

Acronis

Come vendere il Backup-as-a-Service

GUIDA PRATICA PER VAR E RIVENDITORI



Sommario

INTRODUZIONE

Benvenuti nella guida pratica al BaaS	3
I clienti aziendali iniziano a passare al cloud	4
Soluzioni cloud come il BaaS creano opportunità per i VAR	5
Che cosa si rischia se non si agisce	6

CONVENIENTE PER TUTTI: I VANTAGGI DEL MODELLO CLOUD

Perché le aziende passano ai servizi cloud?	8
Ci sono dei vantaggi per i VAR che vendono servizi cloud?	9
Il vantaggio vero è l'utile ricorrente mensile	10
Le semplici equazioni alla base del successo dei servizi in abbonamento	11

RIVENDERE IL BACKUP-AS-A-SERVICE

Rivendere il Backup-as-a-Service sarà una strategia vincente per la vostra azienda?	13
Quali tipi di aziende cercano il Backup-as-a-Service?	14
Qual è l'approccio migliore per rivendere il BaaS?	19

CON ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD, RIVENDERE È FACILE

Vendita di soluzioni di backup con Acronis	22
Il confronto tra le opzioni	23
Perché vendere Acronis Cyber Backup Cloud	24
I passaggi per iniziare a vendere Acronis Cyber Backup Cloud	25
Iniziate a vendere subito senza costi iniziali	26

Benvenuti nella guida pratica al BaaS

Siete alla ricerca di nuovi flussi di entrate, di una maggiore fidelizzazione e di profitti più alti? Allora non dovete farvi sfuggire le opportunità offerte dal mercato dei servizi cloud.

Questa guida pratica mostra ai rivenditori a valore aggiunto (VAR) come voi in che cosa consistono queste opportunità, i vantaggi che potrete trarre dall'uso del modello cloud e quanto è semplice soddisfare le esigenze dei vostri clienti con le soluzioni Acronis in locale e in cloud.

Tratteremo i seguenti temi:

- Perché vendere il Backup-as-a-Service è una strategia commerciale intelligente per i VAR
- Quali sono i vantaggi del backup in cloud per i clienti
- Perché fornire il Backup-as-a-Service è vantaggioso per la vostra attività di VAR
- Quali sono le opzioni di vendita del backup disponibili con Acronis
- Perché Acronis Cyber Backup Cloud è il sistema migliore per fornire il Backup-as-a-Service



I clienti aziendali iniziano a passare al cloud

Ogni imprenditore sa che deve "pescare dove ci sono i pesci", perché difficilmente si potrà concludere una vendita se non si entra in contatto con i clienti. Quello che questa analogia non dice, però, è che ci vuole anche l'esca giusta – perché anche se siete circondati da un banco di pesci, non ne prenderete molti se avete infilato nell'amo una cipolla.

Quando si tratta del futuro della vendita di soluzioni aziendali, offrire prodotti cloud è essenziale perché la vostra attività di VAR continui a essere redditizia.

Da qui al 2022, le dimensioni e la crescita del mercato dei servizi cloud saranno quasi triple rispetto a quelle del mercato dei servizi IT in generale.

Gartner



Soluzioni cloud come il Backup-as-a-Service (BaaS) creano opportunità per i VAR

Fortunatamente, per i VAR da cui i clienti acquistano regolarmente soluzioni IT, l'inserimento del backup online tra i servizi offerti crea delle incredibili opportunità di aumentare il giro d'affari e di attingere a nuovi flussi di entrate.

Questo perché per tutte le aziende moderne, grandi o piccole che siano, i dati sono fondamentali nell'attività quotidiana. E poiché generano valore per le aziende, devono essere protetti dalle minacce in circolazione: questo facilita la vendita di soluzioni di Backup-as-a-Service.

Da un recente sondaggio di Spiceworks emerge che [i servizi di backup e ripristino online rappresentano la seconda quota di budget in ordine di importanza](#) per i servizi cloud nel 2020. Rivendendo il Backup-as-a-Service, avrete la certezza di pescare con l'esca giusta.

Il [93%](#) delle aziende ha subito un attacco negli ultimi tre anni

IDC

Le interruzioni operative costano alle aziende tra i [10.000](#) e i [260.000 \\$](#) l'ora

