



ПО как Услуга (SaaS)

Презентация

Программа сотрудничества с
партнерами и план продвижения
продуктов на рынке

Данный документ является интеллектуальной собственностью Cyscom Ltd. Запрещено раскрывать содержимое документа третьим лицам, использовать его в качестве основы для системного дизайна, копировать документ в виде печатных копий или в электронном виде без письменного разрешения Cyscom Ltd.

© Copyright Cyscom Ltd., 2000-2008. All trademarks referenced in this document are property of their respectable owners. Все торговые марки, обозначенные в этом документе, являются собственностью их законных владельцев.





Введение

Программа сотрудничества с партнерами

- Тенденции рынка
- Программное обеспечение как услуга
- Привлечение клиентов и обеспечение продаж



Содержание

Тенденции рынка

- Эволюция спроса на ПО как услуга (SaaS)
- Потребности клиентов
- Партнерская эко-система



ПО как услуга: тенденции рынка

Решения ПО как автоматизированная услуга (по запросу) эволюционируют из СУБ с решениями, покрывающими широкий спектр бизнес процессов

Пожалуйста, выберите категорию или категории, которые наиболее четко описывают тип предложения по приложению по запросу, которое использует ваша компания:

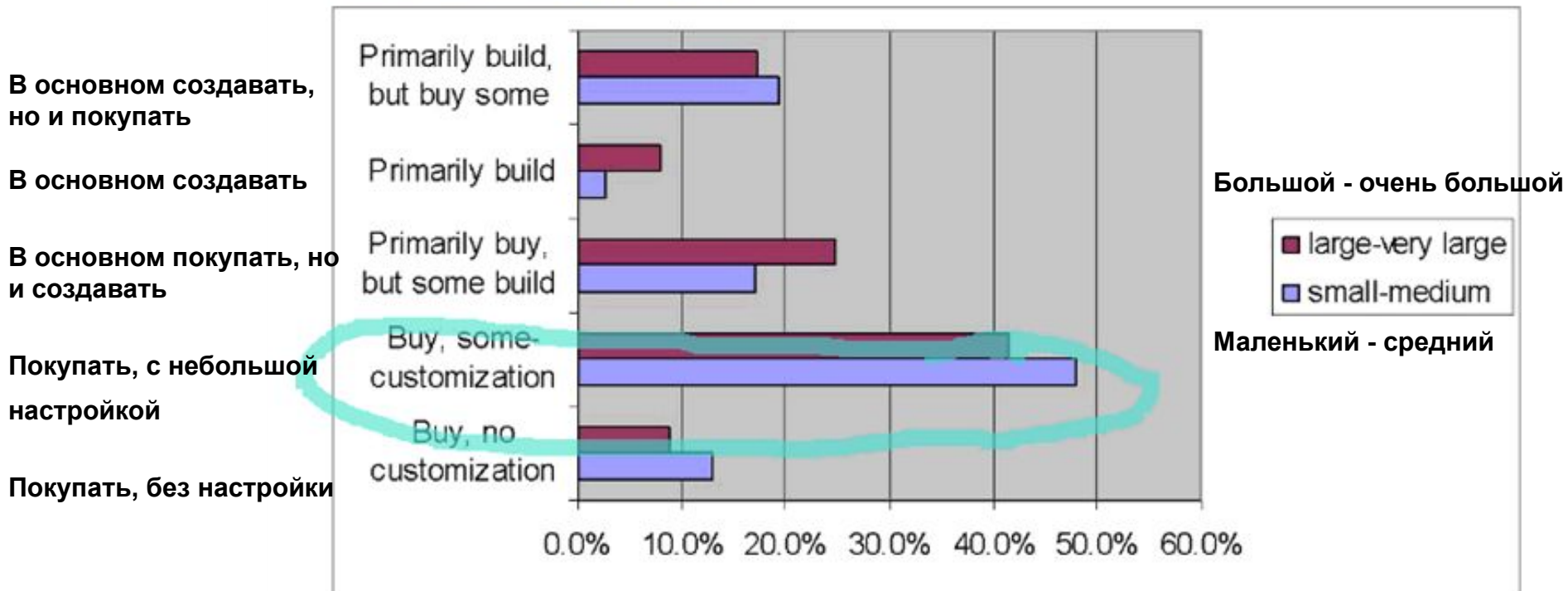




ПО как услуга: тенденции рынка

50% компаний требуется индивидуальная настройка программ, для таких компаний партнёрская экосистема решений ПО как услуга играет важную роль

Вопрос: какая из философий наиболее четко описывает подход вашей компании к приложениям ПО?



• Can On Demand solutions meet these requirements for buy and for build?
Могут ли приложения ПО как услуга удовлетворять нуждам для покупки и создания?



Экосистема ПО как услуга предоставляет возможность объединить умения партнёров

- **Мы предлагаем для поставщиков ПО:**
 - Приложения с широким спектром веб-ориентированных, совместных решений, настраиваемых под нужды конечных пользователей.
 - Платформу как сервис (платформа разработки) для партнёров и разработчиков для создания собственных приложений.
 - Система инициализации для создания сайтов пользователей, отслеживания использования и связи с биллинговой системой.
- **Для Провайдеров инфраструктуры:** проверенные и надежные возможности хостинга
- **Для Операторов портала:** портал продаж и управление заказами, поддерживаемые офисными операциями (биллинг, call-центр и т.д.)
- **Посредникам и консультантам:** добавить специализацию и опыт (например, по вертикали).

