

5-я ежегодная
отраслевая конференция

SoftForum

8-9 ноября 2010г., г. Новосибирск

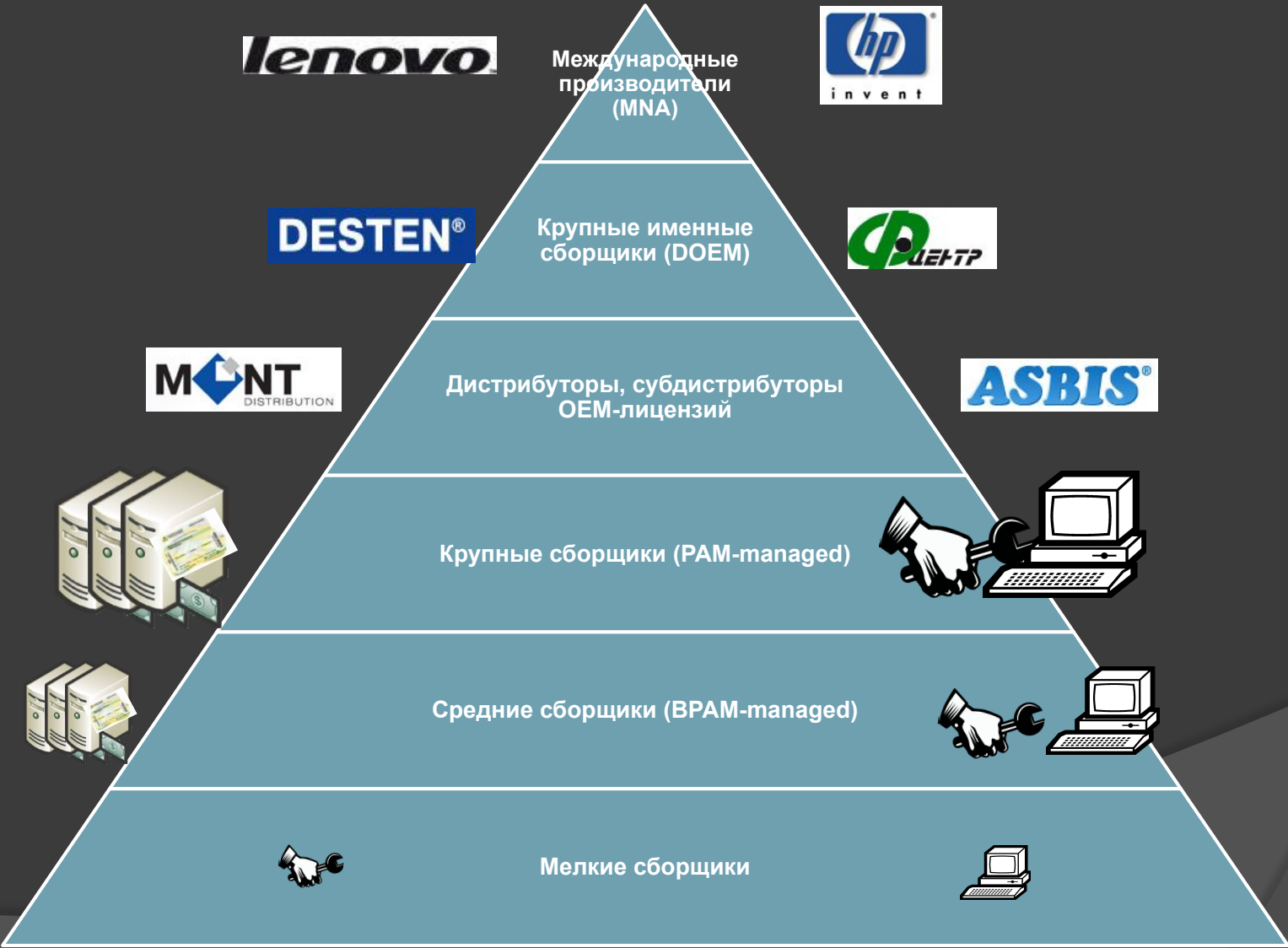
**SIBERIA
2010**

ОЕМ МАРКЕТИНГ В ШИРОКОМ КАНАЛЕ

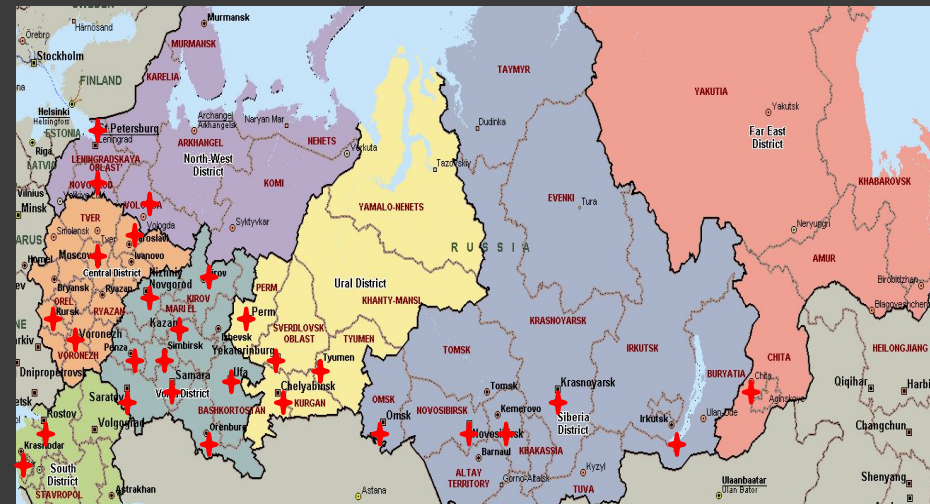