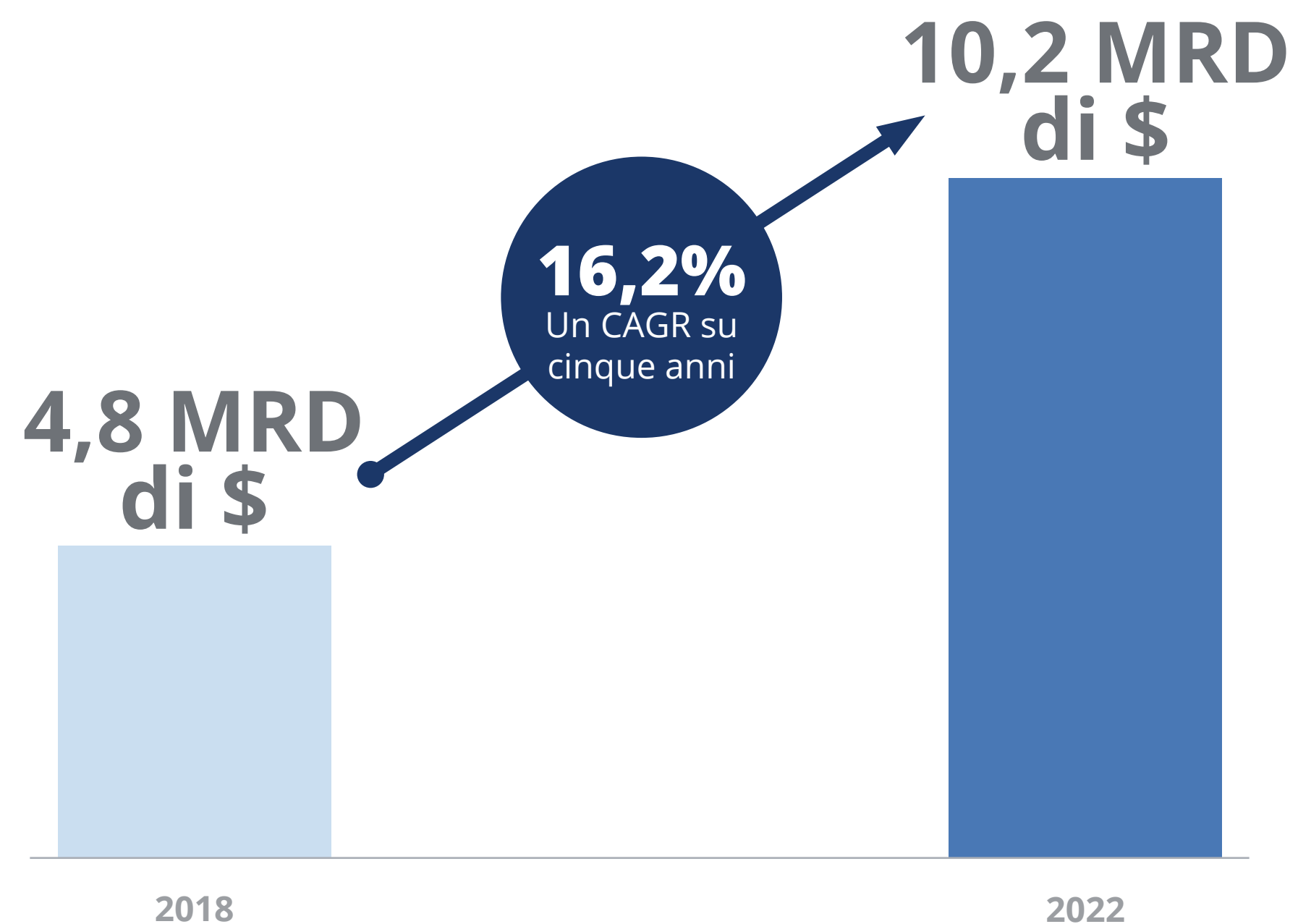
CloudRadar e Aberdeen

Entro il 2023, la spesa mondiale in servizi cloud pubblici sarà [più che raddoppiata](#)