ПО как услуга: тенденции рынка

Потребности простираются от продаж до доставки, развертывания, управления заказами и поддержки

- Бизнес Приложения
- Платформа как услуга
- Инициализация
- Тех. поддержка

- Консультации, внедрение, интеграция
- Специализация
- Вертикали



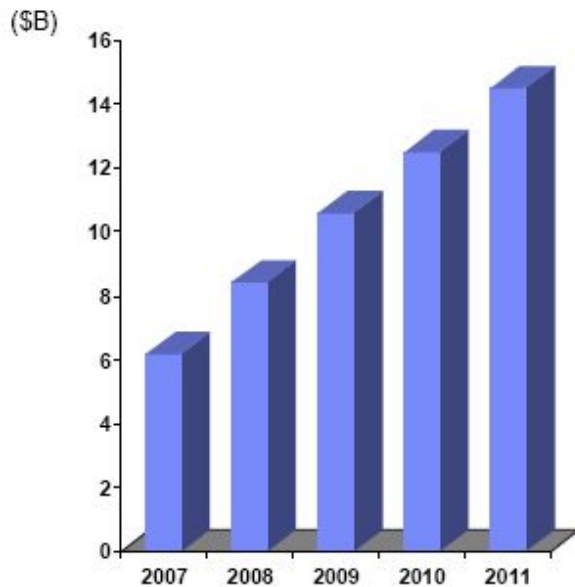
- Операции центра данных
- Услуги Хостинга
- Провайдеры дополнительных технологий
- Управление счетами
- Биллинг
- Call-центр
- Маркетинг и продажи



Прогноз и возможности роста рынка: какие каналы доставки наиболее выгодны?

ПО как услуга (SaaS) – рынок в 14.5 миллиардов через пять лет SaaS- \$14.5 Billion Market in Five Years

WW Spend On Software as a Service
2007-2011



“...by 2011, 25% of new business software will be delivered as SaaS.”

Gartner

“...Spending on SaaS in UK, Germany, France and Nordics will grow between 13-17% over the next 5 years.”

AMI Partners

“Deutsche Bank projected that the SaaS market...will be \$30 billion by 2013.”

Web GlobalNet

...к 2011 году, 25% новых бизнес приложений (ПО) будут предоставляться как услуга.

...затраты на ПО как услуга в Великобритании, Франции и Скандинавских странах возрастут на 13-17% в течение следующих 5 лет.

Дойче Банк прогнозирует, что рынок решений ПО как услуга к 2013 году достигнет 30 миллиардов долларов



ПО как услуга: тенденции рынка

Партнеры, которые уже предоставляют услуги для стратегически важных задач, например, телекоммуникационные компании, имеют большие маркетинговые преимущества

ПО как услуга для клиента: 2 разных подхода

Потребность создать/внедрить/приобрести	Независимый поставщик	Партнерская модель
организация маркетинга и продаж	Нет	Да
техническая инфраструктура, дата-центр	Нет	Да
надежность и качество	Нет	Да
управление заказами и биллинг-системы	Нет	Да
капитал для финансирования новых сервисов	Нет	Да
наводки по запросу для сервисов	Нет	Да
техническая поддержка	Нет	Да
партнерская экосистема	Нет	Нет
Платформа и приложения продуктов-услуг	Нет	Нет