Анна Цыкура

OEM Distribution and Reseller Channel Marketing Manager

Кто такие OEM партнеры?



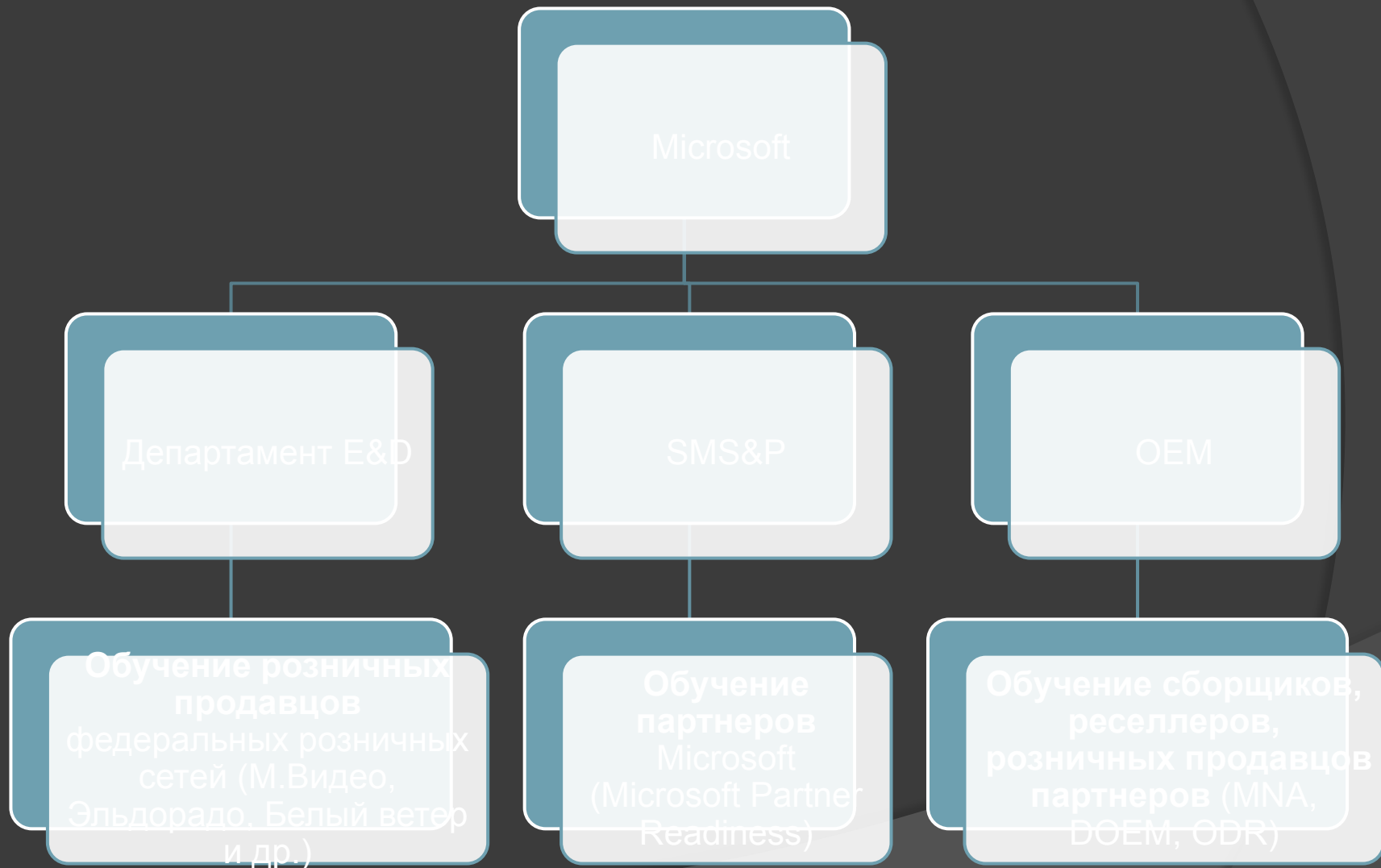
FY10 Региональное покрытие программы ВРАМ



