



Abonament dobry na wszystko

Microsoft
Partner
Network

Skąd się bierze Azure?

ZA RZECZYWISTE ZUŻYCIE	ENTERPRISE AGREEMENT	LICENCJE GRUPOWE	CLOUD SOLUTION PROVIDER
<p>Zakup bezpośredni przez stronę WWW</p> <p>Brak konieczności podpisywania umowy</p> <p>Brak minimalnej wartości zakupu</p> <p>Oplaty za usługi zgodne z cennikiem dostępnym na stronie WWW (upust 0%)</p> <p>Konieczność posiadania karty do aktywacji usługi</p>	<p>Zakup przez Partnera (LSP)</p> <p>Umowa EA na okres 3 lat</p> <p>Minimalnej wartości zakupu 24 000\$ rocznie</p> <p>Oplaty za usługi zgodne z obniżonym cennikiem (upust 3-12%)</p> <p>Brak konieczności posiadania karty do aktywacji usługi</p> <p>Odpłatność za usługę na podstawie faktury VAT</p> <p>Obsługa, monitoring, billing wielu subskrypcji</p>	<p>Zakup przez Partnera (Open)</p> <p>SKU kredytowe</p> <p>Usługa typu prepaid, dodatkowe zamówienia (doładowania) w dowolnym czasie</p> <p>Każde SKU jest warte 84.33 EUR po aktywacji na portalu Azure</p> <p>Zamówienie kilku SKU (bez limitów ilościowych) = jeden klucz</p> <p>Kredyt może być wykorzystany na dowolną usługę dostępną w modelu za rzeczywiste zużycie</p> <p>5 lat na aktywację usługi</p> <p>14% podstawowej marży dla partnerów</p> <p>Dodatkowe programy wsparcia sprzedaży</p>	<ul style="list-style-type: none"> Dwa modele: <ul style="list-style-type: none"> Bezpośredni – Cloud Solution Providerem jest partner Pośredni – Cloud Solution Providerem jest dystrybutor. Partner zostaje Cloud Solution Resellerem Możliwość dostarczania klientom kompleksowej oferty usług chmurowych Microsoft oraz firm trzecich w formie jednego rozwiązania Rozliczanie miesięczne Obsługa, monitoring, billing wielu subskrypcji po stronie CSP

CSP umożliwia...



Sprzedaż własnych rozwiązań
oraz bezpośrednie
fakturowanie Klienta



Dostarczanie i zarządzanie
subskrypcjami Klienta



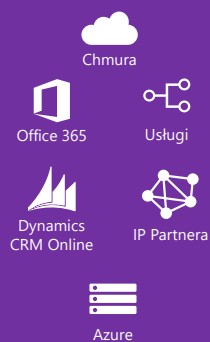
Obsługę wsparcia jako
pierwszy punkt kontaktu



Całkowite zarządzanie relacją z
Klientem



CSP pozwala na...



Przykład:
99zł za użytk.
za miesiąc



Microsoft



Kompleksowe
rozwiązanie partnera



Ryszard Dałkowski

Exertum
www.exertum.pl

MCP, MCSA, MCT, Lean IT Professional itd., itp.

Wsparcie cyfrowej transformacji biznesu

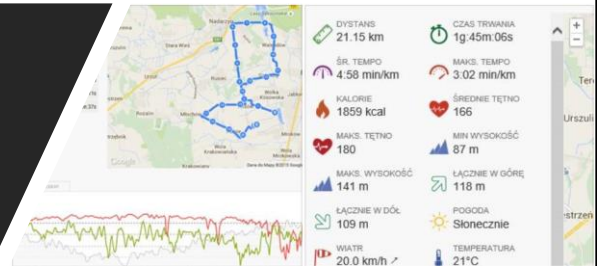
Wprowadzanie do „chmury”

