



Provedores Serviços Gerenciados da IBM



Jennifer Ammermann



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios





Vamos entender o que é um MSP!

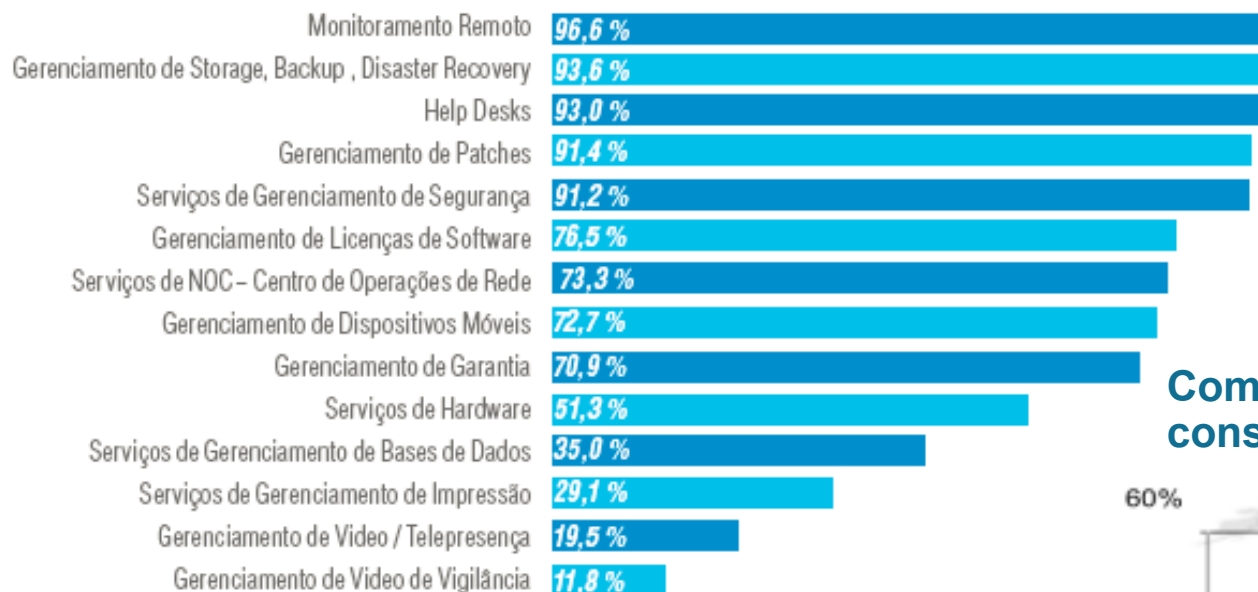
- Um Provedor de Serviços Gerenciados (MSP) é uma empresa que clientes contratam para executar certas funções de TI, de uma forma contínua, por um custo mensal definido em um acordo de provedor de serviços.
- O comportamento de compras dos clientes MidMarket está mudando de compras de parceiros de negócios tradicionais para pagamento de Serviços Gerenciados e na Nuvem.
Portanto, o MSP se torna o NOVO canal para estes clientes.



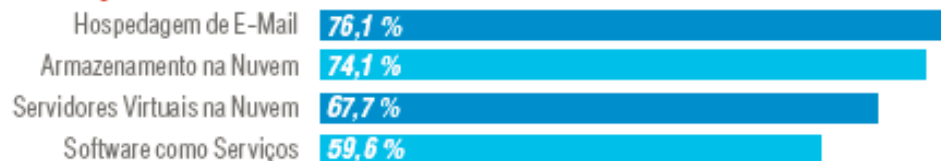


O que vendem os MSPs?

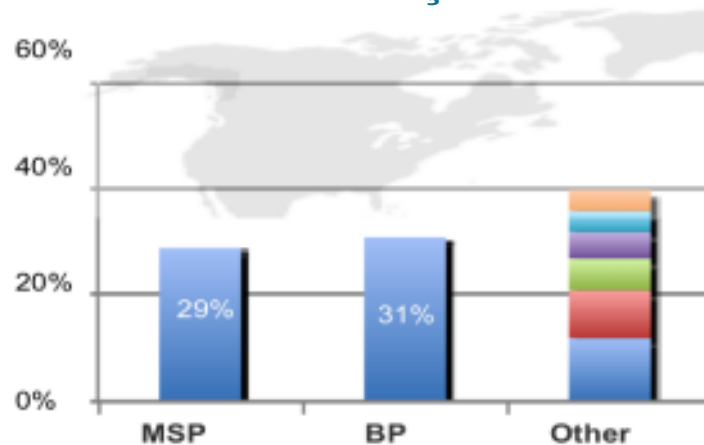
PRINCIPAIS OFERTAS DE SERVIÇOS GERENCIADOS (Percentual)



SERVIÇOS OFERECIDOS NA NUVEM (Percentual)



Como os clientes estão consumindo serviços externos?