FY10 Highlights and projects:

- Regional retail outlets – RSP trainings, FPP offerings, in-store merchandising, mystery shopping – 600 shops in 40 locations have dedicated Microsoft shelves, POS, sell FPPs.
- BPAMs provided more than 1000 trainings with 2200 RSP trained
- OEM Radio project (OEM);
- GRS showed +24 pts NSAT increase in managed partners space BPAM partners share was significant (447 of 1060 partners).
- New 14 “first time BPAM” locations were opened in FY10, 18 people were hired and on-boarded.

Типы тренингов Microsoft



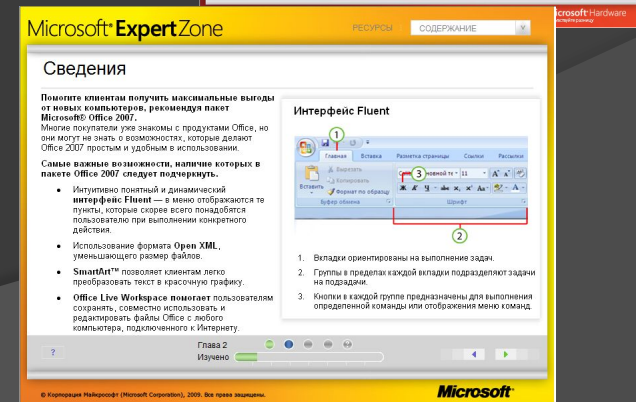
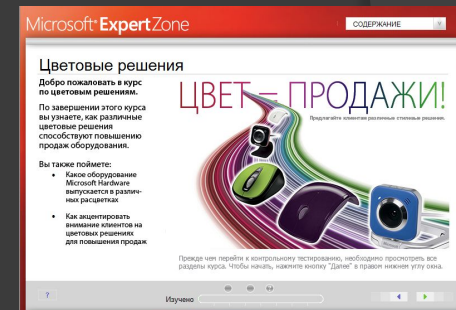
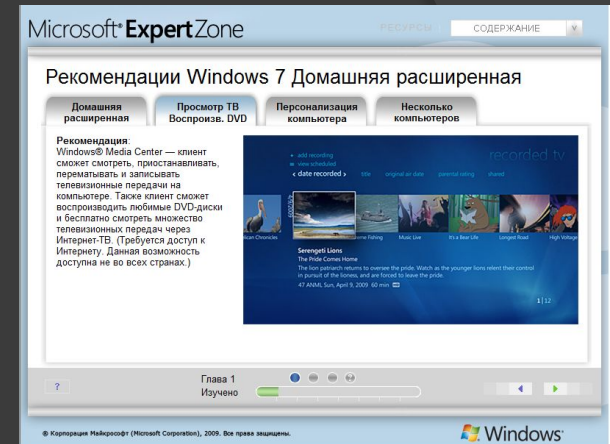
Обучающий портал для розничных продавцов