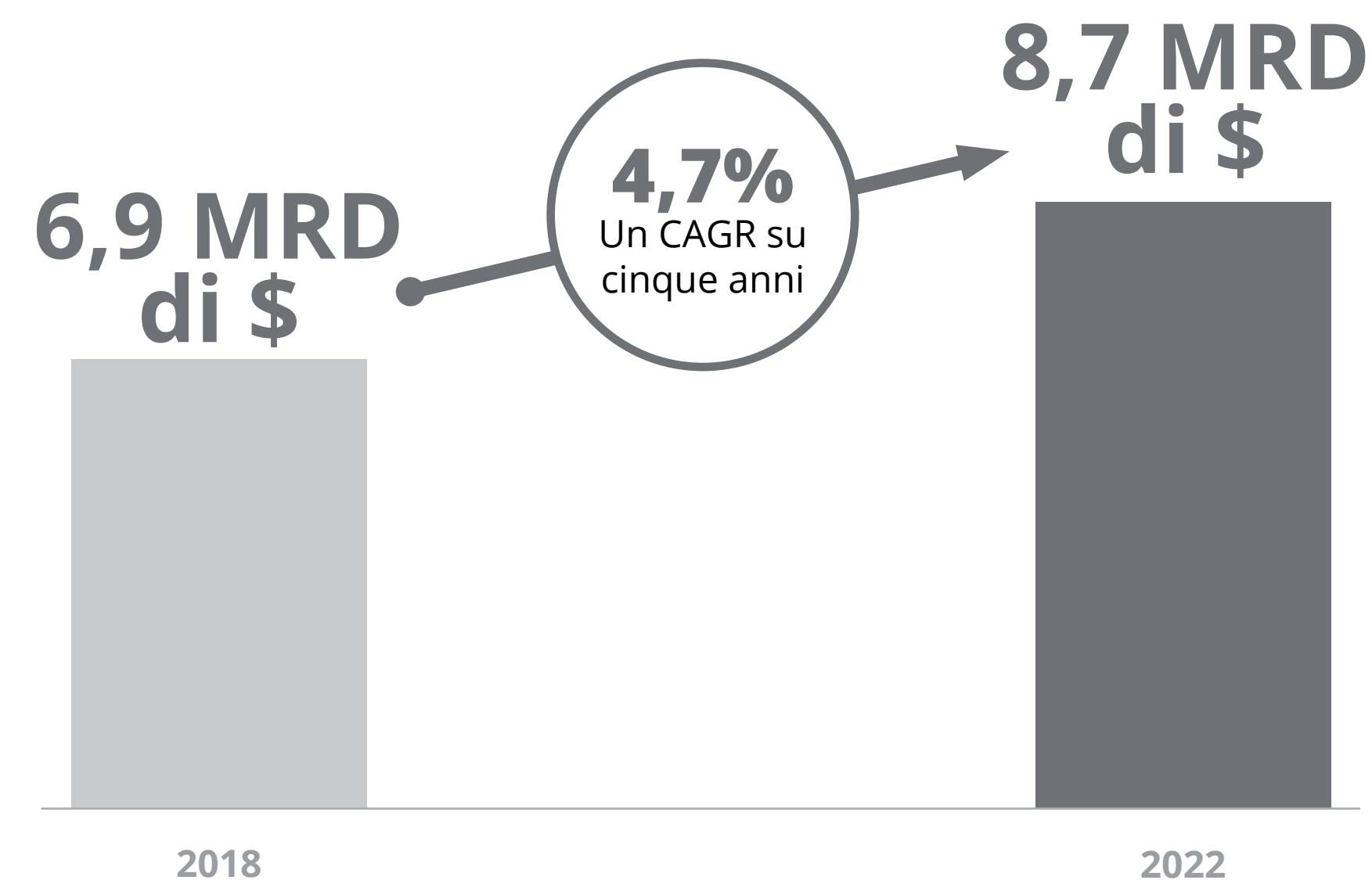
IDC

Che cosa si rischia se non si agisce

Via via che le aziende migrano a soluzioni cloud, ai VAR si presenta una scelta: integrare servizi gestiti in cloud come il backup nel loro catalogo, oppure restare a guardare mentre i clienti si rivolgono ad altri fornitori per trovare le soluzioni adatte.



Dimensioni previste per il mercato
Data Protection-as-a-Service¹



Dimensioni previste per il mercato
del software di ripristino e protezione dati²

¹ International Data Corp (IDC). 2018. Worldwide Data Protection as a Service Forecast, 2018-2022: Initial Market Sizing.

² International Data Corp (IDC). 2018. Worldwide Data Protection and Recovery Software Forecast, 2018-2022

CAPITOLO 1

Conveniente per tutti: i vantaggi del modello cloud

Perché le aziende passano ai servizi cloud?

Le aziende ottengono diversi vantaggi con le soluzioni cloud

Costi operativi anziché investimenti di capitale

I servizi di backup in cloud si possono fatturare come spese operative, che sono interamente deducibili dai ricavi lordi e non comportano né un impegno a lungo termine, né costi futuri per mantenere aggiornati gli investimenti effettuati.

Manutenzione e aggiornamento

Imprenditori e professionisti IT non devono preoccuparsi della manutenzione e dell'aggiornamento dell'hardware o del software che usano, poiché a questo pensano i fornitori di cloud.

Risparmi sulle apparecchiature

Con i servizi cloud, le aziende non hanno più bisogno di investire in hardware, in strutture, in servizi o nella costruzione di un grande data center per espandersi, e possono così impiegare altrove risorse preziose.

Scalabilità

L'infrastruttura cloud consente al reparto IT di espandere o ridurre agevolmente le risorse a seconda delle necessità, senza doversi occupare della manutenzione di apparecchiature hardware costose che altrimenti resterebbero inutilizzate.

Sicurezza dei dati

I provider cloud come Acronis adottano sistemi di protezione avanzati come autenticazione, controllo degli accessi e crittografia per le loro piattaforme e per i dati che elaborano.

Time-to-value più breve

Le soluzioni cloud eliminano le procedure di test e di installazione complicate e costose necessarie per mettere online le applicazioni in locale.

Ci sono dei vantaggi per i VAR che vendono servizi cloud?

I VAR adottano il modello dei servizi gestiti per tanti motivi

Stabilità dell'azienda

Contare sulla realizzazione di vendite importanti e immediatamente redditizie per mantenere costante il flusso di cassa ogni mese non è solo stressante, è rischioso. Con un utile ricorrente su base mensile potete contare su una fonte di reddito più affidabile e prevedibile, pianificare meglio l'attività e aumentare il valore della vostra azienda.

Maggiore redditività

Secondo [un'indagine](#) svolta fra MSP, VAR e partner, in media i margini di profitto lordi per i servizi gestiti superano di tre volte quelli realizzati con la rivendita di prodotti hardware e software on-premise.

Livelli più alti di client retention

Le aziende in genere si rivolgono ai VAR per progetti singoli. Si tratta letteralmente di contratti una tantum. La vendita di

servizi cloud prevede accordi o contratti annuali ripartiti su vari anni, e genera i clienti e i ricavi "fissi" tanto invidiati dai VAR, che operano invece secondo il classico modello dell'intervento in caso di guasto.