Example North America Revenue by Channel



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013



Novas oportunidades de negócios... na Nuvem... Exigem Novas Formas de Pensar

- Clientes de médio porte estão buscando provedores de serviços gerenciados para ajudá-los nos seus planos de crescimento futuro
- A estimativa é que os gastos dos clientes médios com serviços gerenciados irão triplicar nos próximos 5 anos (Estudo “AMI partners”)
- Os clientes médios estão, cada vez mais, migrando atividades de TI não-core para os Provedores de Serviços Gerenciados (MSPs) via TI gerenciado, hosting ou modelos de cloud pública
- Praticamente 2/3 dos clientes médios estão planejando adquirir soluções na nuvem de MSPs e provedores de serviços na nuvem
- Em média, 70% dos MSPs oferecem soluções de software como serviço (SaaS) envolvendo email/colaboração, analytics, ERP/SCM/CRM e outras aplicações de negócio.



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

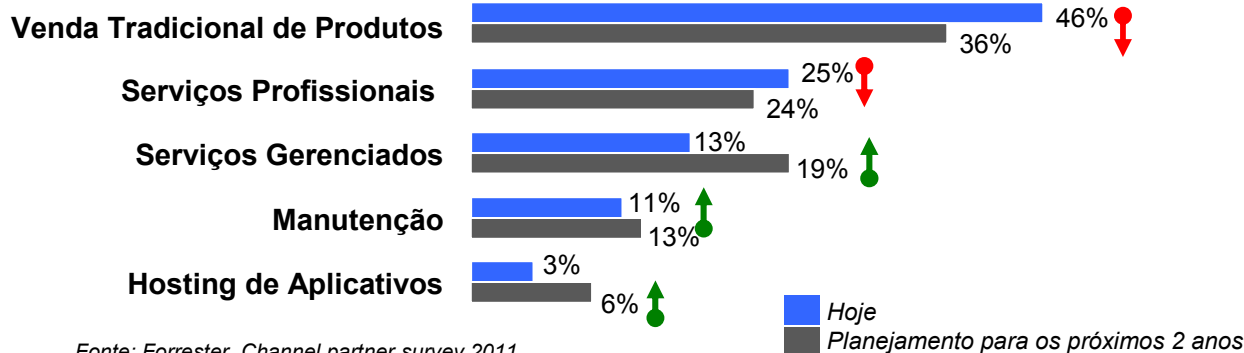
* Os Provedores de Serviços Gerenciados (MSP) são empresas contratadas pelos clientes para executar certas funções de TI, de forma recorrente por um valor periódico

09/05/2013



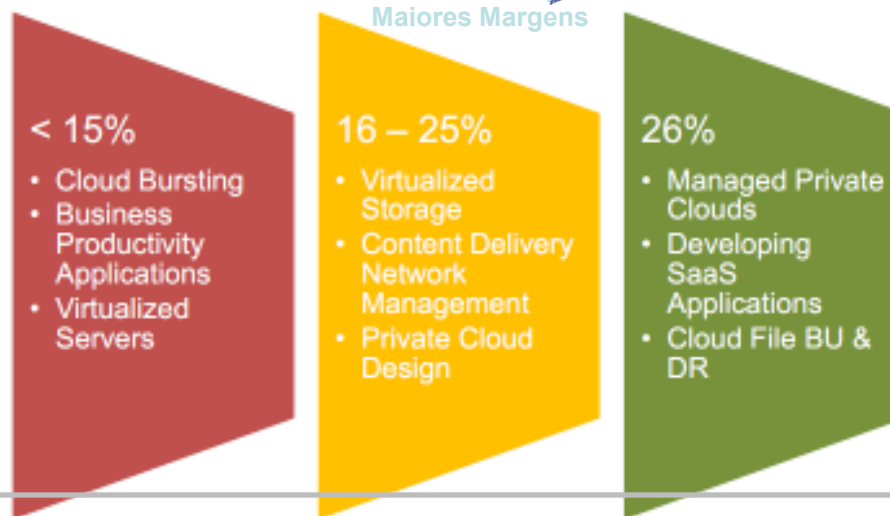
Parceiros de Negócios estão ganhando mais \$\$\$ com serviços gerenciados...