○ Description

- Training portal Microsoft Expert Zone (<http://expertzone.microsoft.com>) is the on-line resource for RSPs to be educated on all Microsoft consumer products
- Each training takes 15 minutes and include obligatory test. Training is accounted for only with not less than 80% of questions answered correctly
- Successful training test results provide RSP with points, which can be exchanged on Microsoft branded give-aways as well as influence RSP status within portal
- Launched in Russian language in January 2010

○ Status

- 370 registered RSPs from 24 retail companies
- About 4 000 trainings have been passed
- Averagely 10,4 training courses per one RSP
- Average test result – 82,8%
- 21 training is currently available



Обзор возможностей для обучения розничных продавцов

- Online EZ trainings organization How to sell Windows7 (+ Office)
- Regular trainings organized by PAMs, BPAMs for their partners staff
- RSP Training Component inside merchandising campaign
- On-site RSP readiness: Product and VoG trainings for OEM partner's retail shop personnel; 8 hours training content delivery via offline trainings organization for OEM SBC partners across Russia



Microsoft ExpertZone

РЕСУРСЫ СОДЕРЖАНИЕ

Рекомендации Windows 7 Домашняя расширенная

Домашняя расширенная | Просмотр ТВ Воспроизв. DVD | Персонализация компьютера | Несколько компьютеров

Рекомендация:
Windows® Media Center — клиент сможет смотреть, приостанавливать, переключать и записывать телевизионные передачи на компьютере. Также клиент сможет воспроизводить любимые DVD-диски и бесплатно смотреть множество телевизионных передач через Интернет-ТВ. (Требуется доступ к Интернету. Данная возможность доступна не во всех странах.)

Глава 1
Изучено

© Корпорация Майкрософт (Microsoft Corporation), 2009. Все права защищены. Windows



Базовое обучение для компаний, продающих в малый и средний бизнес

Обучение для менеджеров по продажам:

Код	Название
MSS <small>New!</small>	Обзор продуктов Microsoft НОВЫЙ ФОРМАТ! С ПРАКТИЧЕСКИМИ КЕЙСАМИ!
MLS (Theory) <small>New!</small>	Программы лицензирования Microsoft
MLS (Ppractice) <small>New!</small>	Практикум по лицензированию и работе с прайс-листом
Upsell <small>New!</small>	Допродажи и сопродажи продуктов Microsoft
OWS <small>New!</small>	Как продать Office 2010, Windows 7 и ISA/Forefront?
TS	Навыки продаж

Обучение для маркетологов:

Код	Название
Mark	Базовый маркетинг, Курс молодого бойца

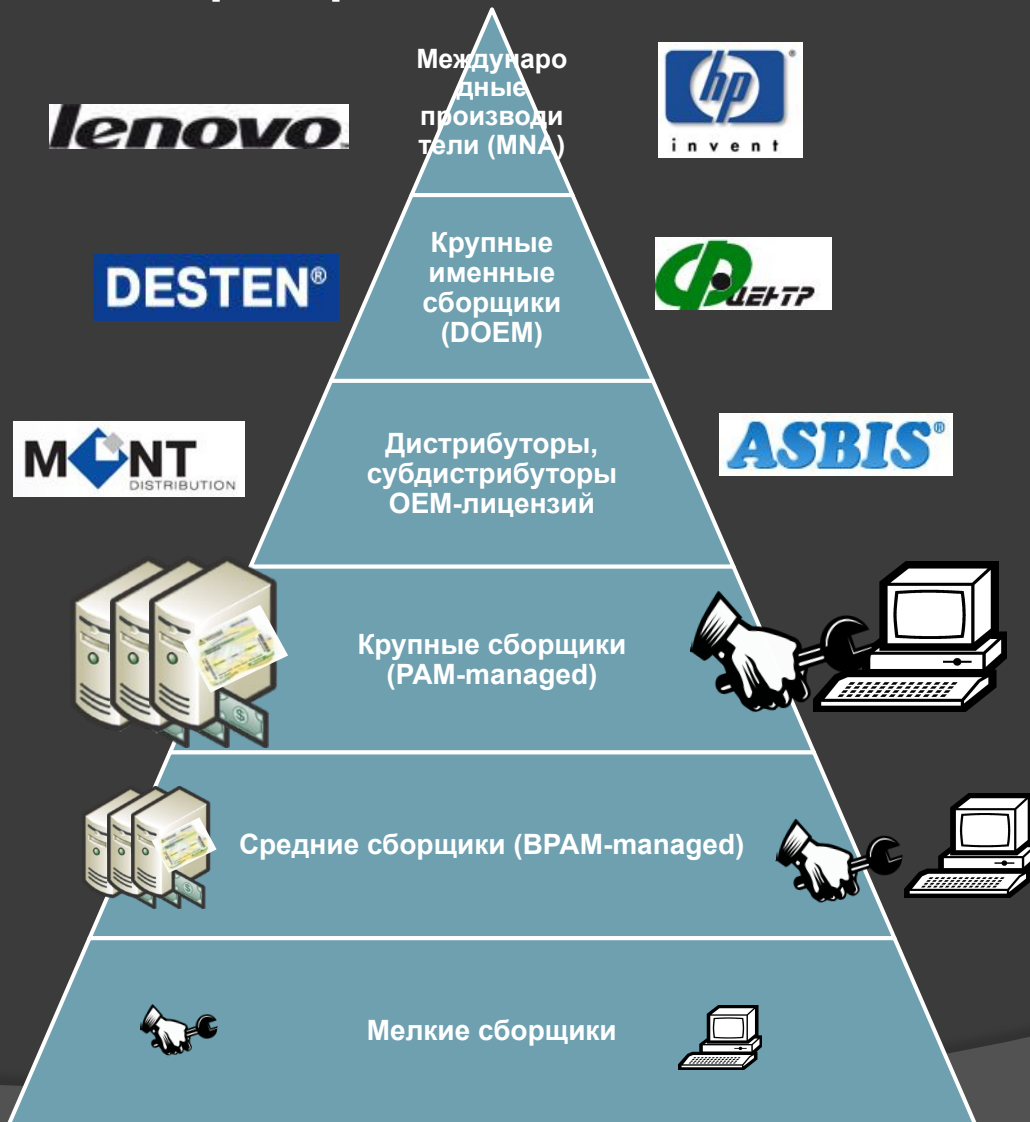
А также: веб-касты по многим направлениям и продуктам, учебные материалы и видео-курсы, **НОВЫЙ DVD С ВИДЕО КУРСАМИ**



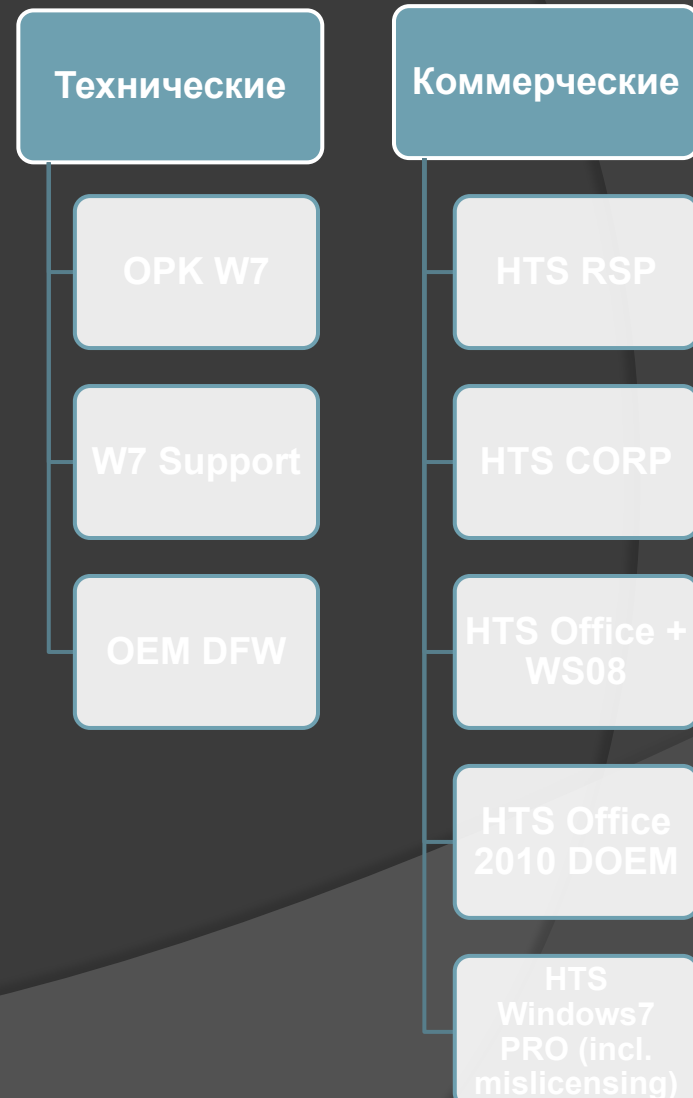
[Все подробности можно найти здесь:](https://partner.microsoft.com/rus/trainingevents/training)
<https://partner.microsoft.com/rus/trainingevents/training>