Содержание

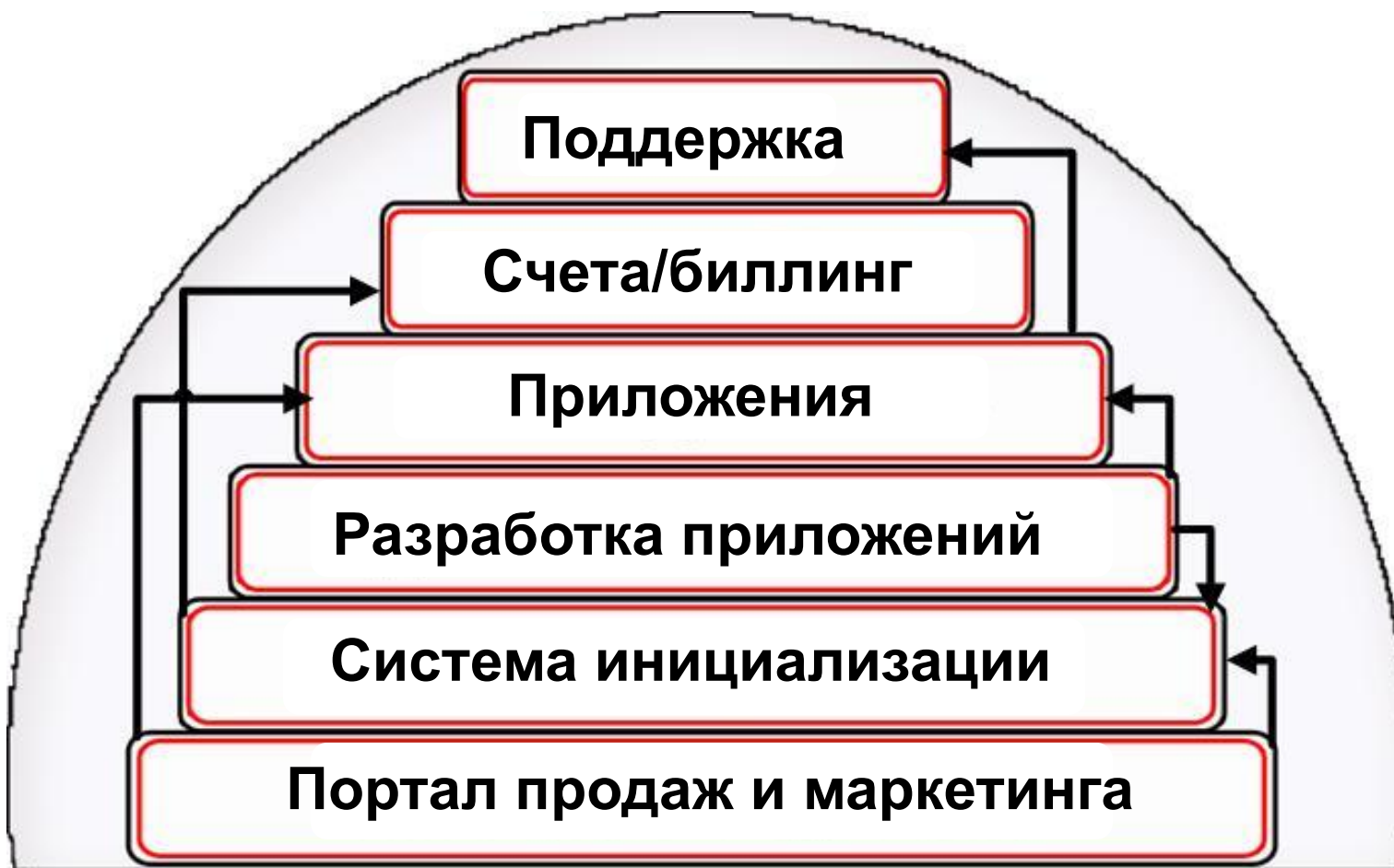
Возможности платформы ПО как Услуга

- Компоненты и сервисы
- Портал продаж и система инициализации
- Платформа разработки приложений
- Доставка приложений
- Биллинг и поддержка



Платформа ПО как Услуга: возможности

Платформа ПО как услуга (SaaS) содержит спектр полностью интегрированных сервисов для предоставления решения «по запросу».





Портал продаж и система инициализации: онлайн маркетинг, продажи и управление заказами

- **Портал маркетинга продаж**

- Маркетинг и генерация запросов: готовый веб-контент, вспомогательные материалы, демо-версии, бесплатное тестирование продуктов
- Продажи: управление отношениями с потенциальными клиентам/наводками, онлайн/офлайн процессы продаж, конфигурация и осуществление заказов
- Апселлинг и кросселлинг продуктов/услуг (напр., пакеты)
- Индивидуально Настраиваемые тарифные планы: по пользователям, времени, количеству приложений, размеру хранилища и др.

- **Система инициализации**

- Записи пользователей, создание сайтов и предоставление приложений
- Параметры использования сайтов и управление



Платформа ПО как Услуга: возможности

Платформа разработки приложений: необходима для расширения партнёрской экосистемы и интеграции приложений в одно объединённое решение

Размещение как услуга



Платформа разработки приложений

Разработка как услуга

- Быстрое, недорогое в создании и развёртывании приложение
- Предоставляется как услуга для партнеров
- Встроенные сервисы для управления пользователями, для аналитики, безопасности и оповещения
- Отсутствие или незначительные требования к коду
- Время разработки: часы/дни
- Время развёртывания: немедленно
- Автоматическая интеграция в систему инициализации и биллинг-систему



Приложения ПО как услуга предоставляются пользователям как объединённое решение

- **Требования для ПО как услуги**

- Предложить набор совместных приложений с возможностями совмещения любого набора таких приложений
- Все приложения, созданные при помощи Платформы приложений, представляют из себя целостное, полностью объединенное и интегрированное решение – никаких отдельных приложений.
- Индивидуальная Настройка: администратор сайта может настроить необходимые ему параметры бизнеса без написания какого-либо кода.
- Приложения уже интегрированы в портал продаж и систему инициализации: никакой дополнительной работы и затрат.
- Гибкость: возможность начать с любого количества пользователей и решений, и масштабировать своё решение в любой момент.



Управление заказами с единым счётом для всех подписчиков услуги + онлайн поддержка

- **Управление заказами и биллинг**
 - Онлайн управление заказами, статистика сайта
 - Использование приложений и сайта с серверной биллинговой системой: один счёт для всех сервисов
- **Поддержка клиентов**
 - ИТ поддержки клиентов
 - Встроенный Справочный стол для автоматизации и отслеживания разрешений заявок по техническим проблемам.
 - База знаний, статьи, система помощи, учебные пособия
 - Уведомления: новые возможности/обновления, тренинги.