Szkolenia produktowe

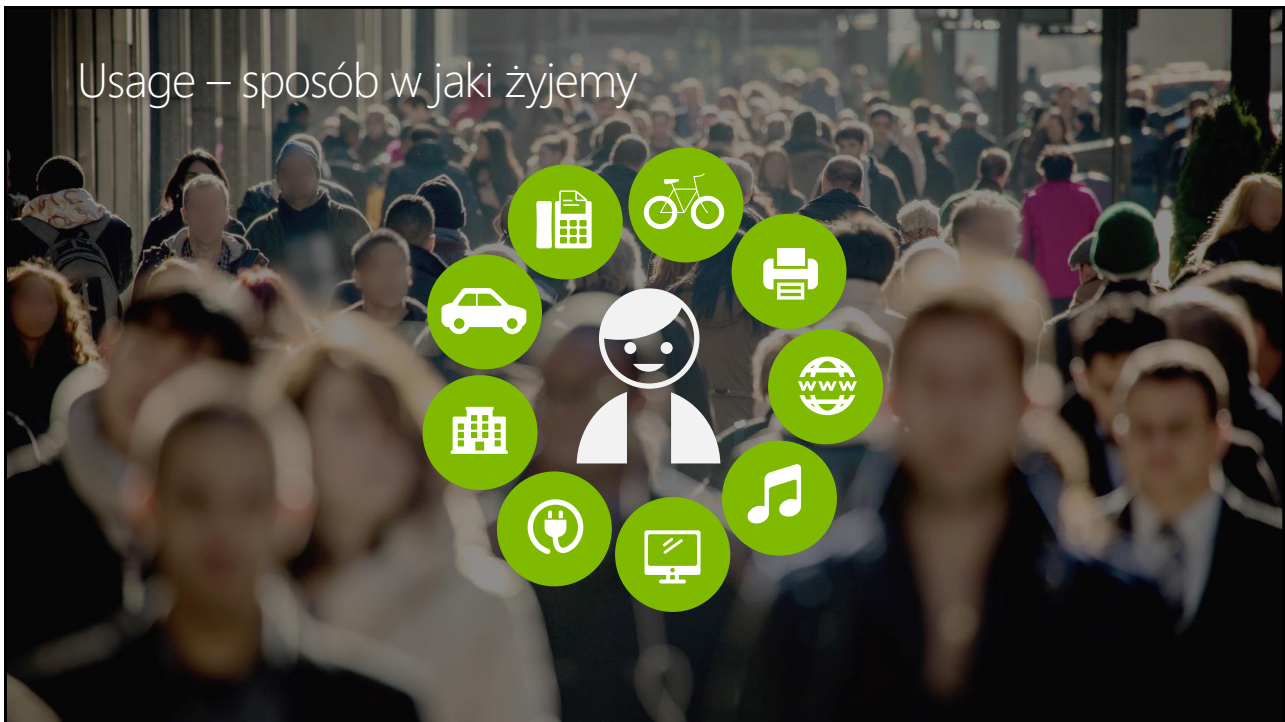
Szkolenia „miękkie”


„Coaching” technologiczny dla kadry zarządzającej

ryszard.dalkowski@exertum.pl



Usage – sposób w jaki żyjemy



A man and a woman are taking a selfie with a smartphone. The woman is wearing a blue fedora and a pink top, and the man is wearing a white shirt. They are both holding ice cream cones. The background is a blurred outdoor setting with warm lighting.