Crescita più rapida

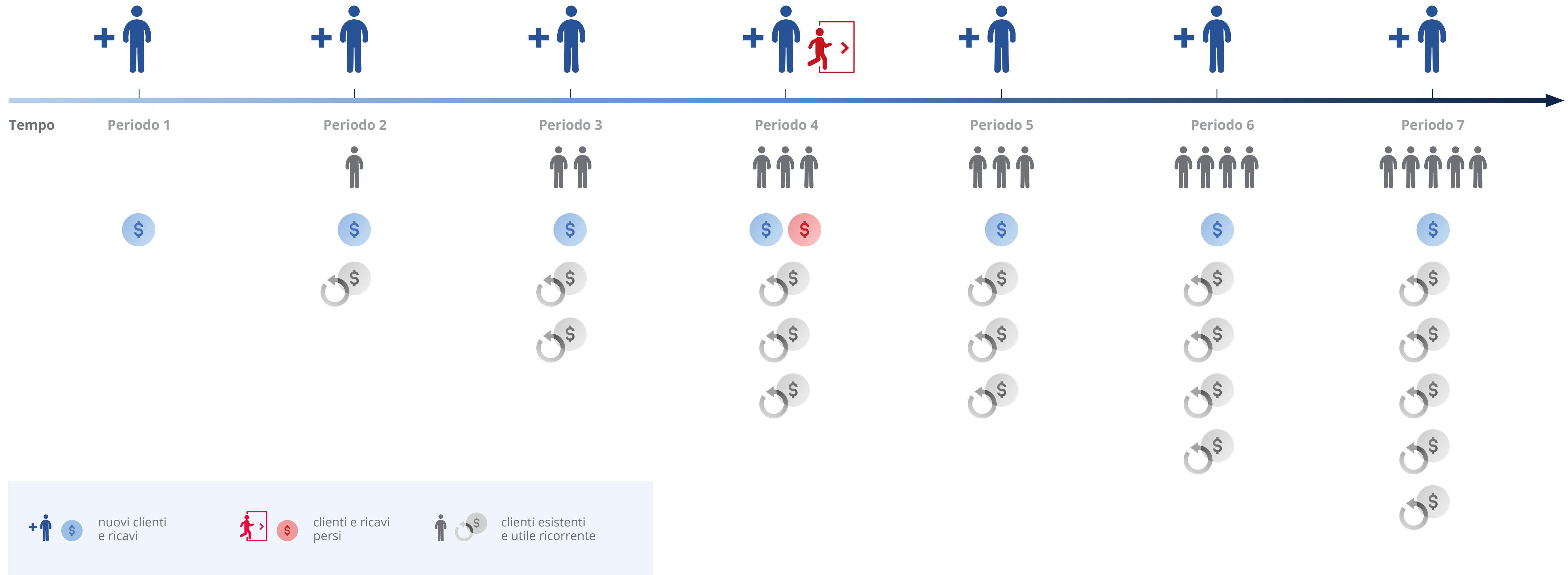
La crescita è più redditizia per chi offre servizi cloud (il cui reddito netto aumenta con la crescita) che per i rivenditori (la cui percentuale netta viene erosa da costi di esercizio più alti).

Finanziamenti più agevoli

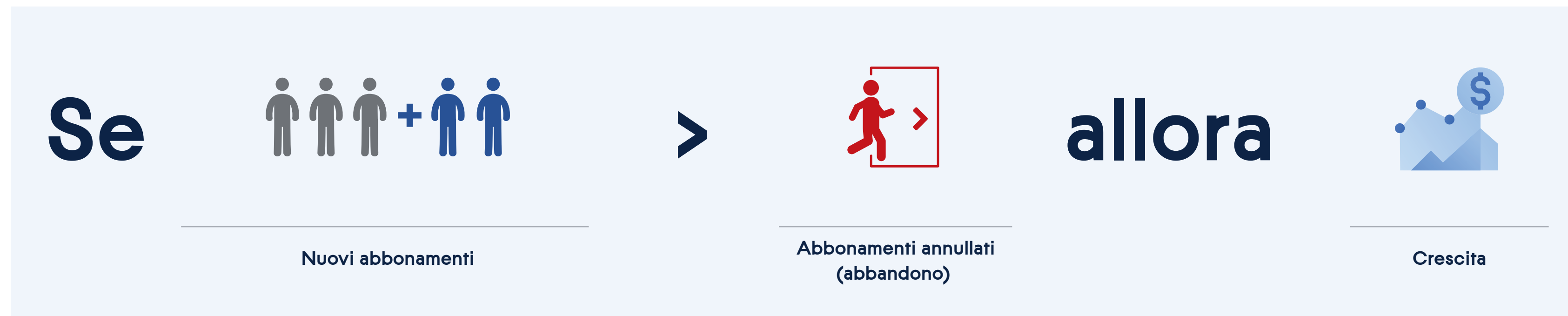
Le banche adorano gli utili ricorrenti, e quindi le aziende in grado di dimostrare utili ricorrenti riescono a ottenere più facilmente una copertura finanziaria. Quindi, benché abbiano meno bisogno di finanziamenti esterni (che erodono gli utili), gli MSP riescono a ottenerli, in caso di necessità.

Il vantaggio vero è l'utile ricorrente mensile

Gran parte degli utili provengono dai clienti esistenti, non da quelli nuovi



Le semplici equazioni alla base del successo dei servizi in abbonamento



CAPITOLO 2

Rivendere il Backup-as- a-Service



Rivendere il Backup-as-a-Service sarà una strategia vincente per la vostra azienda?