Что такое OEM тренинги?

OEM Партнеры



OEM тренинги



ОЕМ обучение – Результаты и Планы

FY09 факт

- 239 тренингов
- 3061 участник
- 760 компаний
- 51 город

FY10 факт

- 317 тренингов
- 4275 человек
- 778 компаний
- 63 города

FY11 план

- 365 тренингов
- 4500 человек
- 900 компаний
- 70 городов



ОЕМ обучение FY11 – тренинги и контенты

Основные изменения:

- Акцент на тренинги **HTS** и **ОРК**!
- Новые контенты тренингов HTS Corp и HTS RSP
- Единообразии контентов у всех тренеров

Наши цели в FY11:

- Продвижение **Microsoft Office 2010**. Новый продукт – **ПКС!!!** (ОРК – предустановка образа)
- Увеличение продаж **Windows Server**
- **НО! Windows** – это наше ВСЁ!!!
- Увеличение осведомленности партнеров о преимуществах **ОЕМ-версий** продуктов
- Увеличение доли пользователей легальным ПО. Преимущества легального ПО.
- Акцент на **Premium версии** продуктов (HTS Corp Pro Mix + Mislicensing)
- Новый портал и страница readiness

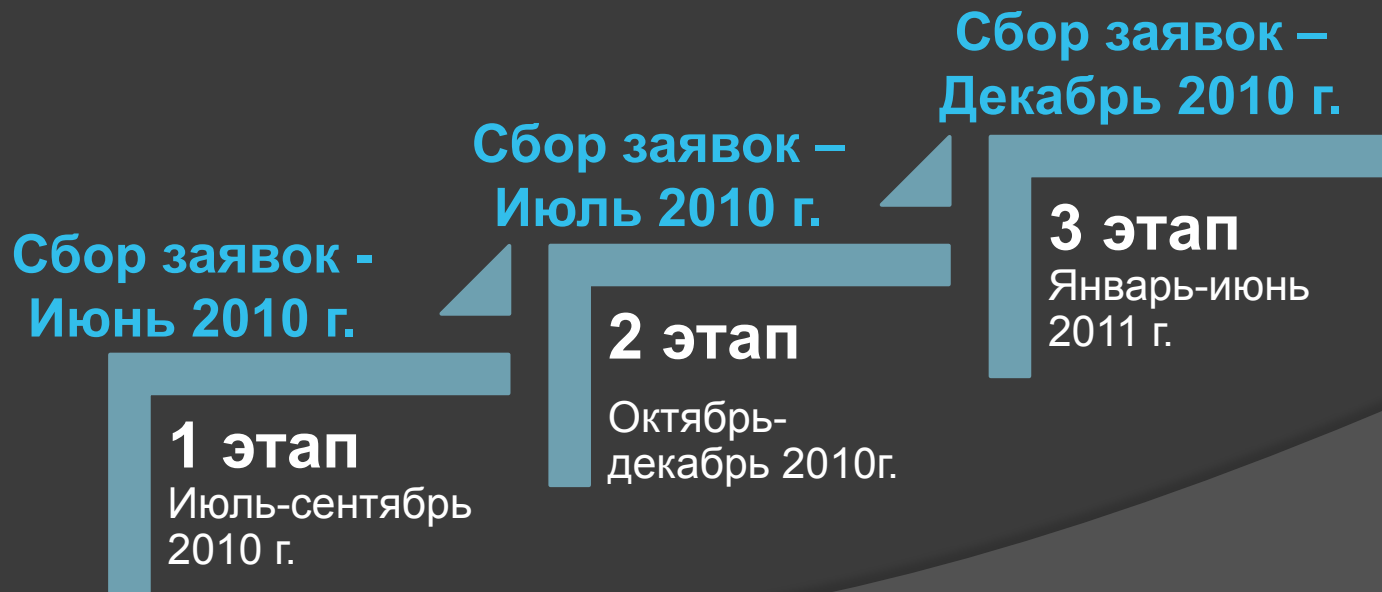
<http://sharepointemea/sites/rusoem/readiness/Pages/default.aspx>