Styczeń 2012,
Kodak staje na krawędzi
bankructwa

W 2014 – znów odnotowuje zyski na rynku
corporate imaging

W 2014 – znów odnotowuje zyski na rynku corporate imaging

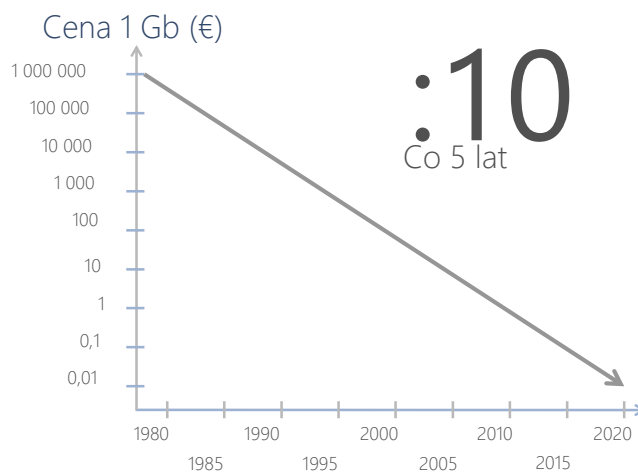
... is THE KING!

USAGE

=

Podejście całościowe łączące technologie i usługi wspierające procesy biznesowe po stronie klienta

Długofalowo się opłaca



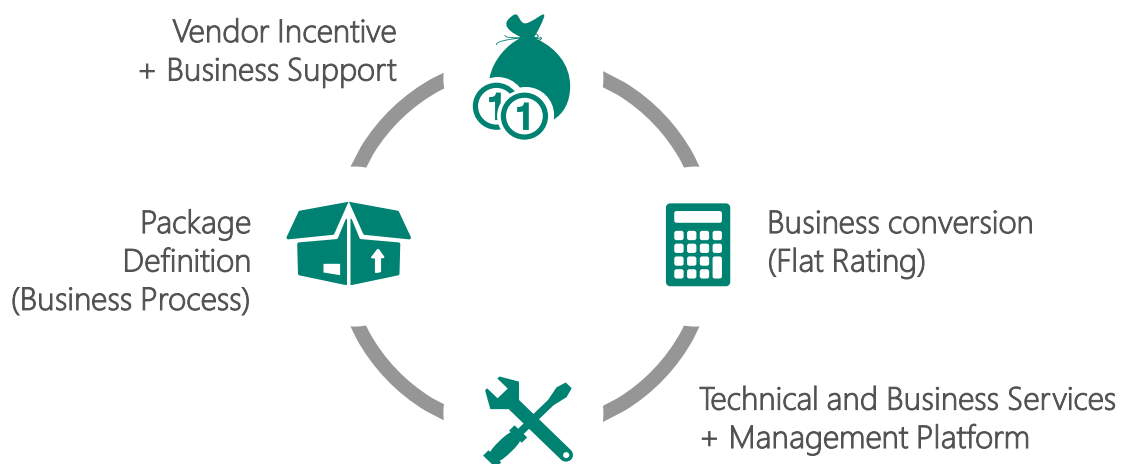
Nowa wartość



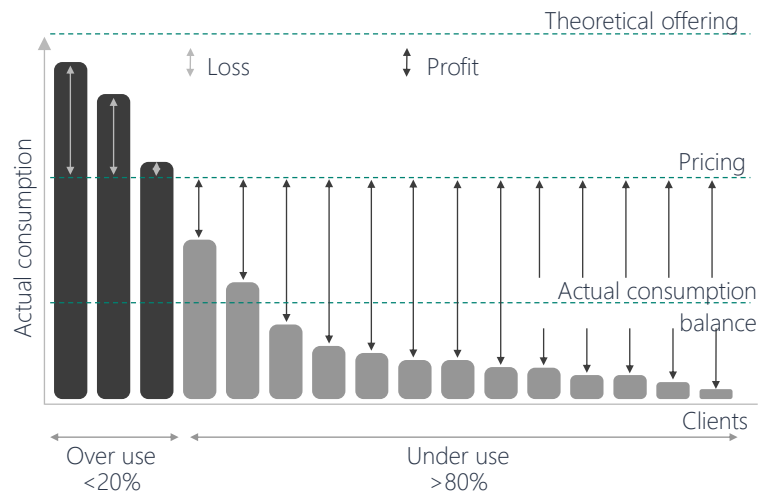
ROV

Return on Value
czyli
What's in it for me?