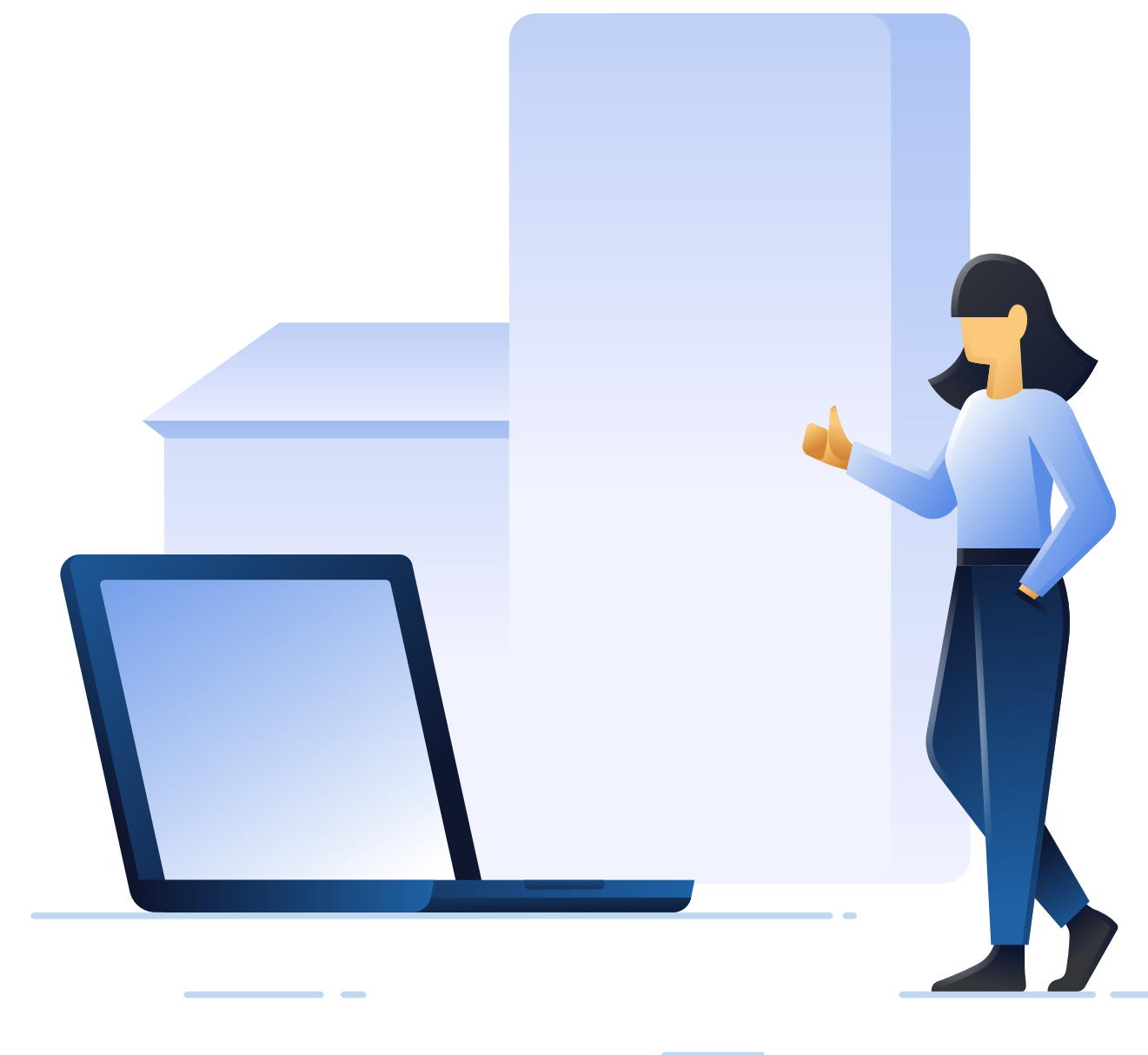
Alcune domande possono aiutarvi a capire se le soluzioni cloud fanno per voi

- Avete clienti abituali che si affidano a voi per trovare le soluzioni giuste per le loro esigenze?
- Desiderate sviluppare un flusso di utili ricorrenti dai clienti nuovi ed esistenti?
- Vi sembra sensato offrire servizi gestiti in cloud, visti i vantaggi che comportano?
- Ritenete che voi e i vostri collaboratori sareste convincenti come venditori di soluzioni di Backup-as-a-Service?
- La vostra azienda offre già soluzioni di storage e monitoraggio?

Se avete risposto "sì" alla maggior parte delle domande, valutate concretamente l'ipotesi di rivendere il Backup-as-a-Service.

Ricordate:

I vostri clienti aziendali probabilmente usano già il cloud per soluzioni di storage, di gestione dei carichi di lavoro e della produttività. Poiché l'esigenza di proteggere i dati è comune a tutti i clienti, per i VAR il Backup-as-a-Service è un'offerta essenziale e semplice da integrare nel catalogo.



Quali tipi di aziende cercano il Backup-as-a-Service?

I dati sono fondamentali e proteggerli è una necessità per tutte le aziende - e per alcune in particolare

Per la loro natura, alcuni settori hanno esigenze particolari in fatto di protezione dei dati, mentre altri richiedono alle aziende il rispetto di determinati standard normativi per la protezione, la conservazione e l'accessibilità dei dati.

Che a stabilire le norme e i regolamenti sia l'azienda, il settore o un ente governativo, se vi mostrerete in grado di capire e soddisfare queste esigenze specifiche sarete più competitivi in questi settori.

Vediamo tre esempi di settori con esigenze particolari, che potete soddisfare meglio rivendendo soluzioni di Backup-as-a-Service.

