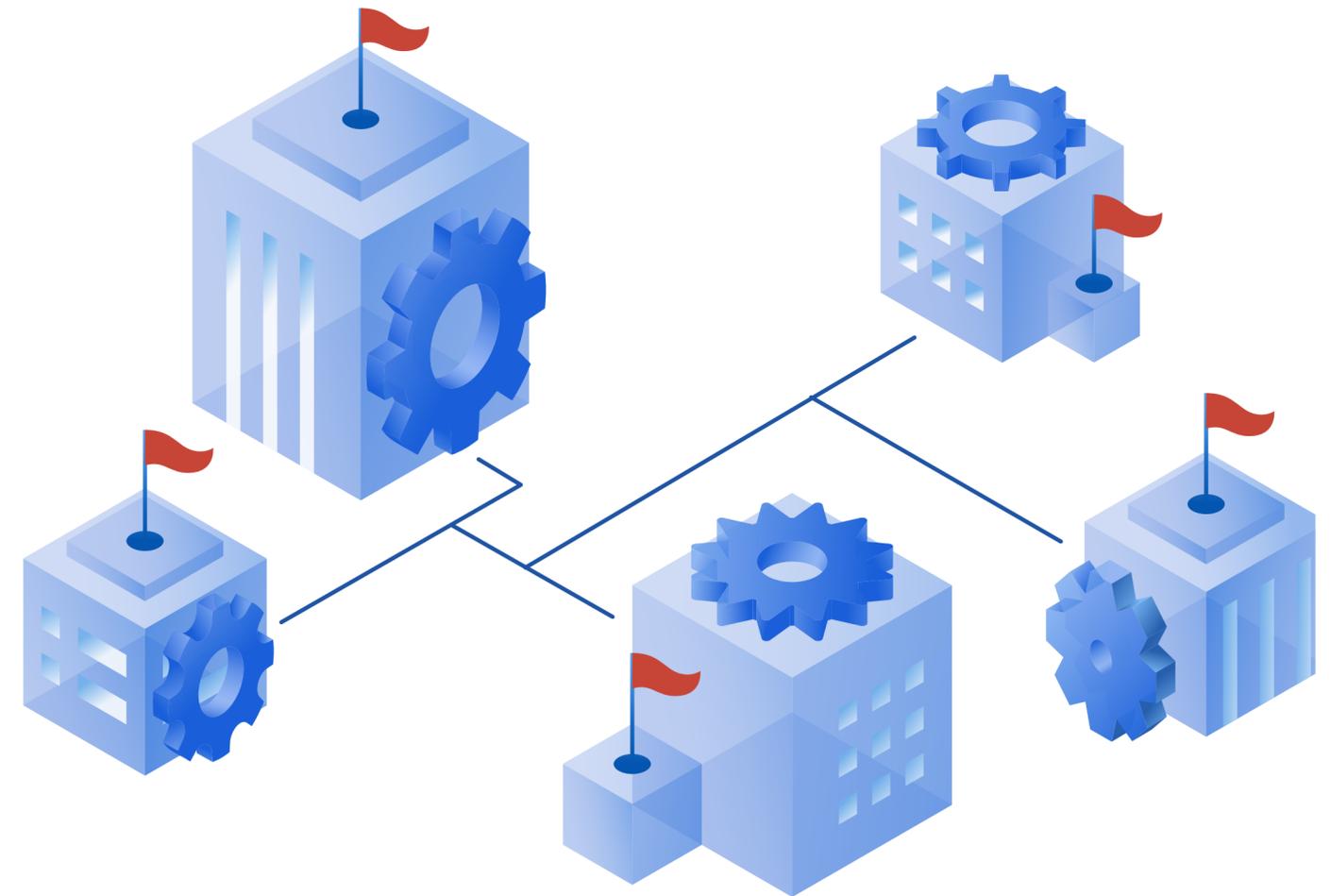


Fabricación

Toda empresa desea tener gastos previsibles que le permitan mantener sus márgenes y su rentabilidad, pero el caso de los fabricantes es particularmente delicado.

Por esto, la copia como servicio es especialmente atractiva para ellos. No solo les proporciona la seguridad de los datos necesaria para recuperarse de un problema de funcionamiento de un sistema o un ciberataque, además, el modelo por suscripción representa un gasto previsible en el presupuesto.

Si consigue crear una oferta de copia de seguridad como servicio, creará una base de clientes a los que después les puede ofrecer recuperación como servicio. En fabricación la copia de seguridad como servicio (DRaaS) es especialmente importante, ya que las conmutaciones por error casi instantáneas ayudan a mantener en funcionamiento las líneas de producción, evitando los altos costes del tiempo de inactividad.