Содержание

Привлечение клиентов и обеспечение продаж

- Программа сотрудничества с партнерами
- Совместные действия по продажам



Привлечение клиентов и обеспечение продаж

Партнёрская программа

- Обзор
- Портал продаж
- Система инициализации
- Платформа разработки приложений
- Управление заказами и поддержка
- Приложения
- Сервисы



Партнёрская программа: Обзор

Обзор партнёрской программы: Приложения и сервисы Cyscom предоставляют быстрый и недорогой ГАУ для хостинг-портала

Партнёрская программа ПО как услуга

	Cyscom	Партнёр
Приложения и лицензии		
Приложения и лицензии	соглашение о доходах	
Платформа разработки приложений	соглашение о доходах	
Тестирование решений	бесплатное 30-ти дневное	
Лицензии Microsoft O/S & SQL	без затрат	
Система инициализации и параметры использования приложений	без затрат	
Портал продаж и вспомогательные материалы (не локализованы)	без затрат	
Сервисы		
Хостинг и дата-центр	не включено	оператор хостинга/портала
Установка, интеграция и тестирование	без затрат	оператор хостинга/портала
Обучение партнёров	веб-тренинги	
Продажи и маркетинг	по согласованию	оператор хостинга/портала
СУБ для партнёров для управления продажами	без затрат	
Управление заказами	не включено	оператор хостинга/портала
Настраиваемая разработка приложений	по запросу	посредник, консультант
Поддержка		
Онлайн система поддержки клиентов	без затрат	
Система помощи, учебные пособия и тренинги	без затрат	
Лицензии для срока действия соглашения	без затрат	
Обновления	без затрат	
Техническая поддержка: поддержка по электронной почте 24x7	без затрат	
^{1 2} поддержка: в рабочие дни с 9:00 до 18:00 по Восточному времени	без затрат	
¹ Общие и биллинговые запросы (первая очередь поддержки)	не включено	оператор хостинга/портала

1. ' относится к "Руководство по поддержке клиентов для хостинг партнёров

2. исключая национальные праздники

Портал продаж Syscom: создание рыночной дифференциации для партнёрских приложений

Портал продаж: разработан специально для дизайна и бизнес модели партнёра

- Единый портал для всех приложений и сервисов
- Пакетирование любого количества сервисов (напр., полный набор + СУБ)
- Готовый контент и вспомогательные материалы: впечатления и ощущения от партнёрского сайта
- Гибкие тарифные планы для партнёрского бизнеса

The screenshot shows the Syscom portal interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Startseite', 'English', 'RSS', 'Newsletter', 'Standorte', and 'Kontakt'. Below this is a secondary navigation bar with categories: 'Großunternehmen', 'Mittelstand', 'Öffentlicher Sektor', 'Über T-Systems', 'Partner', and 'Presse & Analysten', along with a search box labeled 'Suchbegriff'. A sidebar on the left lists various services under the heading 'Real ICT', including 'Dynamic Services', 'Intelligent Tracking Management', 'Paper, Pen & Phone', and 'Road Charging'. The main content area features a 'Solutions' header with a background image of a woman. Below this is a section for 'Collaborative Business Solutions' with a price range of 'ab 17,50 € bis maximal 30 € pro Benutzer/Monat (nur Beispielpreise)'. A text block describes the benefits of connecting companies to information spaces. There are also sections for 'CRM Sales' and 'Enterprise Project Management'. On the right side, there are three boxes: 'Nächste Schritte' with 'Vorteile' and 'Angebot' options, 'Online-Bestellung' with 'Testzugang (Nur zur Demo)' and 'Bestellung (Nur zur Demo)' options, and 'Demos' with an 'Anmelden' option.

Система инициализации: хорошо адаптируется и настраивается

Navigation menu:

- :: Paper, Pen & Phone
- :: Road Charging
- :: Lösungen
- :: Branchen
- :: Geschäftsthemen
- :: Referenzen
- :: Top Stories

Breadcrumbs: Großunternehmen > Lösungen > Information Technology > Software as a Service

Collaborative Business Solutions

ab 17,50 € bis maximal 30 € pro Benutzer/Monat
(nur Beispielpreise)

Binden Sie Ihr Unternehmen an Informationsräume an, die eine neue Qualität der Zusammenarbeit ermöglichen - zwischen einzelnen Mitarbeitern, Teams oder Aufgabenbereichen wie Vertrieb, Vertragswesen, Marketing, Projekte, Support, Produktdesign usw.

Bestellung (Nur zur Demo)

Wählen Sie die Applikationen aus, die Sie bestellen möchten

Preise pro Applikation bei Abrechnungsmodus [Monat](#)

Number of Business Packs	1	2	3	4	5	6
Preis in €/Monat	30.00	54.00	77.00	90.00	102.00	105.00
Preis in €/Monat/Applikation	30.00	27.00	25.67	22.50	20.40	17.50

Wählen Sie die Applikationen aus, die Sie bestellen möchten

- CRM
- Project Management
- Help Desk
- Contract Management
- Content - Knowledge Management
- i-Spaces

< Zurück Next >

Nächste Schritte

- Vorteile
- Angebot

Online-Bestellung

- Testzugang (Nur zur Demo)
- Bestellung (Nur zur Demo)

Demos

- Demo

Anmelden

- Anmelden

• Система инициализации

- Подписка по запросу на основании тарифного плана, набора продуктов, количества пользователей, хранилища и т.д.
- Модель подписки легко настраивается, например ввод нового сервиса, дополнительного тарифа и т.д.
- Интеграция с биллинговыми системами САП для заказов клиентов и использования



Онлайн управление заказами и система поддержки снижают затраты на содержание

Account Informationen

ID #	001
Vorname:	Jim
Nachname:	Robinson
Berufsbezeichnung:	Sales ma
e-mail:	jrobinson
Telefonnummer:	+44
Firmenname:	ABS Limit
Anzahl der Mitarbeiter:	501 - 750
Branche:	Media/Adv
Adresse:	1 Portland
Adresse (additional):	
Land/Region:	United Ki
Postal Code:	W1 6QY
Bevorzugte Sprache:	German

[Änderung](#)

Bevorzugte Sprache: German

[Änderung](#)

Vertragsbedingungen

URL	https://hasse.t-systems.de/	
Tariff Type	Month	
Applikationen	Contract Management	
Max. Benutzeranzahl	5	
Zusätzlicher Speicher (über den Standard von 2 GB)	1 GB	1
	5 GB	0
	10 GB	0

Der Vertrag wird automatisch mit diesen Bedingungen um einen Monat verlängert.