Какие OEM тренинги проходят в этом году

Код курса	Наименование	Длительность	Целевая аудитория	Требования
Тренинги по продажам				
OEM HTS RSP NEW!!!	Тренинг HOW TO SELL для OEM партнеров Microsoft по предложению решений на базе новых компьютеров с Windows 7 и приложениями Office 2010 в розничном сегменте. Преимущества легального программного обеспечения. Тренинг направлен на развитие навыков продаж и не является продуктовой презентацией!	½ дня - 4 часа и 1 день – 8 часов (по выбору)	Продавцы розничных магазинов, занимающиеся продажами компьютеров конечным пользователям	Не менее 20 участников
OEM HTS Corp NEW!!!	Тренинг HOW TO SELL для OEM партнеров Microsoft по предложению решений на базе новых компьютеров с Windows 7, Windows Server 2008 R2 и Office 2010 в корпоративном сегменте. Тренинг направлен на развитие навыков продаж и не является продуктовой презентацией!	1 день – 8 часов	Менеджеры по продажам, занимающиеся продажами OEM лицензий и компьютеров в корпоративный сегмент	Не менее 15 участников
OEM HTS WS08 R2	Продуктовый тренинг HOW TO SELL для OEM партнеров Microsoft по предложению решений на базе нового оборудования с Windows Server 2008 R2 для малого и среднего бизнеса.	½ дня – 4 часа	Менеджеры по продажам, занимающиеся продажами OEM лицензий и компьютеров в корпоративный сегмент	Не менее 15 участников
OEM HTS Office 2010 NEW!!!	Продуктовый тренинг-демонстрация HOW TO SELL для OEM партнеров Microsoft по предложению решений на базе новых компьютеров с Office 2010.	½ дня – 4 часа		
Технические тренинги				
OEM Тренинг OPK W7 + MS Advantage/PC Essentials NEW!!!	Тренинг-практикум OPK MS Advantage для технических специалистов о возможностях предустановки операционной системы Windows 7, дополнительного программного обеспечения и сервисов, входящих в программы MS Advantage/PC Essentials, и работе среды восстановления Windows 7. Включает в себя лабораторные работы, а также обзор программ Windows Live, Bing Bar, Office 2010, Microsoft Security Essentials, Windows Virtual PC + Windows XP Mode.	1 день – 8 часов	Технические специалисты компаний-сборщиков	Не менее 10 участников
OEM DFW	Design for Windows - Тренинг-практикум по сертификации компьютерных систем на совместимость с операционной системой Microsoft Windows для технических специалистов, осуществляющих тестирование компьютерных систем на совместимость с операционной системой Microsoft Windows и их сертификацию.	1 день – 8 часов	Технические специалисты осуществляющие тестирование компьютерных систем на совместимость с операционной системой Microsoft Windows и их сертификацию.	Не менее 10 участников
OEM Windows Tech Support	Тренинг-практикум ориентирован на технических специалистов, оказывающих квалифицированную техническую поддержку и сервис конечным пользователям. Курс содержит правила и рекомендации по оказанию помощи в решении типичных проблем, возникающих у пользователей в процессе эксплуатации операционной системы Windows 7.	2 дня – 16 часов	Технические специалисты, оказывающие квалифицированную техническую поддержку и сервис конечным пользователям.	Не менее 10 участников

3 этапа планирования и проведения ОЕМ-тренингов



OEM Readiness FY10 - Результаты

Затраты

\$1200

Стоимость 1
тре



HTS



ОРК



\$1750



Затраты на 1 участника (в среднем)



= 2 714 руб

Команда OEM Readiness



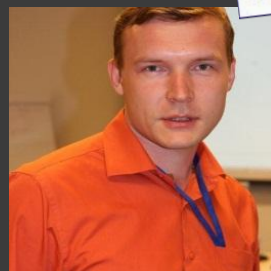
Ульяна Раджабова
Специалист по маркетингу
Планирование и организация тренингов

Семинары прошли замечательно, организация - 5, тренер - 6.
Очень порадовало, что человек не оказался занудной бубнилкой, читающей слайды презентации.
Всех разбудил, интересно и доступно передал информацию, вселил желание продать и, главное, уверенность, что продукт классный и действительно превосходит все конкурентные предложения.
Надеюсь, организуешь семинары с этим же тренером и другими темами.