Canais tradicionais estão deixando de vender produtos tradicionais ...



... e ganhando maiores margens entrando no mercado de serviços gerenciados

Highest margins expected in managing private clouds and developing applications



Source: PartnerPath 2012



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013



MSP Proposta de Valor

A proposta de valor da IBM é largamente endereçada aos MSPs para garantir que eles entreguem o máximo valor aos seus clientes

Suporte Técnico

Oferecer a tecnologia de infraestrutura da IBM para incrementar e melhorar o menu de serviços dos MSPs, migrando de serviços gerenciados tradicionais para ofertas de serviços na nuvem

Ofertas

Ofertas selecionadas para os MSPs ajudam a melhorar as suas ofertas de serviços

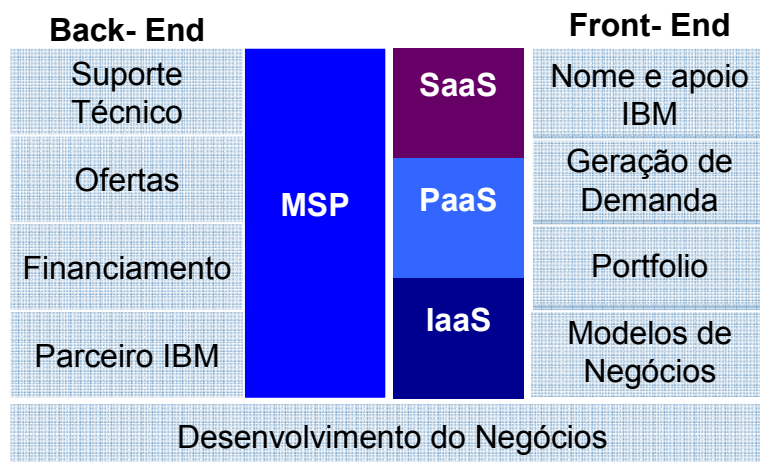
Ofertas de Financiamento

Utilizar o Banco IBM para ajudar no gerenciamento do fluxo de caixa

Parceiro IBM

Utilizar os benefícios do Programa de Canais da IBM para melhor se posicionar no mercado

IBM é adjacente e complementar ao seu negócio:



Nome e apoio IBM

Chancelar os serviços prestados com o nome IBM – o cliente quer comprar do MSP que já tem relacionamento, um nome forte como a IBM ajuda a garantir a qualidade dos serviços oferecidos

Geração de Demanda

Apoio em atividades na geração de demanda dos serviços dos MSPs

Portfólio

Amplo portfólio de ofertas da IBM oferece ao MSP a possibilidade de oferecer inúmeros tipos de serviços

Modelos de Negócios

Contratos ASL para MSP, os contratos de MSP, contratos de parceria com serviços, Solution Business Proposal de STG e de SWG, etc etc etc...