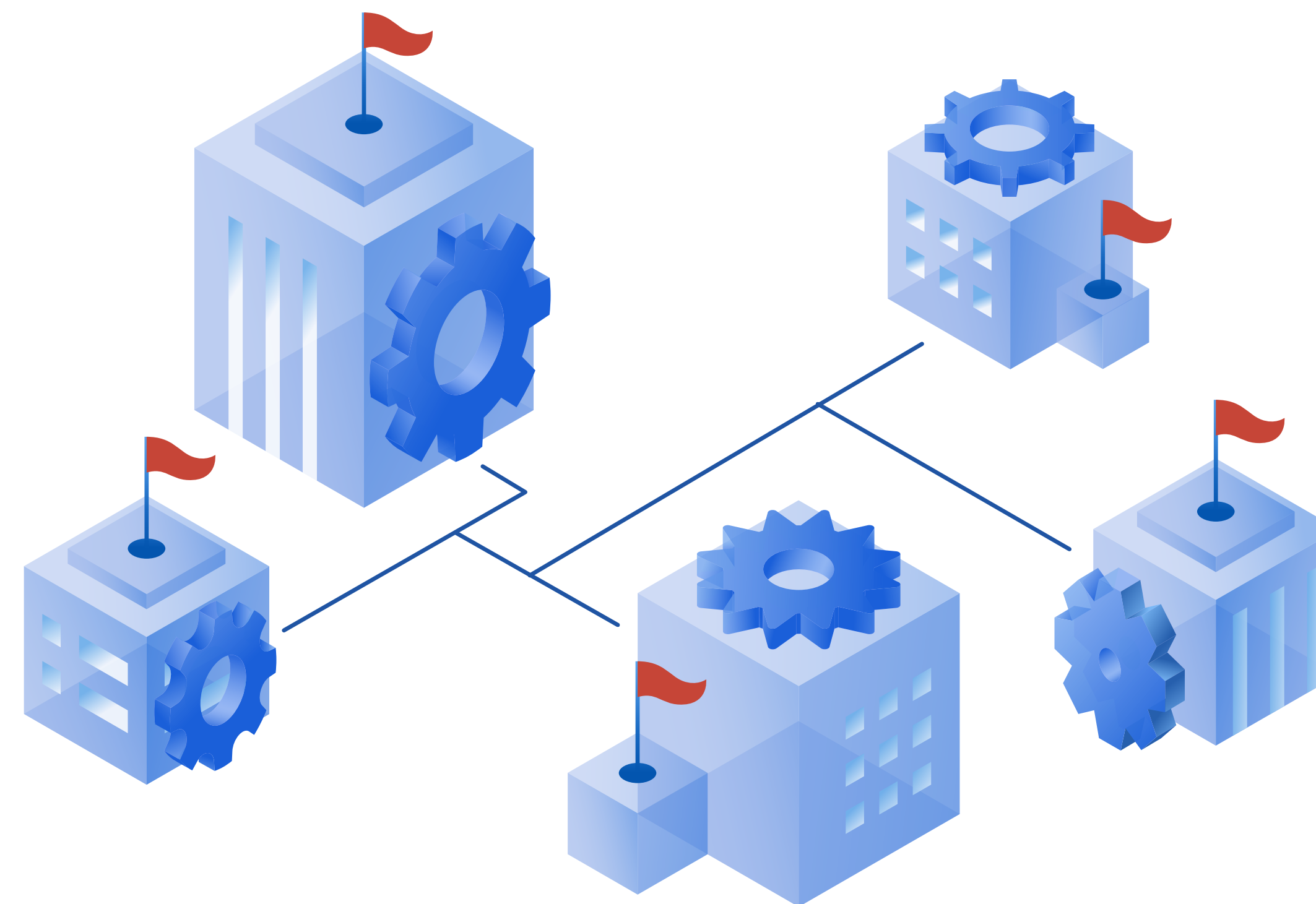


Produzione industriale

Tutte le aziende cercano di avere spese prevedibili per conservare i margini di profitto e la redditività, ma quelle manifatturiere sono particolarmente sensibili.

Il Backup-as-a-Service è quindi un'opzione particolarmente interessante per questo tipo di clienti. Infatti, non solo garantisce la sicurezza dei dati necessaria per ripristinare l'operatività dopo un malfunzionamento dei sistemi o un attacco informatico, ma il modello di licenza in abbonamento rappresenta anche una spesa prevedibile per cui destinare fondi in bilancio.

Se riuscite a confezionare un'offerta di Backup-as-a-Service efficace potrete anche crearvi una base di clienti a cui vendere in seguito soluzioni di Disaster Recovery-as-a-Service. Nella produzione industriale, il DRaaS è particolarmente importante perché i sistemi di failover praticamente istantanei consentono di mantenere operative le linee di produzione, evitando interruzioni costose.



Servizi finanziari

Banche, intermediari, compagnie d'assicurazione e consulenti finanziari sono tutti operatori che gestiscono dati di clienti, registrazioni di transazioni e risorse digitali sensibili, che occorre archiviare e proteggere.

Realizzare un'infrastruttura IT interna per conservare tutti questi dati in sede e provvedere alla sua manutenzione è una soluzione molto costosa e spesso meno sicura che ricorrere a un fornitore di servizi di backup online.

Tenete presente che gli istituti finanziari devono attenersi a requisiti normativi particolarmente severi per il trattamento, il controllo e l'archiviazione dei dati. Il loro fornitore dovrà quindi offrire un servizio di backup in cloud studiato per garantire la protezione, la sicurezza e la riservatezza dei dati.



Healthcare

In generale, quello dell'Healthcare è un settore complesso e strettamente regolamentato.

Questo è vero soprattutto nel caso della tutela dei dati dei pazienti, a causa delle disposizioni della legge statunitense (Health Insurance Portability and Accountability Act o HIPAA).

Questa situazione rappresenta un'opportunità straordinaria per i VAR che offrono soluzioni di Backup-as-a-Service, a condizione che il loro servizio sia conforme alle norme HIPAA e consenta di rispettare regole rigorose di protezione, sicurezza e riservatezza dei dati.

