

Acronis

バックアップ・アズ・ア・ サービスの販売方法

VARおよびリセラー向けの基本ガイド



目次

はじめに

BaaS基本ガイドによるこそ	3
法人顧客はクラウドを活用	4
BaaSのようなクラウドソリューションはVARにとってチャンスとなる	5
行動しないことのリスク	6

WIN-WIN: クラウドモデルの利点

ビジネスがクラウドベースのサービスに変更している理由とは?	8
クラウドサービスを販売するVARのメリットとは?	9
毎月の継続更新収益 (MRR) の真のメリット	10
サブスクリプションビジネスの成功の背後にあるシンプルな計算式	11

バックアップ・アズ・ア・サービスの再販

バックアップ・アズ・ア・サービスを再販することが御社のビジネスに適合するか?	13
バックアップ・アズ・ア・サービスを必要とするビジネスの種類とは?	14
BaaSのリセールへのベストアプローチとは?	19

ACRONIS CYBER BACKUP CLOUDはリセールを簡単に

アクロニスとバックアップソリューションを販売	22
オプションの比較	23
Acronis Backup Cloudを販売する理由	24
Acronis Cyber Backup Cloudの販売を開始するための パートナーロードマップ	25
初期投資ゼロですぐに開始	26

BaaS基本ガイドへようこそ

新しい収益源を見つけ、より多くの顧客を獲得し、利益を増すために、クラウドサービス市場へ参入することを検討しませんか。

このガイドは、御社のような付加価値リセラー (VAR) に、クラウドモデルを使うことで得られるメリット、そして、アクロニスのオンプレミスとクラウドベースのソリューションでいかに簡単に御社の顧客のニーズに応えることができるかをご紹介します。

要点:

- バックアップ・アズ・ア・サービスとしてバックアップを販売することがVARにとってスマートな事業上の判断である理由
- どのクラウドベースのバックアップを顧客に提供するか
- バックアップ・アズ・ア・サービスを提供することがVARビジネスをどう改善するか
- アクロニスでのバックアップ販売オプション
- Acronis Cyber Backup Cloudがバックアップ・アズ・ア・サービスを提供する最善の方法である理由



法人顧客はクラウドを活用

ビジネスソリューションの販売の将来に関しては、クラウドベースの製品を提供することが、VARビジネスの健全性を確保するために必要です。

2022年まで、クラウドサービス業界の市場規模と成長は、ITサービス全体のほぼ3倍 になります。

Gartner



バックアップ・アズ・ア・サービス (BaaS) のようなクラウドサービスはVARのチャンスを創造する

VARの顧客がITソリューションを利用するためにVARを定期的にご利用している場合、提供する製品にオンラインバックアップを追加すると、新しいビジネスと新しい収益源に大きなチャンスが生まれます。

規模に関係なく、毎日のビジネス業務のほとんどは、データに依存しているためです。データはそうした企業にとって価値を生み出すため、最新の脅威から保護する必要があります。これが、バックアップ・アズ・ア・サービスを簡単に販売できる理由です。

Spiceworksが行った最新の調査によると、2020年はクラウドサービスの予算の中で、オンラインバックアップ & リカバリサービスに2番目に大きな予算が割り当てられています。バックアップ・アズ・ア・サービスを販売することで、正しい餌で魚釣りをしていることを確認できます。