[Änderung:](#) Anzahl der Benutzer, Applikationen oder Abrechnungsmodi

Benutzungsdaten

Anzahl der registrierten Benutzer	3
Beginn der Abrechnungsperiode	22.08.2007
Ende der Abrechnungsperiode	22.09.2007
Abgerechnete Monate	2

- **Управление заказами и система поддержки**
 - Статистика и параметры использования сайта клиента
 - Обновления для продуктов/услуг
 - Онлайн система поддержки: отдельный сайт для запросов, технической поддержки, базы знаний и т.д.
 - Уведомления о возможностях продукта и тренингах
 - Система помощи и учебные пособия

Платформа разработки Syscom: позволяет быстро и недорого создать и развернуть приложение

- **Инфраструктура платформы приложения**

- Многопользовательская база с единым кодом
- Microsoft .NET Framework, Microsoft Windows Server, Microsoft SQL Server
- Восстановление и резервное копирование
- Безопасность: единственные вход, SSL, встроенные сервисы Windows (хранение, безопасность, сервис директорий)
- Масштабируемая архитектура: среднее время ответа > 1 сек. Для более 1000 пользователей
- Автоматические обновления, логи и отчёты менеджмента
- Автоматическая установка компонентов и сервисов платформы в дата-центре партнёра

Размещение как услуга



Разработка как услуга



Партнерская программа: ПО

Платформа разработки Syscom: позволяет быстро и недорого создать и развернуть приложение

- **Интеграция**

- Инструменты Microsoft .NET и веб-сервисы
- Смешивание приложений
- Дополнения для MS Office
- Биллинг-системы партнёров



- **Моделирование приложений**

- Средство моделирования для создания новых системных объектов и свойств
- Настройка отношений данных и рабочих процессов

- **Логический интерфейс**

- Обработчики событий: переключатели по времени/событию, статусы, оповещения, одобрения
- Microsoft Visual Studio



Платформа разработки Cyscom: позволяет быстро и недорого создать и развернуть приложение

- **Пользовательский интерфейс**

- Динамический генератор веб-страниц: создание/редактирование веб-элементов на страницах
- Настройка веб-элементов для отображения системных объектов и свойств
- Создание форм веб-элементов; добавление кнопок, меню, фильтров

- **Список приложений на портале партнёра**

- Сертификация Cyscom QC: приложения партнёров добавляются в хранилище и библиотеку ресурсов
- Приложения партнёров размещаются/публикуются на рынке партнёра
- Автоматическая интеграция в системы инициализации и биллинга

Партнерская программа: ПО

Платформа разработки приложений: независимые поставщики ПО, консультанты и интеграторы лучше используют свой опыт и знания

The screenshot displays a software development tool interface. On the left, a tree view shows a hierarchy of categories under 'base', including 'Accounts', 'articles', 'Articles_', 'Attendances', 'buyers', 'Cases', 'Change External Approval Roles', 'Change Internal Approval Roles', 'Change Requests', 'Contacts', 'Contract Clauses', 'Contract External Approval Role', 'Contract Internal Approval Roles', 'Contracts', 'Escalations', and 'Events'. The 'Accounts' category is selected. The main panel shows the 'General' properties for 'Accounts', with 'Name' set to 'Accounts' and 'Label' set to 'Hospitals'. The 'Description' is '(null)'. Below this, there are 'Available' and 'Assigned' property lists. The 'Available' list includes properties like '(Account for Primary Contact)', '(Contracts Signed)', and '(Escalations Assigned to User)'. The 'Assigned' list includes 'Company Name', 'Primary Contact (for Accounts)', 'Account Owner', 'Parent Company', 'E-mail (Account Information)', 'Telephone (for Accounts)', 'Assigned to Team (for Account)', and 'Territory (for Accounts)'. There are 'Add ->' and '<- Remove' buttons between the lists. Below the property lists, there are sections for 'Record Captions' and 'Web Descriptions'. The 'Record Captions' section has three radio buttons: 'Use default...', 'Inherit caption template from parent category', and 'Customize caption template' (which is selected). The 'Caption' field contains '<Company Name>' and the 'Preview' field shows 'Company Name'. The 'Web Descriptions' section has a 'Set up web template...' button. At the bottom, there is an 'Advanced options...' button.

- Средство моделирования приложений не требует кодирования
- Партнёрские знания легко переносятся на дизайн приложения
- Партнёр может создать и развернуть приложение за часы/дни/недели

Приложения ПО как услуга: спектр и план разработки продуктов Cyscom



CRM Sales

manage the customer sales cycle to increase revenues, from generating leads to approving quotes and winning sales opportunities; improve sales with effective team work and managed partner sales channels.

[Learn more](#)



Enterprise Project Management

execute projects on time and within budget with project task management, records management and cost controls; collaborate with teams and external users such as customers and partners through micro portal sites.