Servicios financieros

Los bancos, agentes de bolsa, empresas de seguros y asesores financieros tienen información confidencial de los clientes, registros de transacciones y activos digitales que deben almacenarse y protegerse.

Construir y mantener una infraestructura de TI interna para conservar todos esos datos en la propia empresa es extremadamente caro y con frecuencia menos seguro que utilizar un proveedor de servicios de copia de seguridad online.

No olvidemos que las instituciones financieras están sometidas a algunos de los requisitos y normativas más exigentes en cuanto a tratamiento, control y almacenamiento de los datos. Por este motivo, necesitan un proveedor que ofrezca un servicio de copia de seguridad en la nube diseñado para garantizar la seguridad y la privacidad de los datos.



Atención sanitaria

El sector sanitario es complejo y está sometido en general a normativas muy estrictas.

Esto es especialmente notorio en lo relativo a la protección de los datos de los pacientes, debido a las normativas de protección de datos sanitarios, como la ley Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA).

Esto crea una fantástica oportunidad para los VAR que ofrecen copia de seguridad como servicio. Eso sí, deben vender siempre servicios conformes con la ley HIPAA para facilitar a sus clientes el cumplimiento de las estrictas normas de seguridad y privacidad de los datos.

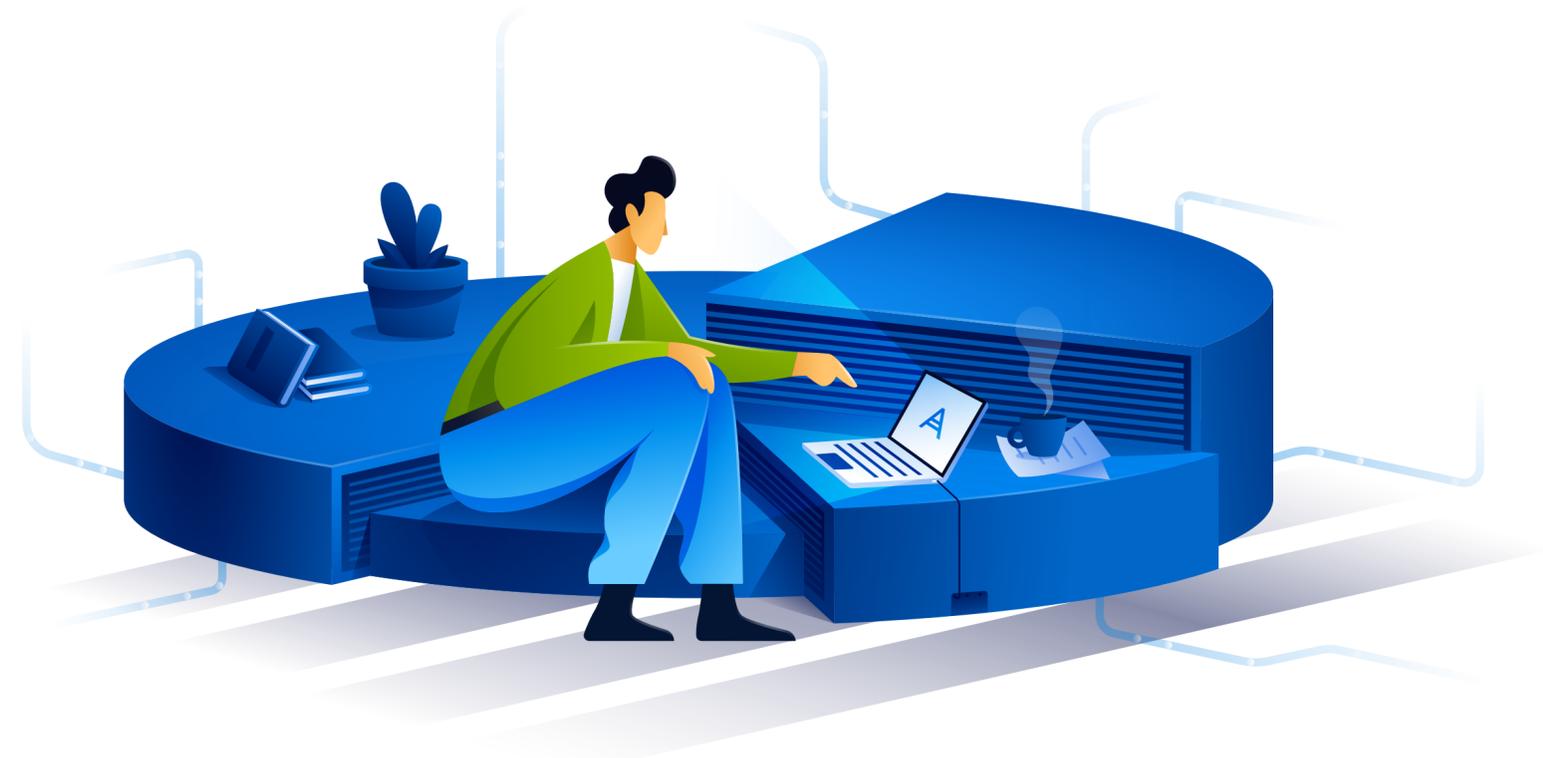


Sector legal

Durante un procedimiento judicial se recopilan y comparten un enorme número de registros confidenciales, y toda esa información debe conservarse; desde los detalles de los clientes y el historial de un caso, hasta las investigaciones y las notas de las declaraciones.

Y, como en la mayoría de los sectores, todos esos archivos están cada vez más digitalizados, lo que dificulta el almacenamiento de datos tradicional en las oficinas de los despachos.

Dada la naturaleza de la información que gestionan y almacenan, algunos bufetes son reacios a cambiar a la nube. Si les presenta un servicio de copia de seguridad online especialmente diseñado para garantizar la seguridad y privacidad de los datos, así como su protección, podrá diferenciar su oferta y cerrar más ventas.



¿Cuál es la mejor estrategia para revender BaaS?

Es fundamental entender las necesidades de sus clientes