93%の組織が過去3年間に攻撃を経験

IDC

ダウンタイムによって、1時間当たり\$10,000 から\$260,000のコストがかかります

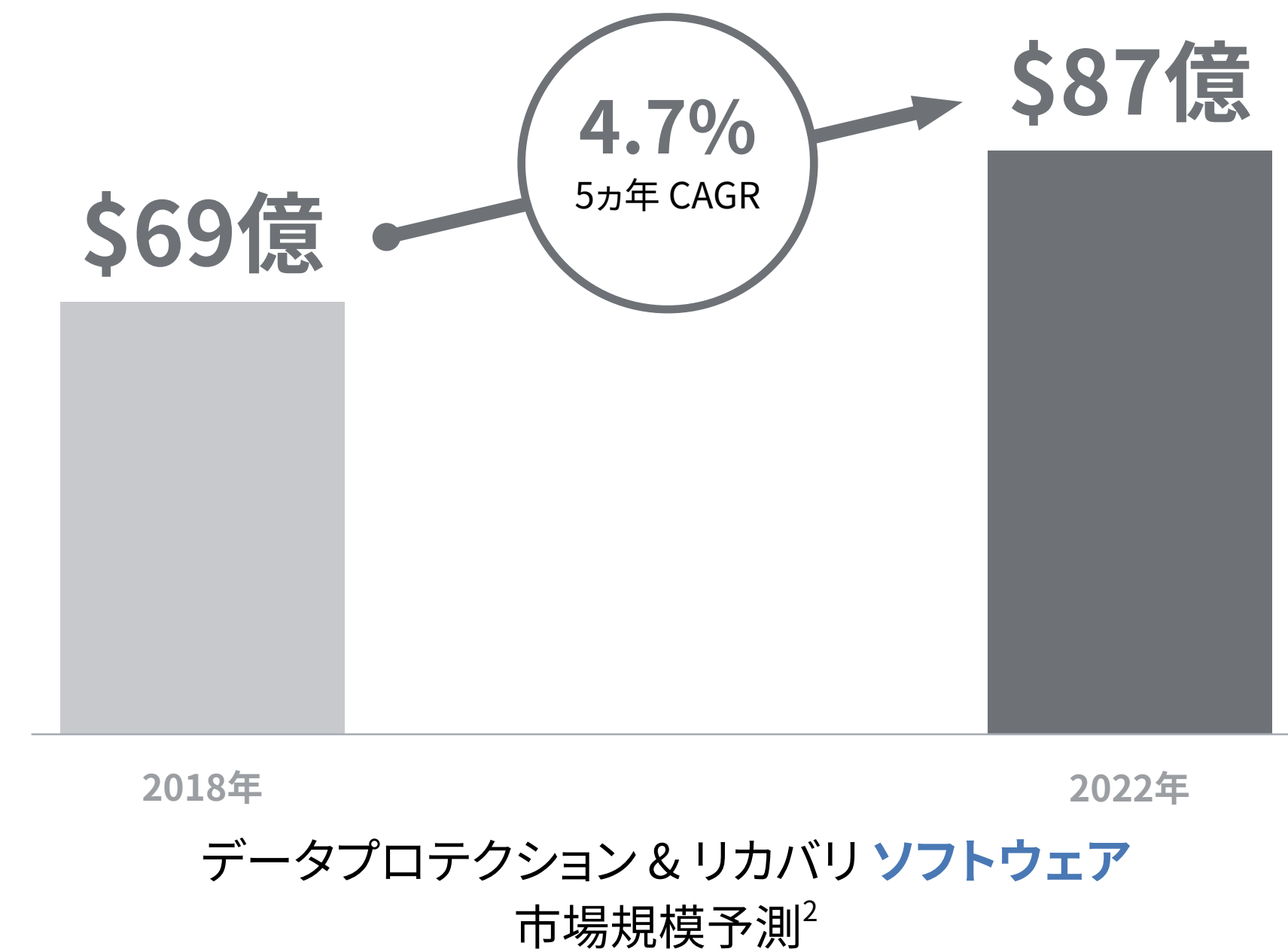
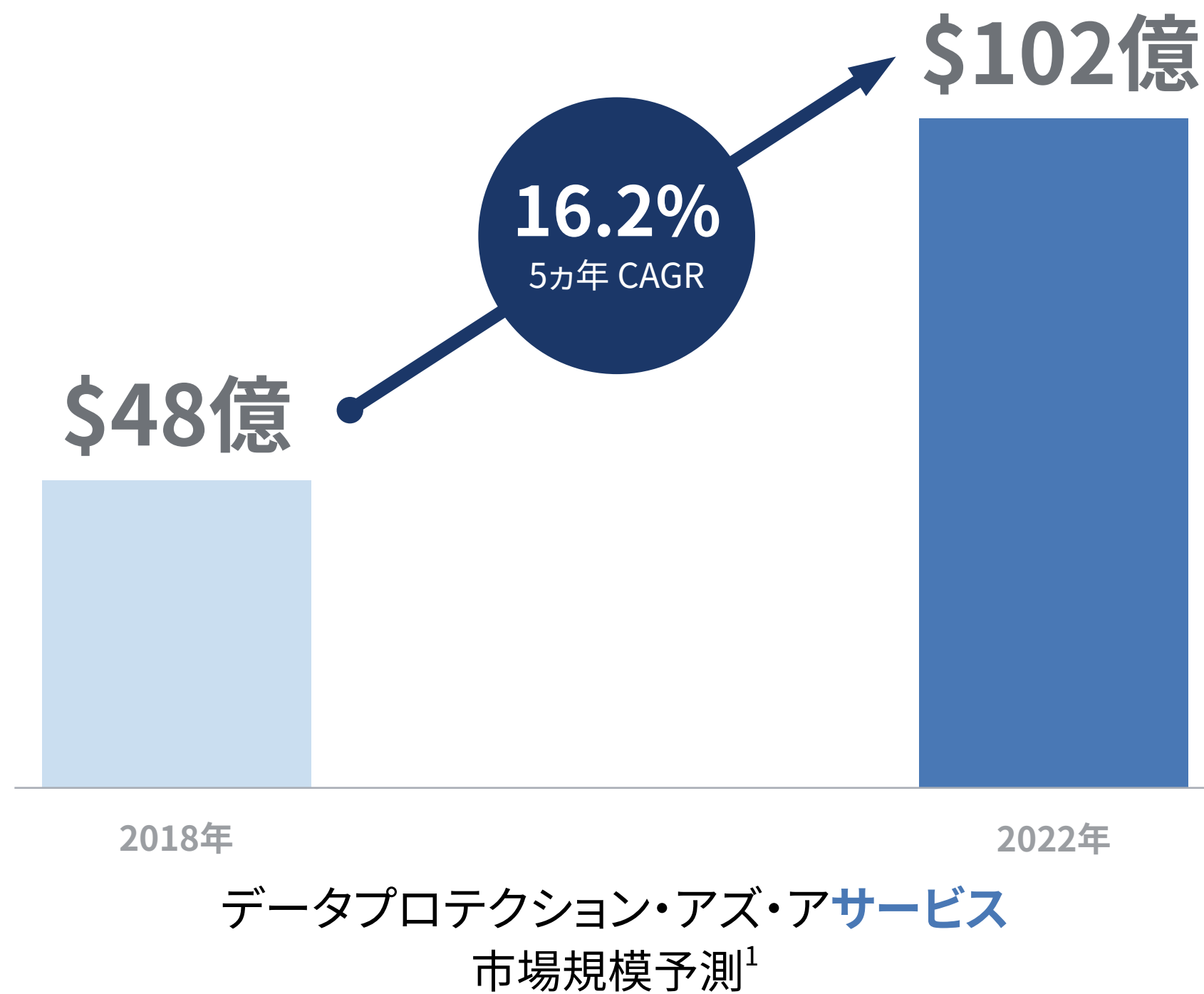
CloudRadar および Aberdeen