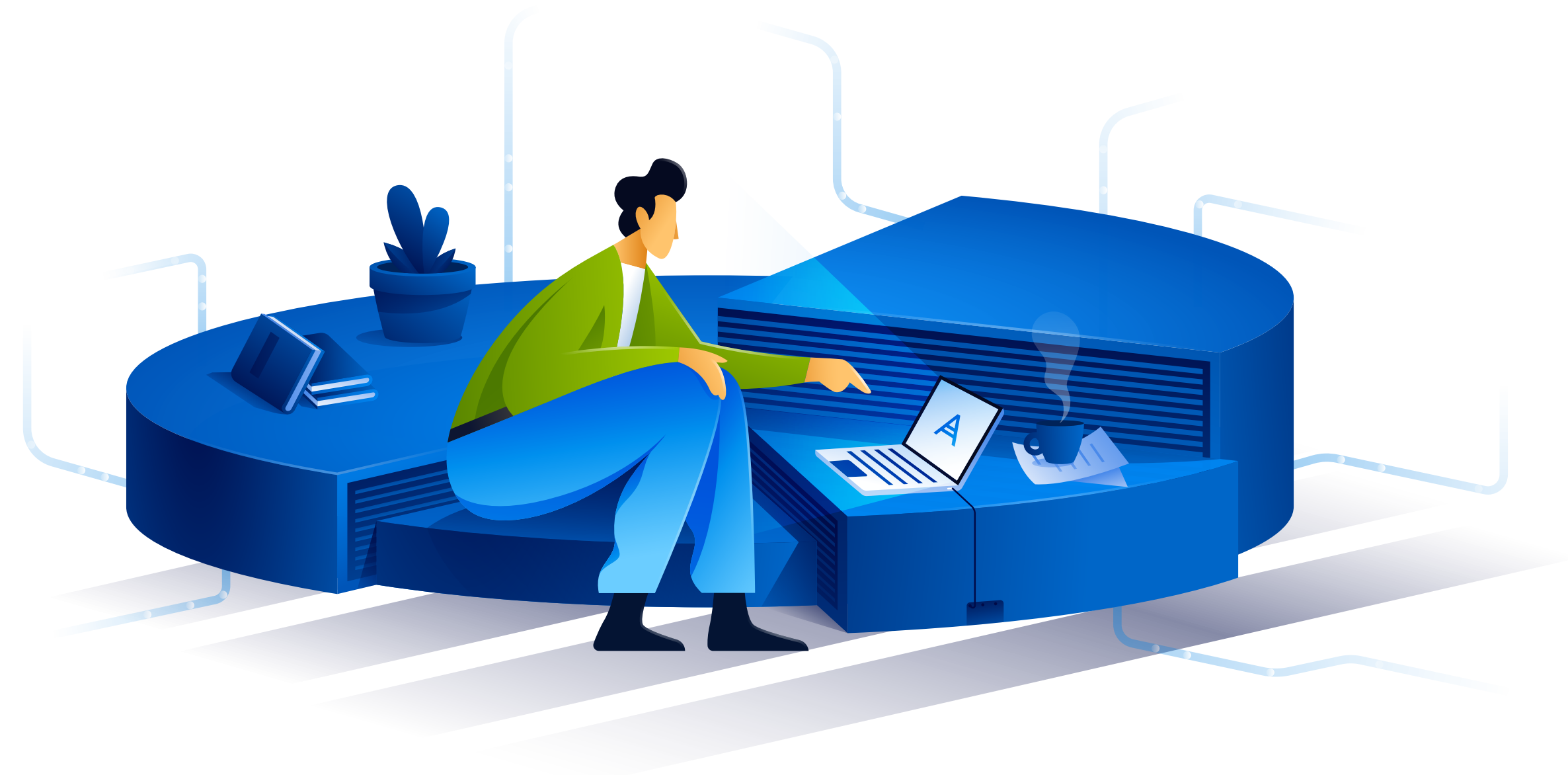


Settore giuridico

Durante un procedimento giudiziario vengono raccolti e condivisi volumi incredibili di dati sensibili, e sono tutte informazioni che devono essere conservate: dai dati dei clienti agli archivi storici, dalle ricerche ai verbali delle deposizioni.

Inoltre, come in molti altri settori, tutti questi dossier vengono sempre più spesso digitalizzati e questo mette in difficoltà i sistemi di archiviazione tradizionali degli studi legali.

Data la natura dei dati che trattano e archiviano, alcuni studi legali sono poco propensi a passare al cloud. Se fornirete loro un servizio di backup online studiato appositamente per garantire la sicurezza, la riservatezza e la protezione dei dati, potrete differenziare la vostra offerta e aumentare le vendite.



Qual è l'approccio migliore per rivendere il BaaS?

Il segreto è capire le esigenze dei clienti

Esistono tre modi semplici per farlo e per essere più incisivi nelle vendite.

Chiedere quali problemi li affliggono

Come molti VAR, vi capita regolarmente di ricevere telefonate, di recarvi da un cliente o di cercare di concludere un affare. Queste sono altrettante occasioni per ricavare indicazioni sui problemi che affliggono i clienti: indicazioni che potete usare per dimostrare come il backup risponda alle loro esigenze.

Usare gli strumenti che avete a disposizione

I commenti lasciati sul vostro sito di e-commerce, le domande poste sul vostro account di social media e le interazioni registrate dal vostro team nel software CRM sono ottimi punti di partenza per individuare i problemi che potete risolvere.

Sapere chi ha bisogno di voi e perché

Fornire una soluzione su misura per le esigenze specifiche del responsabile della produzione, delle vendite o dell'amministrazione è spesso il sistema più efficace per vendere servizi di backup online.

Mantenere il rapporto di fiducia è essenziale per rivendere con successo soluzioni di Backup-as-a-Service

Nel valutare se la rivendita del Backup-as-a-Service sia la strategia giusta per la vostra attività di VAR, la prima domanda che vi abbiamo posto era se avevate clienti abituali che si affidano a voi per ogni esigenza informatica, e presumibilmente avete risposto di sì.

Quindi svolgete già il ruolo del consulente IT fidato, e mantenere questo rapporto di fiducia è fondamentale per continuare a ottenere buoni risultati.

Il servizio di backup che consigliate e che rivendete influisce sull'immagine della vostra azienda. Dovrete quindi fornire ai clienti la migliore soluzione di backup in cloud disponibile sul mercato (una soluzione studiata per garantire la salvaguardia, l'accessibilità, la privacy, l'autenticità e la sicurezza dei dati), perché così conserverete intatte la loro fiducia e la vostra reputazione.