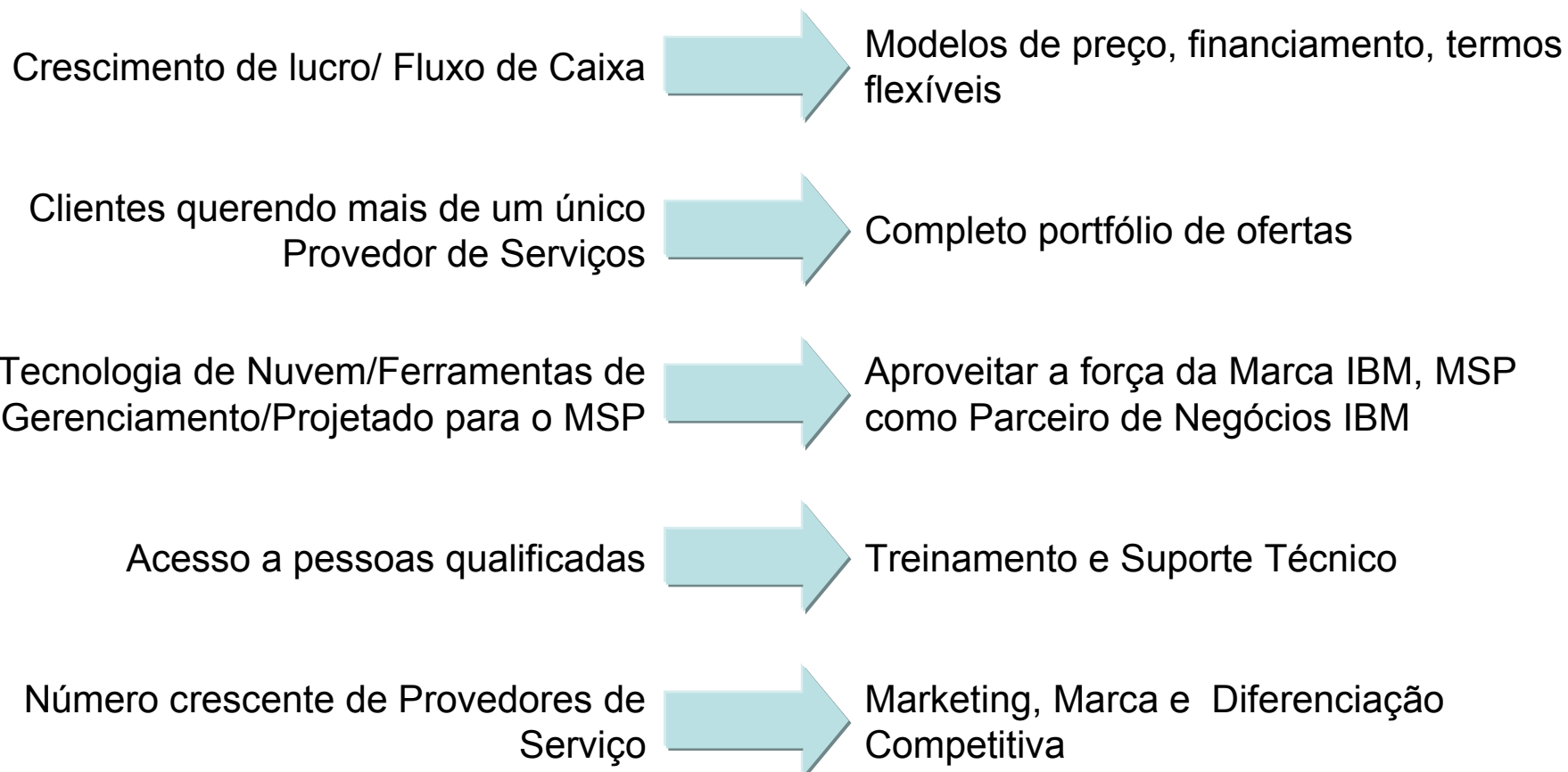
A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013

6



Os desafios atuais dos Provedores de Serviços Gerenciados (MSP) produzem necessidades específicas...





A IBM tem prestado atenção.....

- Completo portfólio de Ofertas
- Suporte Técnico e de Vendas
- Desenvolvimento de Marketing e Negócios
- Aproveitando a Marca IBM no mercado
- Financiamento - como MSPs fornecem serviços aos Clientes





A IBM oferece valor para o MSPs

| | |
|---|--|
| Amplie sua receita | <ul style="list-style-type: none">▪ Suporte de marketing para geração de demanda▪ Reconhecimento e influência da marca IBM▪ Um grande número de ofertas para viabilizar novos serviços de valor mais alto▪ Amplo ecossistema de parceiros e ISV em muitos segmentos de mercado e áreas de solução |
| Melhore sua lucratividade e seu fluxo de caixa | <ul style="list-style-type: none">▪ Incentivos e promoções▪ Termos e condições flexíveis (pague por uso, licenciamento específico de aplicativo - ASL)▪ Financiamento para MSPs elegíveis▪ Automação embutida para melhorar produtividade e reduzir custos operacionais |
| Obtenha acesso a tecnologia e experiência de liderança | <ul style="list-style-type: none">▪ Amplo portfólio de hardware, software e serviços líderes de mercado▪ Soluções comprovadas, confiáveis, altamente disponíveis e escaláveis▪ Arquiteturas e padrões abertos▪ Utilização do IBM Client Center para demonstrar serviços e trazer clientes |
| Desenvolva seu conhecimento | <ul style="list-style-type: none">▪ Qualificação e treinamento técnico▪ Especializações e certificações (nuvem, ferramentas analíticas)▪ Suporte técnico – Centro de Excelência, Techline |