2023年までに、パブリッククラウドサービスへの世界的な支出は2倍以上

IDC

行動しないことのリスク

企業がクラウドベースのソリューションに移行する中、VARには選択肢があります。バックアップなどのマネージドクラウドサービスを自社の製品に追加するか、顧客が他のベンダーに移動して必要なソリューションを見つけるのを眺めるか、です。



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

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

第1章

Win-Win: クラウドモデルの 利点

ビジネスがクラウドベースのサービスにシフトしている理由は？

企業はクラウドベースソリューションで複数のメリットを獲得

OpEx vs. CapEx

クラウドバックアップサービスは、運用費として請求できます。運用費用は総収益から完全に控除でき、投資を最新の状態に保つための長期的なコミットメントや将来の費用は発生しません。

保守と更新

ビジネスオーナーとITの専門家は、使用しているハードウェアまたはソフトウェアの保守やアップグレードについて心配する必要はありません。これらは、クラウドベンダーの責任範疇になります。

機器の費用を節約

クラウドサービスなら、企業が成長するためにハードウェア、施設、ユーティリティ、または大規模なデータセンターの建設に投資する必要がなくなります。そのため、貴重なリソースを他の場所に使用できるようになります。

拡張性

クラウドインフラストラクチャにより、ITは高価なハードウェアを維持する必要がなく、必要に応じてリソースを簡単に増減できるため、不要になった高価なハードウェアを持て余すことはありません。

データセキュリティ

アクロニスのようなクラウドプロバイダーは、プラットフォームおよび認証、アクセス制御、暗号化などが処理するデータに対して高度な保護を実装しています。

価値実現までの時間を短縮

クラウドは、オンプレミスのアプリケーションをオンラインにするために必要な、高額で複雑なテスト、インストール手順を排除します。

クラウドサービスを販売するVARのメリットとは？

VARはさまざまな理由からマネージドサービスモデルを採用しています

ビジネスの安定性

毎月のキャッシュフローを維持するために大きな先行販売に依存することは、ストレスだけでなく、リスクも伴います。月々の継続更新収益 (MRR) があれば、より信頼性が高く予測可能な収益源をあてにすることができるため、より事業計画の見通しが立てやすいため、企業の安定的な成長を描いていくことができます。