Acronis

Con Cyber Backup
Cloud, rivendere
è facile

Vendita di soluzioni di backup con Acronis

Quando vendete soluzioni di backup con Acronis, avete diverse possibilità.

- Potete rivendere le licenze del software [Acronis Cyber Backup](#).
- Oppure potete rivendere licenze per soluzioni cloud ([Acronis Cyber Backup as a Service](#)).
- Se puntate a diventare dei veri service provider potete scegliere [Acronis Cyber Backup Cloud](#), che è dotato di tutte le opzioni e le funzioni specifiche per i service provider.

Vediamo alla pagina seguente quali sono le differenze fra le soluzioni dal punto di vista della rivendita.

Backup-as-a-Service (SaaS)		Backup in locale (software)
ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
La soluzione n.1 di Backup-as-a-Service in cloud ibrido studiata appositamente per i service provider	Backup-as-a-Service semplicissimo per le PMI, che elimina la complessità dei backup in sede	Il backup in sede più affidabile e facile da usare per aziende di tutte le dimensioni

Il confronto tra le opzioni

	ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
Categoria	Backup-as-a-Service (SaaS)	Backup-as-a-Service (SaaS)	Backup in locale (software)
Ubicazione del server di backup	Cloud Acronis	Cloud Acronis	Sede del cliente
Licenza	A consumo con canone mensile	Abbonamento (1, 2 o 3 anni)	Abbonamento (1, 2 o 3 anni) o perpetuo
Schema di pagamento	A GB e a dispositivo	A dispositivo	A dispositivo
Assenza totale di marchio	✓	✗	✗
Multi-tenancy per supportare più clienti	✓	✗	✗
Portale di gestione multi-client	✓	✗	✗
Integrazione con sistemi RMM, PSA e personalizzati	✓	✗	✗
Opzione di storage in cloud con hosting a cura di un partner	✓	✗	✓
	CONSIGLIATO		

Perché vendere Acronis Cyber Backup Cloud

Una piattaforma studiata appositamente per i provider cloud

Per vendere servizi cloud occorrono i servizi e una piattaforma per fornirli. Acronis Cyber Backup Cloud è un prodotto della piattaforma [Acronis Cyber Cloud](#) di gestione dei servizi, onboarding, integrazione e personalizzazione che vi consente di fornire servizi cloud in modo semplice, efficiente e sicuro e di essere operativi online con un investimento anticipato minimo o nullo.



La piattaforma è dotata di un'ampia gamma di servizi non presenti nelle soluzioni Acronis destinate ai clienti finali, ad esempio:

- Multi-tenancy per supportare più clienti
- Portale di gestione multiservizi e multi-client
- Schemi di pagamento sia a GB che a dispositivo
- Possibilità di offrire il servizio personalizzandolo con il proprio marchio
- Possibilità di creare varie offerte e pacchetti di servizi
- Quote e report di utilizzo dei servizi
- Integrazione con strumenti PSA e RMM
- API per l'integrazione dei clienti
- Opzione di storage in cloud con hosting a cura di un partner

I passaggi per iniziare a vendere Acronis Cyber Backup Cloud

Assegnazione di un responsabile dedicato per l'assistenza ai partner

Onboarding dei primi clienti

+ di 5 clienti

Iscrizione per una prova gratuita e dimostrazione del prodotto

- Iscrizione per una prova gratuita di 30 giorni
- Oppure contatto con il reparto vendite Acronis
- Dimostrazione dal vivo del prodotto

Preparazione all'uso del prodotto (30 giorni)

- Test del prodotto
- Prima definizione del prezzo e sviluppo del pacchetto
- Proof of concept per i clienti
- Firma del contratto con il distributore

Onboarding di 90 giorni per l'accesso al mercato

- Strategia di accesso al mercato e best practice di vendita
- Campagna di marketing
- Certificazione per il supporto di primo livello
- Certificazione per le vendite
- Pagina web del prodotto e integrazione di prova del servizio
- Integrazione con i vostri sistemi

Assistenza costante alle vendite e al marketing

- Assistenza pre-vendita
- Assistenza del Partner Care Team
- Formazione tecnica e alle vendite continua
- Campagne per la generazione della domanda e materiali di supporto alle vendite
- Fondi per lo sviluppo del marketing (livello Gold)

TUTTE LE FASI VENGONO CURATE E SEGUITE DAGLI ESPERTI ACRONIS

Iniziate a vendere subito senza costi iniziali

- ✓ Nessun investimento in infrastrutture (SaaS chiavi in mano)
- ✓ Periodo di avviamento per i nuovi partner
- ✓ Periodo di prova gratuito di 30 giorni
- ✓ Formazione tecnica e alle vendite gratuita
- ✓ Modello di licenza completamente a consumo

Provate direttamente [Acronis Cyber Backup Cloud](#) gratis per 30 giorni

PROVA GRATUITA

Altre risorse utili:

[Ebook: Cinque modi esclusivi di Acronis per far decollare il vostro business di protezione dei dati](#)

[Video informativi su Acronis Cyber Cloud](#)

[La guida al marketing definitiva per gli MSP](#)



Acronis

Per maggiori informazioni, visitate il sito www.acronis.com

Copyright © 2002-2019 Acronis International GmbH. Tutti i diritti riservati. Acronis e il logo Acronis sono marchi registrati di Acronis International GmbH negli Stati Uniti e/o in altri paesi. Tutti gli altri marchi o marchi registrati sono proprietà dei rispettivi titolari. Soggetto a modifiche tecniche. Le immagini potrebbero non corrispondere al prodotto reale. Si declina qualsiasi responsabilità per possibili errori. 2019-10