Hay tres formas fáciles de conseguir este conocimiento, para poder vender mejor.

Pregúnteles qué les preocupa

Como la mayoría de los VAR, realizará una visita al cliente, o hará una llamada o bien una presentación de ventas. Estas son oportunidades para extraer su conclusión sobre las dificultades a las que se enfrentan, lo que le permitirá mostrarles cómo la copia de seguridad soluciona esas necesidades.

Utilice las herramientas que posee

Identifique los problemas que puede resolver, por ejemplo, en comentarios en su página de comercio electrónico, en preguntas en su cuenta de redes sociales y en interacciones grabadas por su equipo en su software CRM.

Saber quién le necesita y por qué

Ofrecer una solución que se ajuste a las necesidades particulares del Director de producción, Jefe de ventas o Responsable de la oficina es con frecuencia la forma más eficaz de vender una copia de seguridad online.

Mantener la confianza es clave para conseguir la reventa de copia de seguridad como servicio

Cuando se plantee si a su negocio de VAR le conviene la reventa de copia de seguridad como servicio, la primera pregunta que debe hacerse es si tiene clientes habituales que confíen en usted para dar respuesta a sus necesidades de tecnología, y es de suponer que la respuesta sea "sí".

Ya actúa como su asesor de TI de confianza y mantener esa confianza es vital para que siga funcionando a largo plazo.

El servicio de copia de seguridad que recomiende y venda hará honor a su empresa. Deseará ofrecer a sus clientes la mejor solución de seguridad en la nube disponible, una que haya sido diseñada para garantizar la salvaguarda, accesibilidad, privacidad, autenticidad y seguridad de los datos, porque eso le permitirá conservar su confianza y proteger su reputación.



Acronis

Con Acronis Cyber

Backup Cloud la reventa

es fácil

Venta de soluciones de copia de seguridad con Acronis

Al vender soluciones de copia de seguridad con Acronis, tiene distintas opciones.

- Puede vender licencias de software de [Acronis Cyber Backup](#).
- También puede vender licencias de soluciones basadas en la nube ([Acronis Cyber Backup como servicio](#)).
- Si pretende convertirse en un verdadero proveedor de servicios, [Acronis Cyber Backup Cloud](#) incluye todas las opciones y funciones relacionadas con proveedores de servicios.

Veamos las distintas soluciones según la perspectiva de venta, en la página siguiente.