収益性の向上

MSP、VAR、チャネルパートナーが回答した[調査](#)によれば、マネージドサービスの粗利益は平均して、オンプレミスのソフトウェアおよびハードウェア製品の再販の3倍でした。

高い顧客維持率

従来の売切りモデルのビジネスでは、通常1回限りのプロジェクトベースの取引が一般的です。文字通り、1度実行して完了という取引です。クラウドベースのサービスの販売には、年次契約や数年分の年間契約が継続的に発生します。

より速い成長

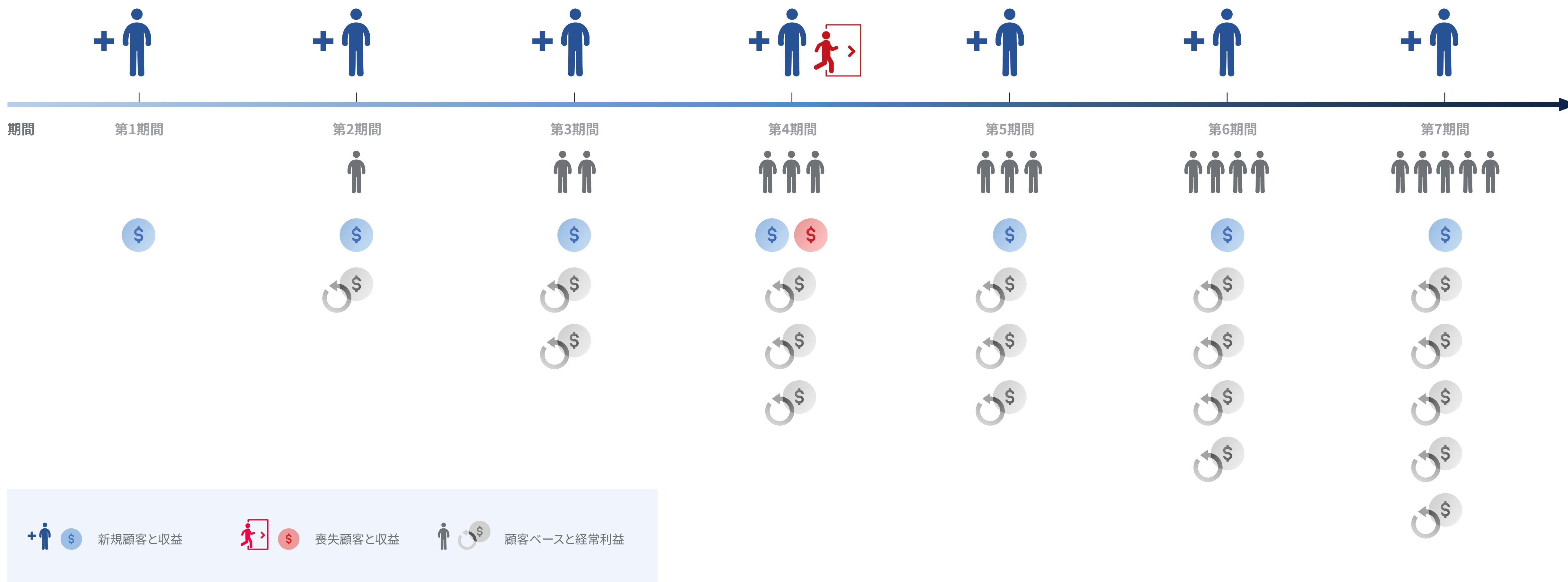
成長は、リセラー（より高い運用コストによって純利益が低下する）よりも、クラウドサービス（成長とともに純利益が増加する）を提供する人々にとって有益です。

資金調達がより簡単に

銀行は経常収益を好むため、定期的な収入を実証できる企業は、必要な財政的支援をより簡単に得ることができます。そのため、MSPは外部からの資金調達の必要性が低く、必要な場合には、借入れが可能となります。

月間経常利益 (MRR) の真のメリット

ほとんどの収益は、新規顧客からではなく、顧客ベースから得られます



サブスクリプションビジネスの成功の背後にあるシンプルな計算式



第2章

バックアップ・アズ・ ア・サービスの再販

バックアップ・アズ・ア・サービスを再販することが御社のビジネスに適合するか？

クラウドベースのソリューションが合うかを判断するための質問を以下に挙げます

- 自分のニーズに合った適切なソリューションを見つける上で、御社を信頼するお客様がいますか？
- 継続更新収益源を新規および既存の顧客から開発したいですか？
- マネージドクラウドベースサービスを販売することのメリットについてどのように思われますか？
- 御社のチームはバックアップ・アズ・ア・サービスを説得力を持って再販できると思いますか？
- 御社は既にストレージやモニタリングソリューションを販売していますか？