O Programa IBM MSP PartnerWorld Oferece.....

| | | | |
|---|--|---|---|
| <p>Benefícios do Programa MSP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caminhos de crescimento • Programa de marketing • Incentivos financeiros • Suporte técnico e de vendas • Comunidade / prêmios • Logotipo MSP • Ofertas para MSPs | <p>Vendas/Técnico</p> <p>Acesso a ferramentas para desenvolvimento e suporte de produto. Melhore sua capacitação com treinamentos técnicos.</p> | <p>Logotipo MSP</p> <p>Promova seu relacionamento com a IBM.</p> | <p>Especialização em Nuvem</p> <p>Desenvolva suas qualificações através da Especialização em Nuvem</p> |
|---|--|---|---|

O Marketing “Launch Pad” para MSPs oferece um conjunto abrangente de serviços para **ajudar o MSPs a construir sua marca e gerar demanda** por seus Serviços.

www.ibm.partnerworld/msp



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

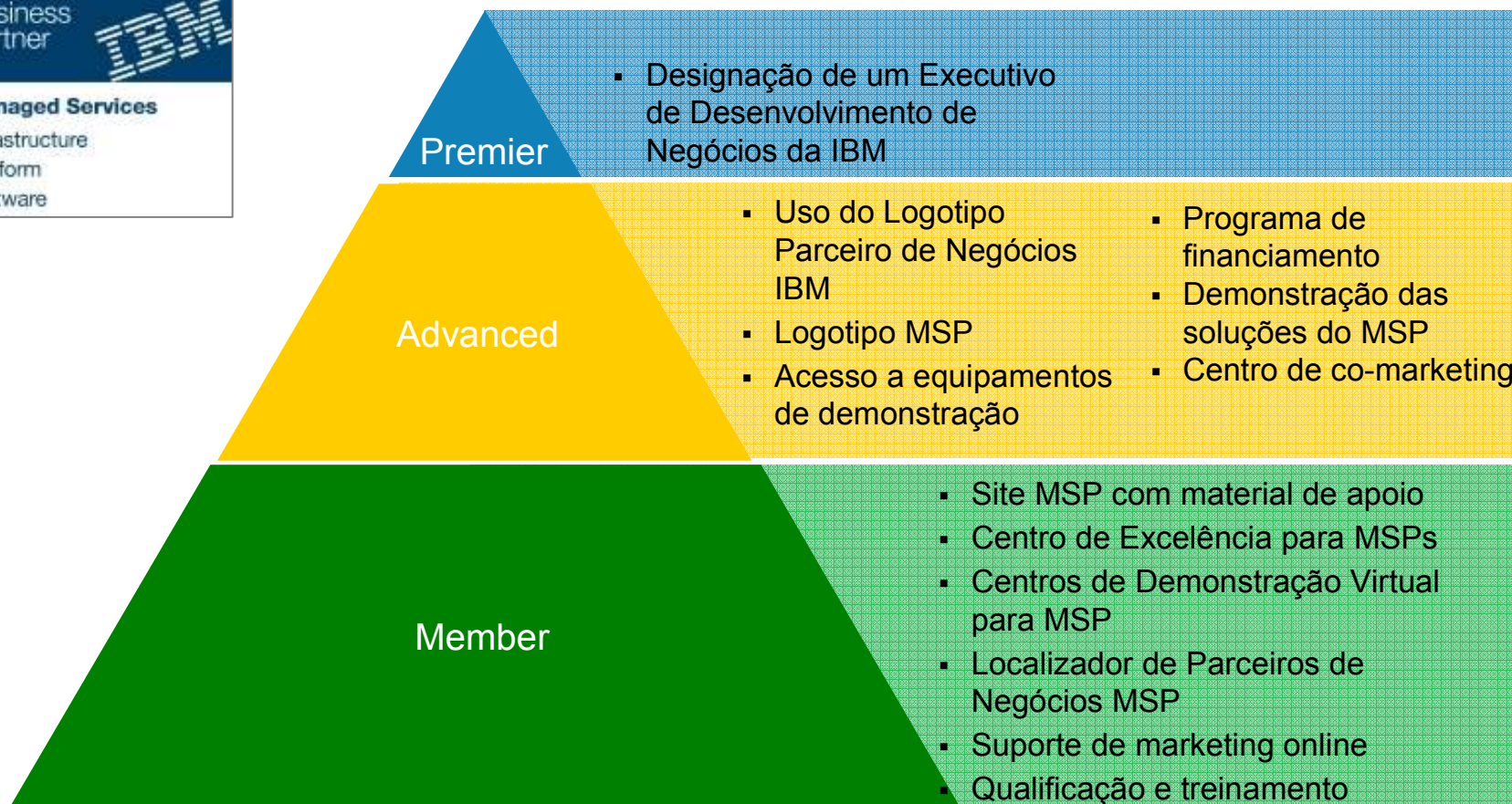
09/05/2013

10



Exemplo: Níveis PartnerWorld para MSP's

Mais participação e sucesso produzem melhores benefícios.





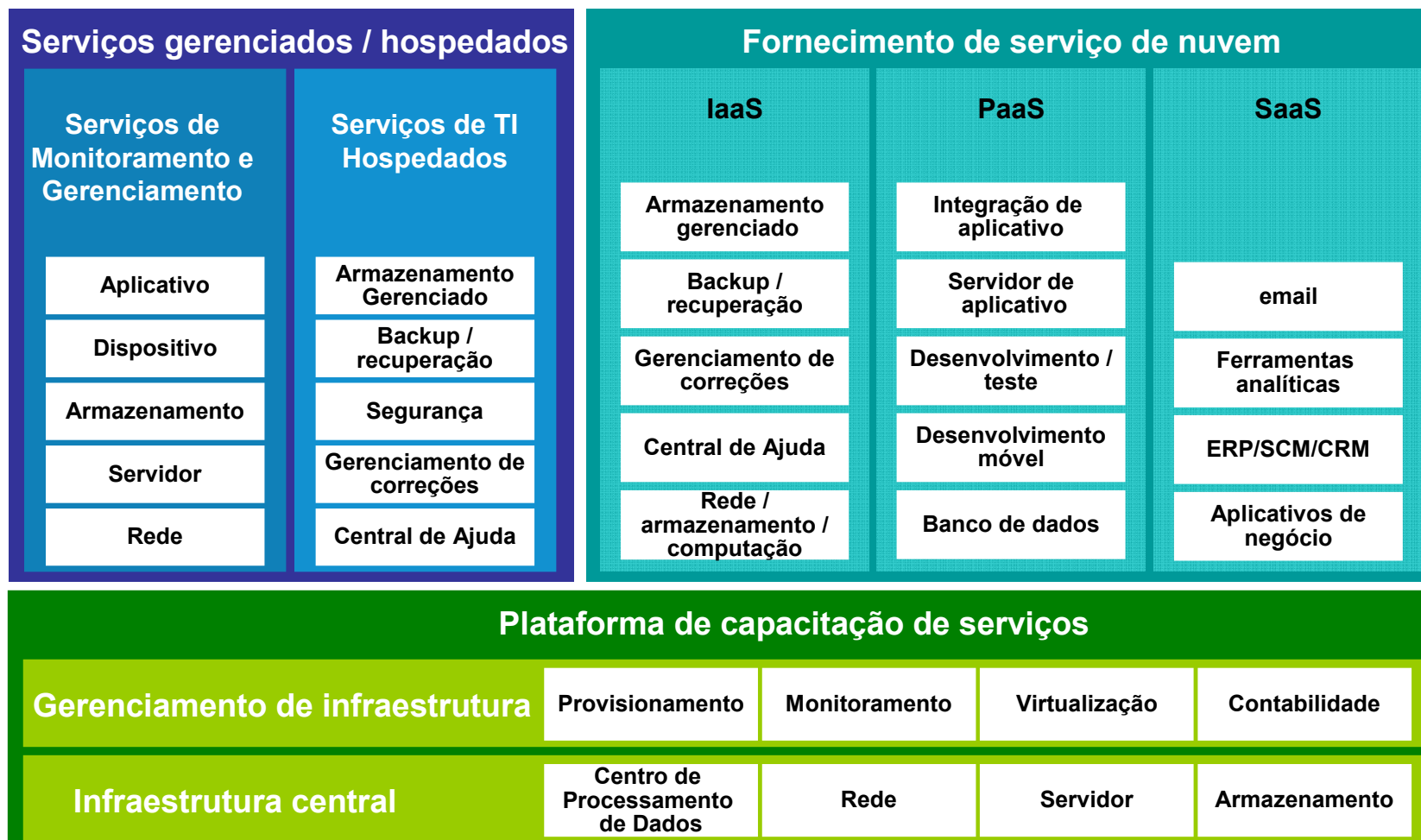
A IBM oferece financiamento e incentivos específicos para os MSPs