[Learn more](#)



Help Desk

improve customer loyalty and satisfaction with online support, including automated routing and tracking of incidents; lower costs by providing customer self-service for placing tickets, accessing your knowledgebase and viewing the case resolution process.

[Learn more](#)



Contract Lifecycle Management

never let a contract issue interrupt your business by managing the entire contract process: start with creating, negotiating and approving supplier and customer contracts; then manage contract change processes to ensure compliance and avoid customer disputes on agreed terms.

[Learn more](#)



Content & Knowledge Management

take advantage of the incalculable value of information that is locked in different systems and user PCs by consolidating and transforming it into organisational knowledge; help people innovate by tapping into new sources of information and knowledge and directing them at everyday business challenges

[Learn more](#)



i-Spaces (Information Workspaces)

capture the inherent social drives of the people in and around your company and make it easy for people to connect and communicate in new ways; provide information workspaces to create, manage and collaborate on business activities such as projects, sales, customer support and more.

[Learn more](#)

Текущий спектр продуктов:

- 6 приложений, управляющих нуждами связи и взаимодействия

<http://www.cyscom.net/>

- 4 приложения в списке IDC 10 лучших приложений по запросу.

Q3-Q4 запланированное развёртывание:

- Управление денежными средствами: для управляющих активами и прайвит-банкинга.
- «Бизнес – бизнес» платформа социальной сети

Партнерская программа: ПО

Приложения Cyscom легко настраиваются любым пользователем без кодирования и знания программирования

The screenshot displays the 'Property Editor -- Webpage Dialog' interface. The dialog is titled 'Property Editor -- Webpage Dialog' and shows the URL 'http://cyscomdemo.saas.cyscom.net/Cyscom.SharePoint.Content.Common/ToolParts'. The main content area of the dialog is a form for configuring a property. The form includes the following fields and controls:

- Property Name:** A text input field.
- Property Label:** A text input field with a dropdown menu for language selection (en, ru, null).
- Property Type:** A dropdown menu with options: Reference, String, Boolean, List, Quantity, Reference (highlighted), Date, Image, Integer, Number.
- Property Group:** A text input field.
- Property Appears After:** A text input field.
- Searchable:** A checkbox.
- Mandatory:** A checkbox.
- Multiple:** A checkbox.
- Linked to Object:** A dropdown menu.
- Back-reference editor:** A text input field.
- Linked Property Name:** A text input field.
- Linked Property Label:** A text input field with a dropdown menu for language selection (en, ru, null).

At the bottom of the dialog, there are buttons for 'Clear all', 'Set all', 'OK', 'Cancel', and 'Apply'. The background shows the 'Opportunity Editor' interface with a form for editing an opportunity, including fields for Name, Account, Created by, Owner, Type, Source, Stage, Probability, and Items.

- Создание/Редактирование свойств
- Поддержка основных и расширенных типов свойств
- Переразметка системных объектов; автоматические обновления
- Автогенерация ссылок на страницы свойств
- Добавление/удаление веб-элементов
- Поддержка настройки обновлений и новых версий продукта



Партнёрский сервис GTM - обзор

- Предварительные действия: от маркетинга продаж до подтверждения идей и первых клиентов
- Интегрированная разработка: Портал продаж и система инициализации
- Продажи: СУВ система для управления продажами и наводками, тренинга, партнёрства и процессов продаж
- Посредники, консультанты: тренинг на платформе разработки
- Техническая поддержка по всем вопросам, связанным с ПО
- База знаний, статьи, система помощи, учебные пособия
- Оповещения: новые возможности/обновления, тренинги.



Привлечение клиентов и обеспечение продаж

Совместные продажи: Мы продаём вместе, как команда

- Рынки и GTM стратегия
- Осуществление стратегии маркетинга и продаж



ГАУ стратегия

В розничном сегменте малые и средние предприятия имеют большой потенциал для роста, рынок крупных компаний наиболее подходящий

- Малые и средние предприятия: потенциально самый быстроразвивающийся сегмент рынка

- Сильное, впечатляющее развитие, но..... Согласно [Saugatuck Technology Inc](#) принятие малых и средних предприятий выросло с 9% в 2006 г. До 27% в 2007 г.
- Существуют проблемы доверия к безопасности данных, особенно когда независимые поставщики продают напрямую. Согласно Gartner, 45% из 307 малых и средних предприятий из США сказали, что не доверяют свои данные третьим лицам, таким как продавцы ПО как услуга.
- Себестоимость – это барьер: низкие доходы от продаж означают, что себестоимость может составлять 2/3 доходов или больше, при продаже независимыми разработчиками непосредственно малым и средним предприятиям.

- Предприятие: партнёрская экосистема необходима для офлайн управления продажами и обработки проблем, таких как:

- Интеграция источников данных: внутренние (ОС) и внешние (Новости RSS, финансовые данные Рейтер)
- Управление проектом, технология производства, управление изменениями



ГАУ стратегия

Готовые рынки программного продукта как услуги позволяют привлекать малый и средний бизнес через широкий спектр связанных с отраслью цепочек поставщиков