Składowe zyskowności projektów chmurowych



Model abonamentowy



1,5 do 3
razy
większa
zyskowność
niż tradycyjny
model biznesowy

Za co pobierać opłaty?



We never charge per user. You can pay-as-you-go with our Monthly Packages...

10 active projects 3 GB storage space Unlimited users \$20/month	40 active projects 15 GB storage space Unlimited users \$50/month	100 active projects 40 GB storage space Unlimited users \$100/month	Unlimited projects 100 GB storage space Unlimited users \$150/month
---	--	--	--

Or get everything with one-and-done convenience with our Annual Package.

Unlimited Annual Package Unlimited projects 500 GB storage space Unlimited users, Pay by paper-check, Priority support \$3,000/year

Miejsce pracy



59\$

Per user/
month

Desktop + mobile/tablet
(renewable every 36 months)

MS Office 365

Unlimited storage & backup with file
history and restore service

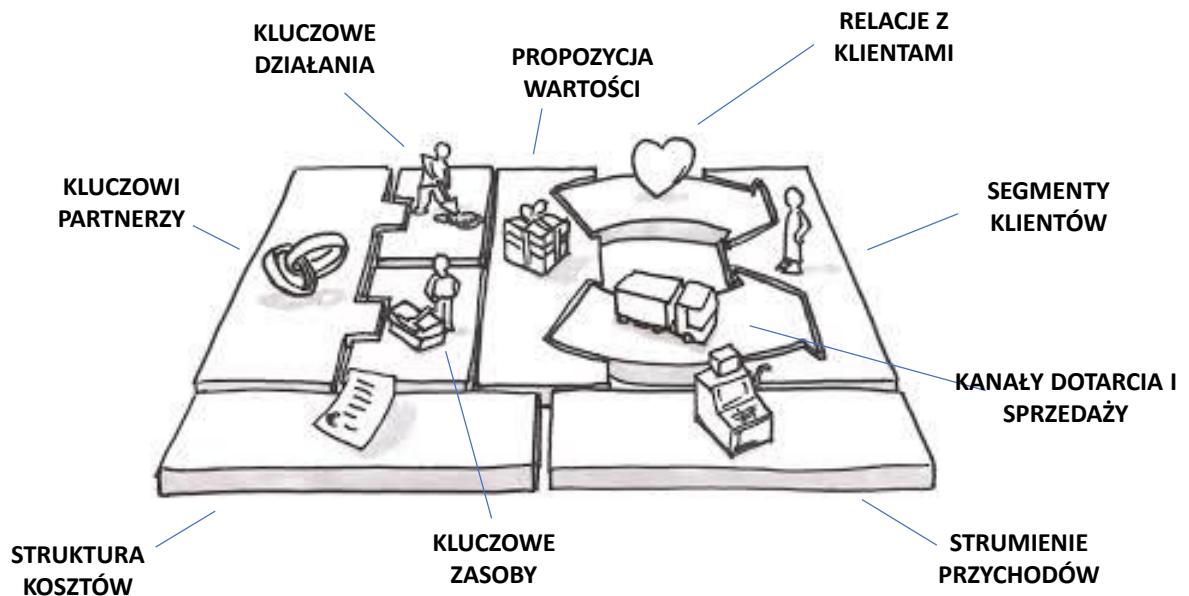
Integration & training

Unlimited support

Admin management portal

VDI option

Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com/>

Proces przygotowania ceny



Value Proposition

Define customers
Understand the needs
Highlight the benefits
Competition
Price setting
Market size and business goals



Go to market

Marketing strategy
Sales and commission model
Ecosystem
Marketing tactics
Customer experience and after sales



Operating Model

Development and resources planning
Production and resources planning
Commercialization and resources planning