- **Ofertas ASL** (pagamento por uso) do Grupo de **Software**
- **Preços diferenciados** da área de **Serviços**
- **Financiamento a 0%** por 12 meses para todos os novos **MSPs** elegíveis a crédito
- Programa de **Recompra** para MSPs
- Programa de **Pague** conforme seu crescimento para **Servidores e Armazenamento**



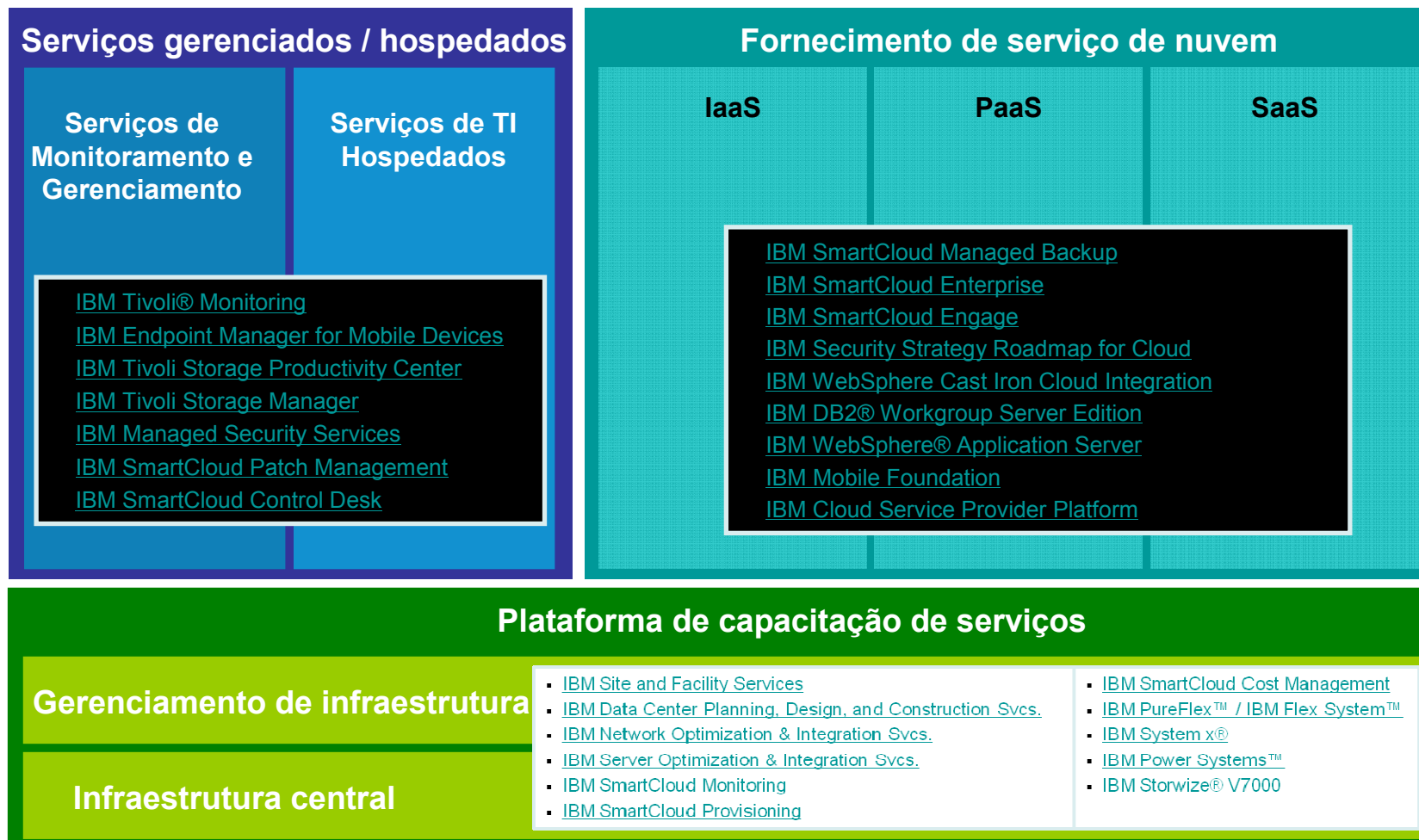


Estrutura de tipos de Serviços prestados pelo MSP





Para cada tipo de Serviço prestado a IBM tem uma oferta





Estrutura de Soluções MSP

Em suma, a IBM oferece...