Copia de seguridad como servicio <i>(SaaS)</i>		Copia de seguridad local <i>(software)</i>
ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP COMO SERVICIO	ACRONIS CYBER BACKUP
La solución número 1 de copia de seguridad como servicio en la nube, especial para proveedores de servicios	Copia de seguridad como servicio sin esfuerzo para pymes que eliminan la complejidad de la copia de seguridad local	La copia de seguridad local más fiable y fácil de utilizar para empresas de todos los tamaños

Comparativa de opciones

	ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP COMO SERVICIO	ACRONIS CYBER BACKUP
Categoría	Copia de seguridad como servicio (SaaS)	Copia de seguridad como servicio (SaaS)	Copia de seguridad local (software)
Ubicación del servidor de copia de seguridad	Acronis Cloud	Acronis Cloud	Instalaciones del cliente
Licencias	Pago por uso con cuotas mensuales	Suscripción (1, 2, 3 años)	Suscripción (1, 2, 3 años) o perpetua
Modelo de precios	Por GB y por dispositivo	Por dispositivo	Por dispositivo
Marca blanca	✓	✗	✗
Multiinquilino para admitir varios clientes	✓	✗	✗
Portal de administración multiciente	✓	✗	✗
Integración con sistemas PSA y RMM, y sistemas personalizados	✓	✗	✗
Opción de almacenamiento en la nube alojada por el partner	✓	✗	✓
	RECOMENDADO		

¿Por qué vender Acronis Cyber Backup Cloud?

Una plataforma creada específicamente para proveedores de la nube

Para vender servicios en la nube se necesitan los servicios y la plataforma para su prestación. Acronis Cyber Backup Cloud forma parte de [Acronis Cyber Cloud](#), una plataforma para la administración de servicios, incorporación, integración y personalización, que le ayuda a prestar servicios en la nube de forma eficaz, sencilla y segura, y que se ofrece online con poco o ningún coste inicial.



La plataforma incluye un amplio grupo de funciones que no encontrará en las soluciones para cliente final de Acronis, como:

- Multiinquilino para admitir varios clientes
- Portal de administración multcliente y multiservicio
- Modelos de precios por GB y por dispositivo
- Posibilidad de utilizar marcas blancas para el servicio
- Posibilidad de crear varias ofertas y agrupar los servicios
- Cuotas de uso de servicios y generación de informes
- Integración con herramientas RMM y PSA
- API para la integración de clientes
- Opción de almacenamiento en la nube alojada por el partner

Hoja de ruta para que los partners puedan empezar a vender Acronis Cyber Backup Cloud

Asignación de un responsable de atención a partners

Primeros clientes incorporados

Más de 5 clientes

Registro para el período de prueba gratuita y demostración del producto

- Registrarse para la prueba gratuita de 30 días
- O contacto con el departamento comercial de Acronis
- Demostración del producto en directo

Disponibilidad del producto (30 días)

- Prueba del producto
- Precio inicial y desarrollo de paquetes
- Prueba de concepto para para clientes
- Firma del acuerdo de distribuidor

Comercialización/ incorporación (90 días)

- Estrategia de comercialización y mejores prácticas de ventas
- Campaña de marketing
- Certificación de soporte de nivel 1
- Certificación de ventas
- Página web del producto e integración de prueba del servicio
- Integración con sus sistemas

Soporte de ventas y marketing permanente

- Asistencia preventa
- Asistencia del equipo de atención a partners
- Formación continua en ventas y marketing
- Acceso a campañas de generación de demanda y material colateral de ventas
- Fondos de desarrollo de marketing (nivel Gold)

CON LA ASISTENCIA Y SUPERVISIÓN DE LOS EXPERTOS DE ACRONIS EN TODAS LAS ETAPAS

Inicio de venta inmediata, sin costes iniciales

- ✓ Sin inversiones en infraestructura (SaaS listo para utilizar)
- ✓ Período de aprendizaje para nuevos partners
- ✓ Prueba gratuita de 30 días
- ✓ Formación gratuita en ventas y marketing
- ✓ Modelo de licencia con pago por uso 100 %

**Pruebe Acronis Cyber Backup Cloud
usted mismo gratis durante 30 días**

PRUEBA GRATUITA

Otros recursos de utilidad:

[Libro electrónico: 5 medios exclusivos que ofrece Acronis para que su negocio de protección de datos despegue](#)

[Vídeos de formación de Acronis Cyber Cloud](#)

[The Ultimate MSP Marketing Guide](#)



Acronis

Para obtener más información, visite www.acronis.com.

Copyright © 2002–2019 Acronis International GmbH. Reservados todos los derechos. Acronis y el logotipo de Acronis son marcas comerciales de Acronis International GmbH en Estados Unidos y en otros países. Todas las demás marcas comerciales o registradas son propiedad de sus respectivos propietarios. Nos reservamos el derecho a que haya cambios técnicos y diferencias con respecto a las ilustraciones; declinamos la responsabilidad por cualquier error. 2019-10