これらの質問のほとんどに「はい」と回答する場合には、バックアップ・アズ・ア・サービスの再販をご検討ください。

ご注意ください：

法人顧客は、ストレージ、ワークロード、生産性ソリューションに、既にクラウドを使用している可能性があります。すべての顧客がデータを保護する必要があるため、バックアップ・アズ・ア・サービスはVARにとっては、不可欠の簡単に追加できる商品です



バックアップ・アズ・ア・サービスを必要とするビジネスの種類とは？

すべての企業がデータに頼っているため、大なり小なりデータを保護する必要があります

一部の業界は独自のデータプロテクション要件を自ら定義していますが、しませんが、その他の業界では、企業が準拠しなければならないデータのプロテクション、保存、アクセシビリティに関する規制上の基準が適用されます。

これらの法律や規制が会社、業界、または政府機関のいずれによって設定されている場合でも、独自のニーズを理解し、満たす能力を示すことにより、これらの業界の顧客を獲得する上での競争力を強化できます。

固有のニーズがある3つの業界の例を見てみましょう。バックアップ・アズ・ア・サービスを再販することで、より適切に対応できます。

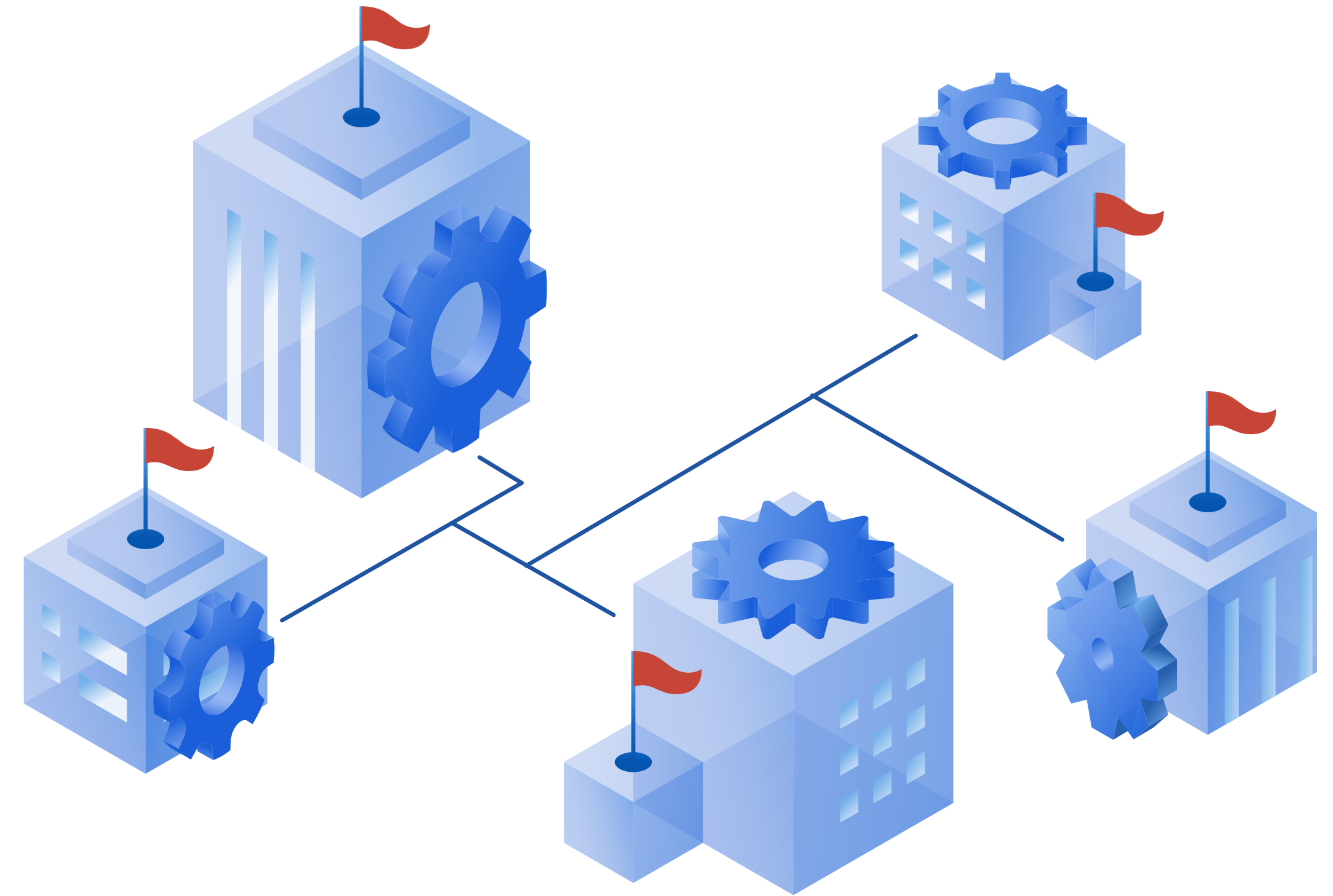


製造業

すべての企業は、利益と収益性を維持するために費用をあらかじめ予測できるよう求めています。製造業では特に重要です。

そのため、バックアップ・アズ・ア・サービスは、製造業にとって特に魅力的です。サブスクリプションモデルは、予算計上の上でも見通しが立てやすいことがメリットになります。

バックアップ・アズ・ア・サービス製品をうまく構築すると、後で、ディザスタリカバリ・アズ・ア・サービスの販売対象となるクライアントベースを構築することもできます。製造業では、DRaaSは特に重要です。その理由は、ほぼ瞬時のフェイルオーバーで製造ラインを稼働し続けることが可能となり、高コストのダウンタイムを避けることができるためです。



金融サービス

銀行、仲介人、保険会社、ファイナンシャルアドバイザーはすべて、機密情報を含む顧客情報、取引記録、デジタル資産を所有し、これらを保存および保護する必要があります。

社内のITインフラストラクチャを構築・維持し、すべてのデータをオンサイトにキープすることは、非常に高コストで、多くの場合、オンラインバックアップサービスベンダーを使用するよりも安全性が低くなります。

金融機関には、データの処理、管理、保存に関する最も厳しい規制要件が適用されます。金融機関は、データの安全性、セキュリティ、プライバシーを確保するために設計されたクラウドバックアップサービスを提供するベンダーを必要としています。



ヘルスケア

ヘルスケアは、通常、複雑で厳しい規制が課せられる業界です。

「医療保険の相互運用性と説明責任に関する法律 (HIPAA)」の要件により、患者データの保護に関して、特に該当します。

これにより、データの安全性、セキュリティ、プライバシーの厳格な基準を満たすのに役立つHIPAA準拠サービスを再販している限り、VARがバックアップ・アズ・ア・サービスを提供する絶好のチャンスがもたらされます。