Financial Simulation

5 year financial planning
Profitability assumptions
Company value



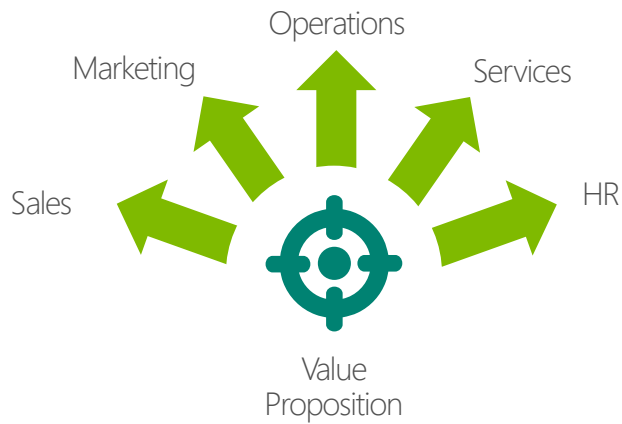
Roadmap

1 year, 6 month and 3 month milestones and roadmap.

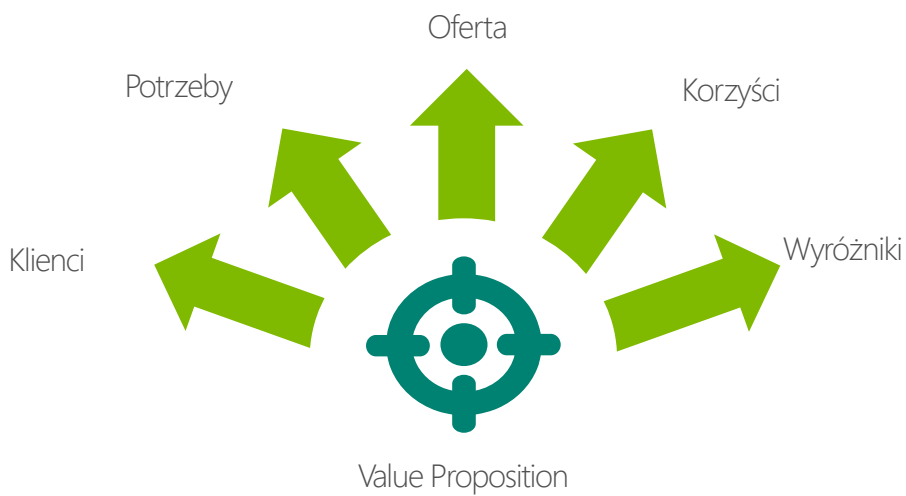


Value Proposition

Value proposition



Elementy BVP

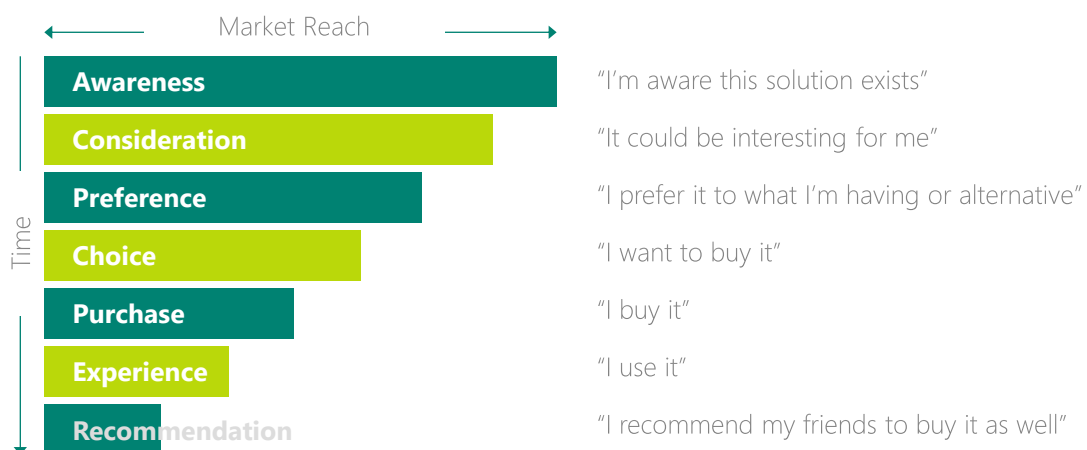




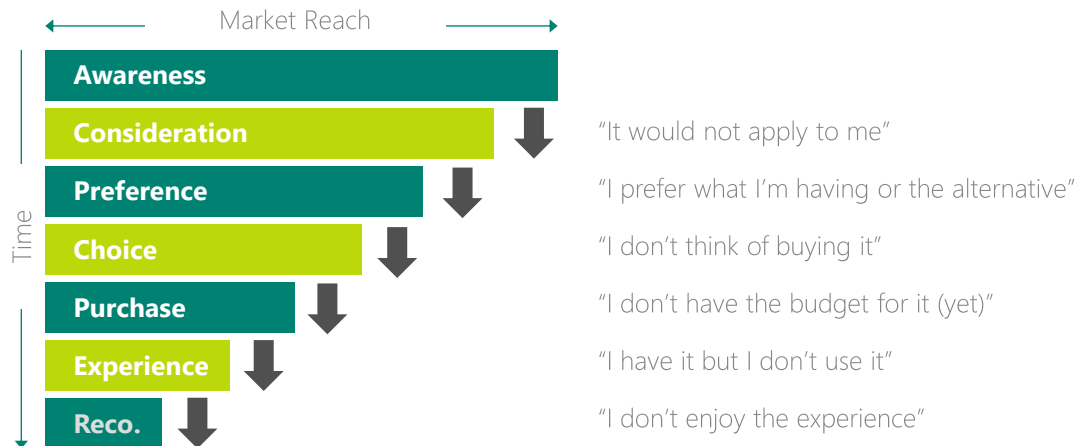
Go to market

© Lemon Operations for Microsoft – 2015 – Page 27

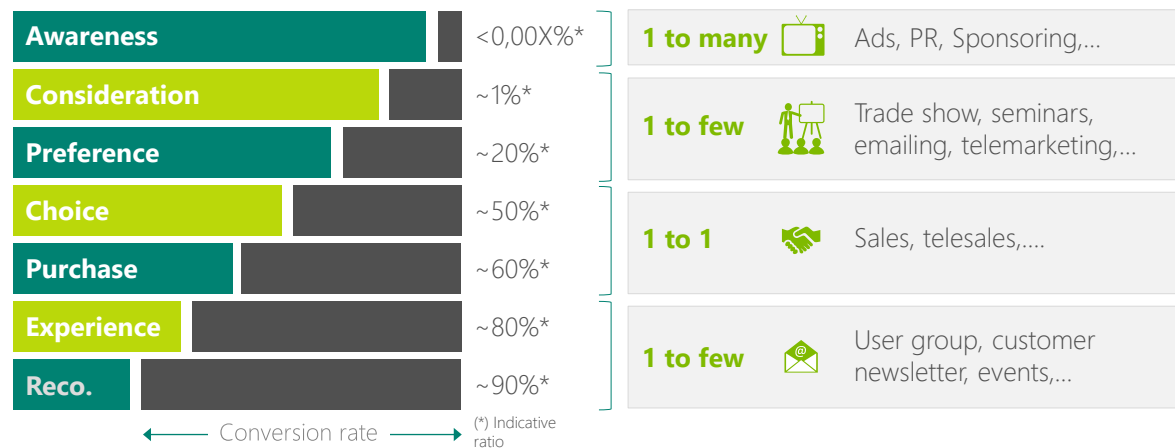
Teoria « Magicznego kwadratu »



Marketing waste



Conversion rate & marketing mix





Financials

© Lemon Operations for Microsoft – 2015 – Page 32

Chmura zmienia model biznesowy



Consumption
Based IT



Return
On Value



User Pricing
Trend



Cloud is a business model

Standard pricing



Pricing is the consequence
of the product

Value Proposition pricing



Pricing is a full part
of the value proposition

Zmienne wyceny



Defining the right variable
that delivers a sense of freedom
and can be benchmarked against an expected value (ROV)