- Conjunto completo de hardware, software e serviços que ajudam MSPs a:
 - Otimizar sua infraestrutura e melhorar seu ROI
 - Criar novos serviços para ampliar fluxos de receita
 - Acelerar sua chegada ao mercado
- Suporte para arquiteturas e padrões abertos
- Soluções comprovadas, confiáveis, disponíveis e escaláveis que podem ajudar MSPs a atingir metas SLA com sucesso.

www.ibm.com/partnerworld/msp



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013

15



Caso de Sucesso: Onda Datacast

- **A empresa:** Especializada em serviços de TI, Data Center, Internet.
 - **Parceria:** Parceria com a IBM para complementar suas ofertas com soluções de BCRS (Business Continuity and Resiliency Services). O objetivo é oferecer serviços voltados para continuidade de negócios, que possibilitem às empresas recuperar seu ambiente de tecnologia em caso de paradas não programadas, como apagões e desastres naturais. O foco de atuação da parceria é em Curitiba e arredores da região.
 - **Feedback da Onda:** O objetivo desta parceria é ter uma oferta diferenciada para atender às necessidades do mercado local, focada em companhias de pequeno e médio portes, pois cada vez mais os clientes enxergam a importância de garantir a integridade de seus processos. Para a empresa, esse acordo com a IBM é um marco em sua trajetória. - Carlo Moro - Gerente Comercial da Onda.

BCRS - Serviços de Resiliência e Continuidade de Negócios

Sua empresa possui um plano de contingência em caso de desastres e falhas graves do ambiente de TI?

Business Partner IBM





Caso de Sucesso: ISH Tecnologia

- **A empresa:** Empresa brasileira que atua no fornecimento de soluções de segurança da informação e infraestrutura de TI.
 - **Parceria:** Solução PureFlex no datacenter. Inaugurado no ano passado seu primeiro datacenter para prestação de serviços de cloud computing, co-location, hosting e site backup. Implementada pela IBM, a solução PureFlex integra a infraestrutura do datacenter da ISH. A infraestrutura do PureFlex oferece serviços de armazenamento na nuvem e virtualização de servidores.
 - **Resultados:** Redução de cerca de 40% o consumo de energia elétrica e diminuição dos custos de mão de obra com a automação dos processos de provisionamento de servidores.





Caso de Sucesso: Grupo Ascenty

- **A empresa:** A Ascenty oferece a seus clientes uma combinação de redes de fibras ópticas e serviços de Data Centers próprios.
 - **Parceria:** Parceria para vender BCRS (Business Continuity and Resiliency Services), para empresas no interior de São Paulo em uma solução de site de contingência suportada pela IBM. A oferta é composta por equipamentos IBM e por equipes qualificadas em BCP (Business Continuity Plan), que realizam o trabalho de forma integrada com a equipe de suporte e gerenciamento 24x7x365 da Ascenty. A solução permite que as empresas clientes recuperem o ambiente de TI em caso de paradas não programadas. A IBM entra no acordo com expertise, metodologia, serviços e hardware.
 - **Feedback da Ascenty:** Nossa meta é oferecer aos clientes do interior de São Paulo meios de minimizar os impactos causados por um desastre, possibilitando a continuidade dos negócios. Caso aconteça alguma interrupção no ambiente de produção, o cliente poderá acessar virtualmente sua infraestrutura de contingência e manter sua operação em andamento, a parceria com a IBM vem somar significativamente aos negócios da Ascenty. - Gilson Granzier, diretor financeiro do Grupo Ascenty.



A IBM como sua parceira
Conheça novas oportunidades de negócios





Obrigada!!!



Jennifer Ammermann
jennifer@br.ibm.com

Para buscar mais informações sobre o programa de MSP IBM:
www.ibm.com/partnerworld/msp

09/05/2013

IBM São Paulo
Linked in