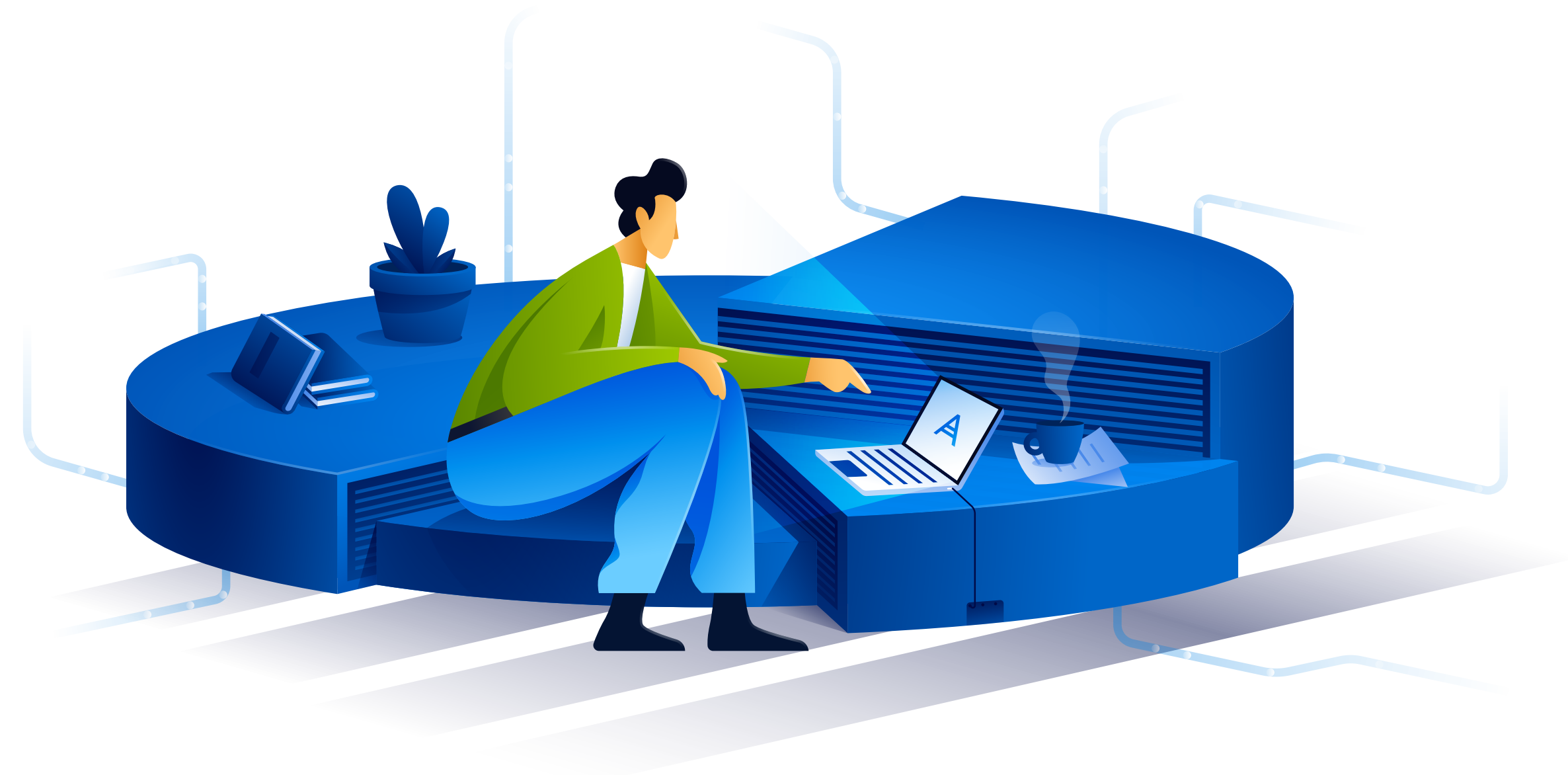


法律

法的手続きの間に収集・共有される膨大な数の機密記録があり、そのすべての情報を保持する必要があります。これには、顧客の詳細情報、事案の履歴から、調査や供述書まで含まれます。

ほとんどの業界同様に、これらのファイルはデジタル化されているため、典型的な法律事務所の課題はデータストレージです。

取扱い、保存する情報の性質を考え、一部の法律事務所はクラウドへの移行をためらっています。セキュリティ、データプライバシー、安全性のために特別に構築されたオンラインバックアップサービスと顧客をつなげることで、御社の提供商品を差別化して、より多くの売上を獲得できます。



BaaSのリセールへのベストアプローチとは？

顧客のニーズの理解が鍵です

次の3つの簡単な方法で、顧客をより良く理解して販売を拡大することができます。

懸案事項を尋ねる

ほとんどのVAR同様に、あなたは、通常、顧客と電話で話したり、顧客を訪問したり、見込み客に製品の魅力を話していることでしょう。これらは、顧客が直面する課題に対する洞察を掘り起こす機会であり、これを活かしてバックアップがどのようにニーズを満たすかを示すことができます。

手持ちの道具を使う

eコマースページへのコメント、ソーシャルメディアアカウントへの質問、CRMソフトウェアでチームが記録したやり取りの内容は、解決できる問題点を特定するのに最適な場所です

誰がどんな理由で御社を必要としているかを知る

製造マネージャー、営業部長、またはオフィスのマネージャーなどの特定のニーズに合ったソリューションを提供することが、オンラインバックアップを販売する上で、最も効果的であることがよくあります。

信頼性の維持がバックアップ・アズ・ア・サービスの再販の成功の鍵

バックアップ・アズ・ア・サービスの再販が、VARビジネスに適しているかどうかを検討する際のポイントは御社を信頼しているお客様がいるかどうかです。

アクロニスが提供する、バックアップ・アズ・ア・サービスは、御社の信頼と評判を維持するために、データのセーフティ、アクセシビリティ、プライバシー、真正性、セキュリティを確保するように設計されたものです。



第3章

Acronis Cyber Backup Cloud はリセールを簡単に

アクロニスとバックアップソリューションを販売

アクロニスとバックアップソリューションを販売する場合、貴社には、いくつかのオプションから選ぶことができます。

- [Acronis Cyber Backup](#)ソフトウェアライセンスを販売できます。
- クラウドベースのソリューション ([Acronis Cyber Backup as a Service](#)) のライセンスも販売できます。
- 真のサービスプロバイダーになりたい場合には、[Acronis Cyber Backup Cloud](#)が、そのためのすべてのオプションと関連サービスプロバイダーの機能を提供します。