Odmiany cen

Fixed pricing

49\$/user

Regardless of the number of users

More simple

Digressive pricing

From 10 to 19 users **49\$/user**

From 20 to 49 users **39\$/user**

From 50 to 100 users **29\$/u**

More attractive

Step pricing

From 10 to 19 users **49\$*x19 = 931\$**

39\$*x49 = 2 301\$

From 20 to 49 users

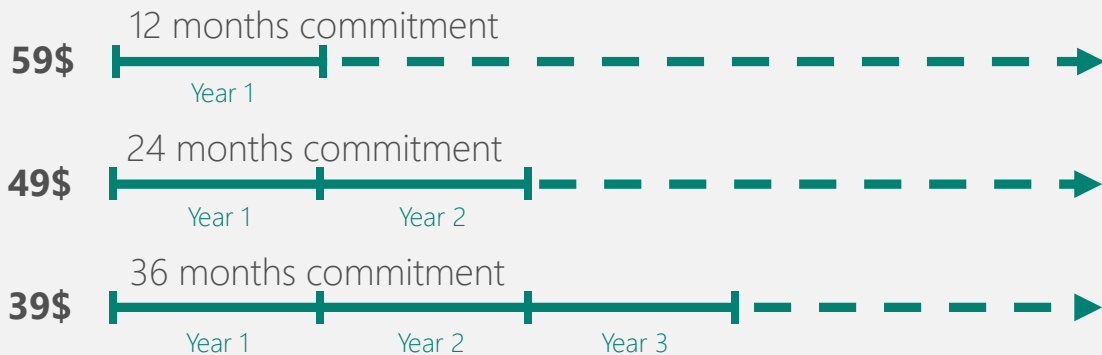
From 50 to 100 users **29\$*x100 = 2 900\$**

(*)Theoretical User Price (T.U.P.)

More profitable

Wartość umowy

Customer commitment gets rewarded as it positively impacts the company value despite costs remaining the same. Also helping sales compensation.



BASIC

- 1 User
- 5 Gb Disk Space
- Email support
- 24/7 support
- Free Upgrades
- \$9⁹⁹** MONTH
- Sign Up**

FEATURED BUSINESS

- 10 Users
- 100 Gb Disk Space
- Email support
- 24/7 support
- Free Upgrades
- \$29⁹⁹** MONTH
- Sign Up**

ULTIMATE

- 100 Users
- 5 Tb Disk Space
- Email support
- 24/7 support
- Free Upgrades
- \$99⁹⁹** MONTH
- Sign Up**

Nie ma powodu, żeby wstydzić się ceny

Nowe

Cost metrics






**Average Consumption
Balance (ACB)**

Revenue metrics







**Average Revenue per
User (ARPU)**

„Szybciej do
milionu”
(klientów)

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
 New accounts A	20	25	30	20	20
 New accounts B	10	10	10	10	10
 New accounts C	5	5	5	5	5
Total	35	40	45	35	35
Churn rate	10%				

S.G & A					
	Year 1 (PLN)	Year 2 (PLN)	Year 3 (PLN)	Year 4 (PLN)	Year 5 (PLN)
R&D	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Sales	500 000	600 000	700 000	800 000	900 000
Marketing	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Admin	10 000	15 000	20 000	25 000	30 000
Others	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Total	585 000	690 000	795 000	900 000	1 005 000

Revenues	17 156 Y1 (KPLN)	86 694 Y5 (KPLN)	Operating Profit	41% Y1	52% Y5
----------	---------------------	---------------------	------------------	-----------	-----------

 76 183 users on Y5	 80% recurring revenues on Y5	 949 days of service allocated on Y5	 273 023 209 Impact on Company value on Y5 (€)
---	--	---	---

W oparciu o metodykę „Crossover”
f-my Lemon Operations