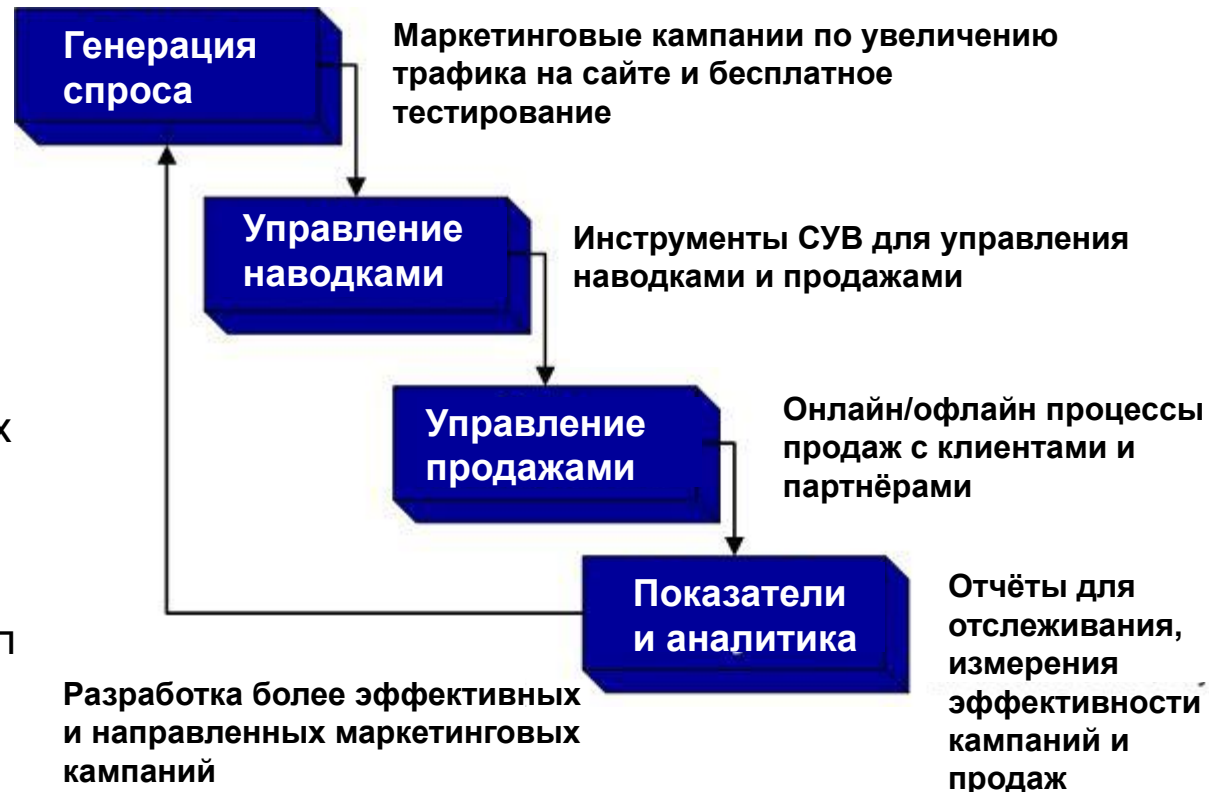
- **Оптовая торговля:** частные рынки, где продукт-услуга добавляет стоимость и эффективность к указанным отраслям, например:
 - Цепочки поставщиков оборудования: производители предлагают приложения с заложенными в них базами данных и содержимым (напр., информация о продукте, цены, инвентарь и т.д.) своим дистрибьюторам и реселлерам для более эффективной нисходящей продажи.
 - Информационные провайдеры (по вертикали): информационные порталы предоставляют пользователям информацию в реальном времени (напр., финансовые данные)
 - Правительство (региональное, местное), которое предлагает стимулы и помощь бизнесу в своём регионе
 - Оптовые дистрибьюторы: улучшение взаимодействия с поставщиками, заключение контрактов, обеспечение реселлеров реальной информацией о поставщиках.
 - Банки/Финансовые организации, как часть их стратегии для помощи в росте своим клиентам – малым и средним предприятиям

Партнёры могут лучше использовать свои существующие отношения и сервисы для преобразования большего % наводок, чем независимые поставщики ПО.

Генерация спроса

- Кампания по информированию (оптимизация механизмов поиска, email кампания, дистанционные продажи) о новых продуктах
- Направление клиентов на портал и бесплатное тестирование
- Продвижение пакетных предложений существующих и новых продуктов
- Подчеркивать, обращать внимание на безопасность/конфиденциальность данных, надежность сервисов
- Партнёры приносят новые наводки и клиентов.

Замкнутый маркетинг на 30-40% улучшает преобразование наводок, снижая затраты





Партнёрские приложения СУВ: интегрированные приложения маркетинга и продаж с автоматическим преобразованием наводок

- **Управление наводками:** существенно для низкозатратных продаж для малых и средних предприятий
 - ПО (партнёрская СУВ) для управления наводками, полученными в ходе кампаний (замкнутый маркетинг)
 - Автоматическая связь, основанная на поведении и точке взаимодействия с клиентом (напр., пробные пользователи, электронная почта, операторы call-центра).
 - Квалификация наводок путём предоставления точной информации, оповещения о потенциальной продаже, когда потенциальный клиент готов к участию в сделке.
 - Автоматическое направление наводок компетентному менеджеру по продажам или партнёру
- **Аналитика**
 - *Статистика* в режиме реального времени для измерения и отслеживания кампаний
 - Интерактивные отчёты для углубления в профиль наводки клиента и