再販から見たソリューションの違いを次のページで確認しましょう。

バックアップ・アズ・ア・サービス (SaaS)		オンプレミスのバックアップ (ソフトウェア)
ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS BACKUP SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
世界で認められたサービスプロバイダー向けのハイブリッドクラウド型Backup-as-a-Serviceソリューション	オンプレミスのバックアップに伴う複雑性を排除した中小企業向けの使いやすいバックアップ・アズ・ア・サービス	さまざまな規模の企業にとって信頼性が高く使いやすいオンプレミスバックアップ

オプションの比較

	ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
カテゴリー名	バックアップ・アズ・ア・サービス(Saas)	バックアップ・アズ・ア・サービス(SaaS)	オンプレミスバックアップ(ソフトウェア)
バックアップサーバーのロケーション	Acronis Cloud	Acronis Cloud	顧客プレミス
ライセンス体系	従量制で月次支払い	サブスクリプション(1年/2年/3年版)	サブスクリプション(1年/2年/3年版)または永続
価格モデル	GB 単位およびデバイス単位	デバイス単位	デバイス単位
ホワイトラベル	✓	✗	✗
複数の顧客をサポートするためのマルチテナント	✓	✗	✗
マルチテナント管理ポータル	✓	✗	✗
RMM、PSA、お客様システムとの統合	✓	✗	✗
パートナーホスティングのクラウドストレージオプション	✓	✗	✓
	推奨		

Acronis Cyber Backup Cloud を販売する理由とは

クラウドプロバイダー向けに設計されたプラットフォーム

クラウドサービスの販売にはサービスとデリバリープラットフォームが必要です。Acronis Cyber Backup Cloudはサービス管理、オンボーディング、統合、カスタマイズのためのプラットフォーム、[Acronis Cyber Cloud](#)の一部です。クラウドサービスを簡単、効率的、安全な方法で提供し、初期費用をほとんどかけずにオンラインにするのに役立ちます。



このプラットフォームには、アクロニスのエンドカスタマーソリューションにはない、多数の機能が搭載されています：

- 複数の顧客をサポートするためのマルチテナント
- マルチクライアント、マルチサービス管理ポータル
- GB単位、デバイス単位の価格設定
- ホワイトラベル対応
- さまざまな製品とサービスのバンドルに対応
- サービス使用クォータとレポート
- PSA、RMMツールとの統合
- 顧客による統合のためのAPI
- パートナーホスティングのクラウドストレージオプション

Acronis Cyber Backup Cloudの販売を開始するためのパートナーロードマップ

無償試用版の登録と製品デモ

- 30日間の無償試用版に登録
- またはアクロニス営業部へのお問い合わせ
- ライブの製品デモを実施

製品の準備 (30日)

- 製品のテスト
- 初期価格設定とパッケージ開発
- ディストリビュータとの契約締結

90日市場展開オンボーディング

- GTM戦略とセールスのベストプラクティス
- マーケティングキャンペーン
- アクロニス サポートプロフェッショナル認定資格の取得
- アクロニス セールスプロフェッショナル認定資格の取得
- システム統合

継続的な営業およびマーケティングのサポート

- プリセールス支援
- 継続的セールスおよび技術トレーニング
- 需要創出キャンペーンと販売資料
- MDF (ゴールドレベル)

初期投資ゼロですぐに販売を開始

- ✓ インフラストラクチャへの投資ゼロ (ターンキー型のSaaS)
- ✓ 新規パートナーにランプアップ期間を提供
- ✓ 30日間の無償トライアル
- ✓ 無償のセールスおよび技術トレーニング
- ✓ 100%従量制ライセンスモデル

Acronis Cyber Backup Cloudを30日間無償でお試しください

無償試用版

その他の資料:

電子書籍: 5 Exclusive Ways Acronis Skyrockets your Data Protection Business

Acronis Cyber Cloudトレーニングビデオ

The Ultimate MSP Marketing Guide



Acronis

詳細はwww.acronis.comをご覧ください。

Copyright © 2002-2019 Acronis International GmbH. All rights reserved. Acronis および Acronis ロゴは Acronis International GmbH の米国および/またはその他の国での登録商標です。その他の商標または登録商標はそれぞれの所有者に帰属します。事前の予告なく技術的な変更や図の変更が行われる場合があります。品質には万全を期していますが、誤りが含まれている場合があります。2019-10