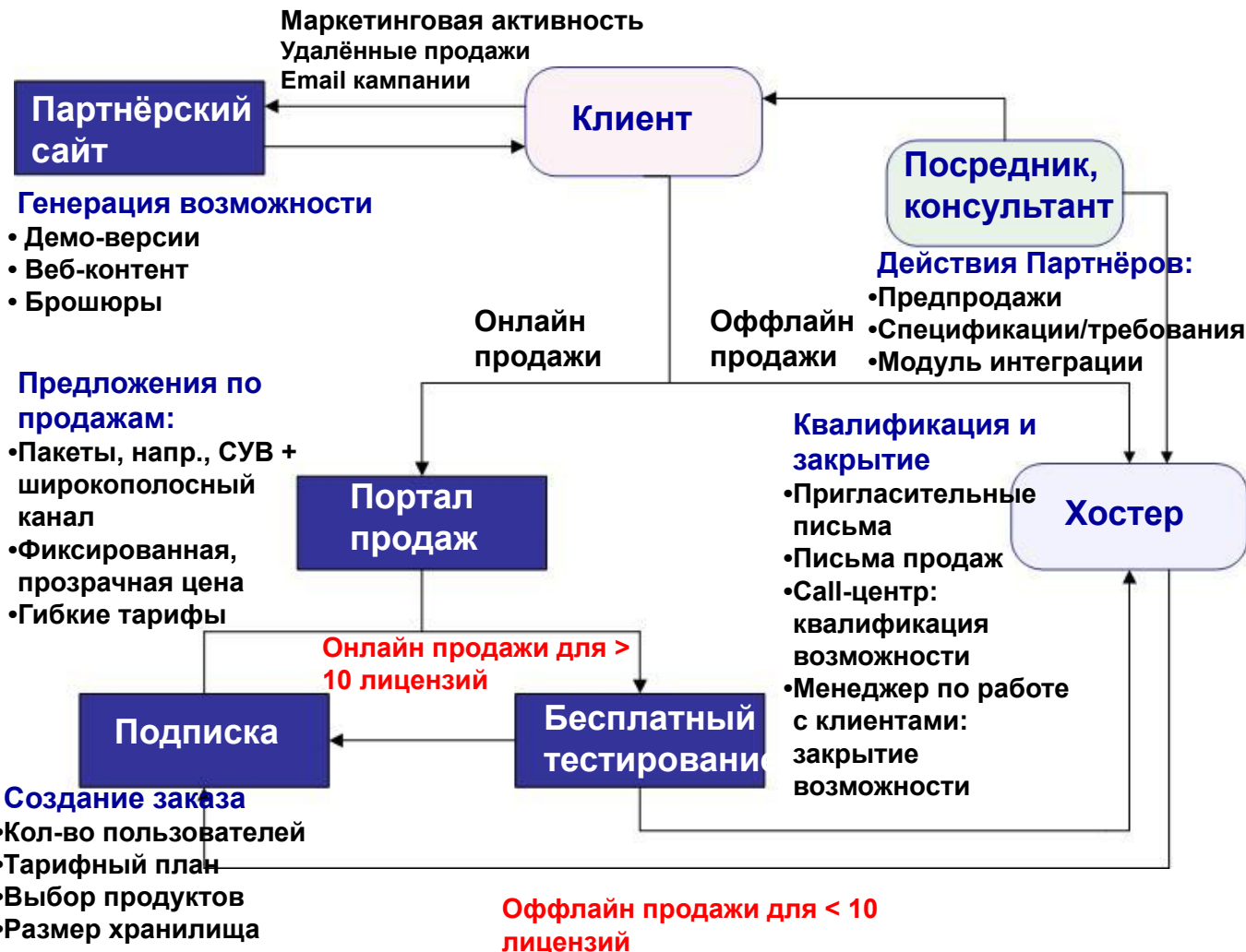


Cyscom СУВ (партнёрская версия): оффлайн управление процессом продаж – это ключ к SaaS продажам

- **Управление продажами**

- ПО (версия СУВ для партнеров) для координации и управления действиями команд продаж оффлайн: задачи, события, назначения цен, проекты, контракты, переговоры, одобрения.
- Управление возможностями для отслеживания и преобразования перспективных покупателей в реализованные возможности
- Направление новых возможностей по продажам компетентному персоналу или партнёрам (Посредники, консультанты).
- Рабочие пространства команд по продажам для управления переговорами с клиентом
- Аналитика для обеспечения прозрачности хода продаж и общей производительности сотрудников по продажам, команд или партнёров.

Оптимизация процесса продаж, как онлайн, так и офлайн, путём лучшего использования партнёрских знаний



Совместные продажи

- Cyscom предоставляет ПО СУВ для управления процессами продаж офлайн
- Посредники/консультанты добавляют специализацию и участвуют как консультанты в процессе продаж
- Операторы хостинга/портала (напр., ТК компании) лучше используют существующие возможности для маркетинга и внутренние/внешние



Призыв к действию

- Определите, вписывается ли продукт-услуга в вашу стратегию
- Оцените масштаб возможности и ваши рыночные преимущества
- Вовлеките Cyscom как опытного партнёра с готовой технологией SaaS – ПО как услуга.
- Запросите Cyscom о пробной установке для оценки и тестирования
- Сфокусируйтесь на краткосрочной подписке, реализуемых задачах по сегментам рынка и предлагаемому продукту
- Работайте вместе с Cyscom на каждой стадии развёртывания для скоординированных действий по маркетингу и продвижению.

Контакт: Prem Couture, prem@cyscom.com

Посетите <http://www.cyscom.com> для большей информации