С уважением Елена Лунева
Менеджер корпоративного отдела группы компаний Ноутис



Марат Хайрулин
Тренер



Олег Иванов
Технический специалист,
тренер



Леонид Валь
Тренер



Максим Кузьминов
Тренер

Производство и распространение рекламных материалов



16. Windows 7 ODM Буклет
Формат: 99x210 мм
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



17. Windows 7 GBK Буклет
Формат: 99x210 мм
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



18. Windows 7 диспенсер под буклеты
Формат: 145x260x103 мм (Ш x В x Г)
Материал: картон 1,5 мм. Легко складывается по линиям сгиба и надсечкам.



19. Windows 7 Буклет «Полезные советы»
Формат: 100x100 мм, 12 полос
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



20. WIN 7 Брошюра OEM
Формат: 148 x 210 мм
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



21. Брошюра «Советы и рекомендации по WINDOWS 7»
Формат: 148x210 мм, 20 полос
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



22. Брошюра «Добро пожаловать в Windows 7»
Формат: 210x297 мм, 48 полос
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



23. WIN 7 Брошюра для тренеров, 28 полос
Формат: 152,4 x 127 мм
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



9. Office 2010 Стерео-уголок на десктоп (системный блок)
Формат: 100x100x150 мм
Материал: пластик со стереоэффектом. Сопуту по линиям фальца и склеить клеем



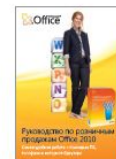
10. Office 2010 Стерео-заставка на экран ноутбука или на монитор
Формат: 300x285 мм
Материал: пластик со стереоэффектом



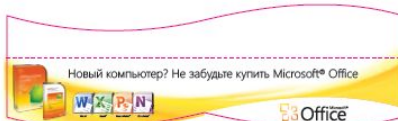
Office 2010 Диспенсер под информационные буклеты Office
Формат: 145x260x103 мм (Ш x В x Г)
Материал: картон 1,5 мм. Легко складывается по линиям сгиба и надсечкам.



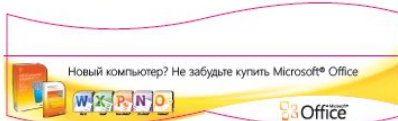
7. Информационный буклет Microsoft® Office 2010
Формат: 215x215x215 мм
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м², 2 фальца



8. Office 2010 Буклеты для продавцов «Руководство по розничным продажам Office 2010»
Формат: 105x148 мм, 32 полосы
Материал: бумага мелованная матовая 130 г/м²



11. Шелфтонер Office 2010 для дома и учебы
Формат: 450x80x60 мм
Материал: картон двусторонний 350 г/м², сгибается по фальцу, есть возможность приклеивания к полке на двусторонний скотч



12. Шелфтонер Office 2010 для дома и бизнеса
Формат: 450x80x60 мм
Материал: картон двусторонний 350 г/м², сгибается по фальцу, есть возможность приклеивания к полке на двусторонний скотч



13. Office 2010 Перламид из 6 флажков
Формат: 180x1350 мм
Материал: картон двусторонний 300 г/м², шпур белый, печать 4+4



1. Office 2010 Домик
Формат: 148x210x80 мм
Материал: картон односторонний 255 г/м². Для размещения раскрывать донную складку



2. Office 2010/Windows 7 Домик
Формат: 148x210x80 мм
Материал: картон односторонний 255 г/м². Для размещения раскрывать донную складку



3. Office 2010 Призма
Формат: 90x240x78 мм (Ш x В x Г)
Материал: картон односторонний 265 г/м². Легко складывается по линиям сгиба



4. Office 2010 Куб Word/Excel
Формат: 215x215x215 мм
Материал: картон односторонний 340 г/м². Легко складывается по линиям сгиба

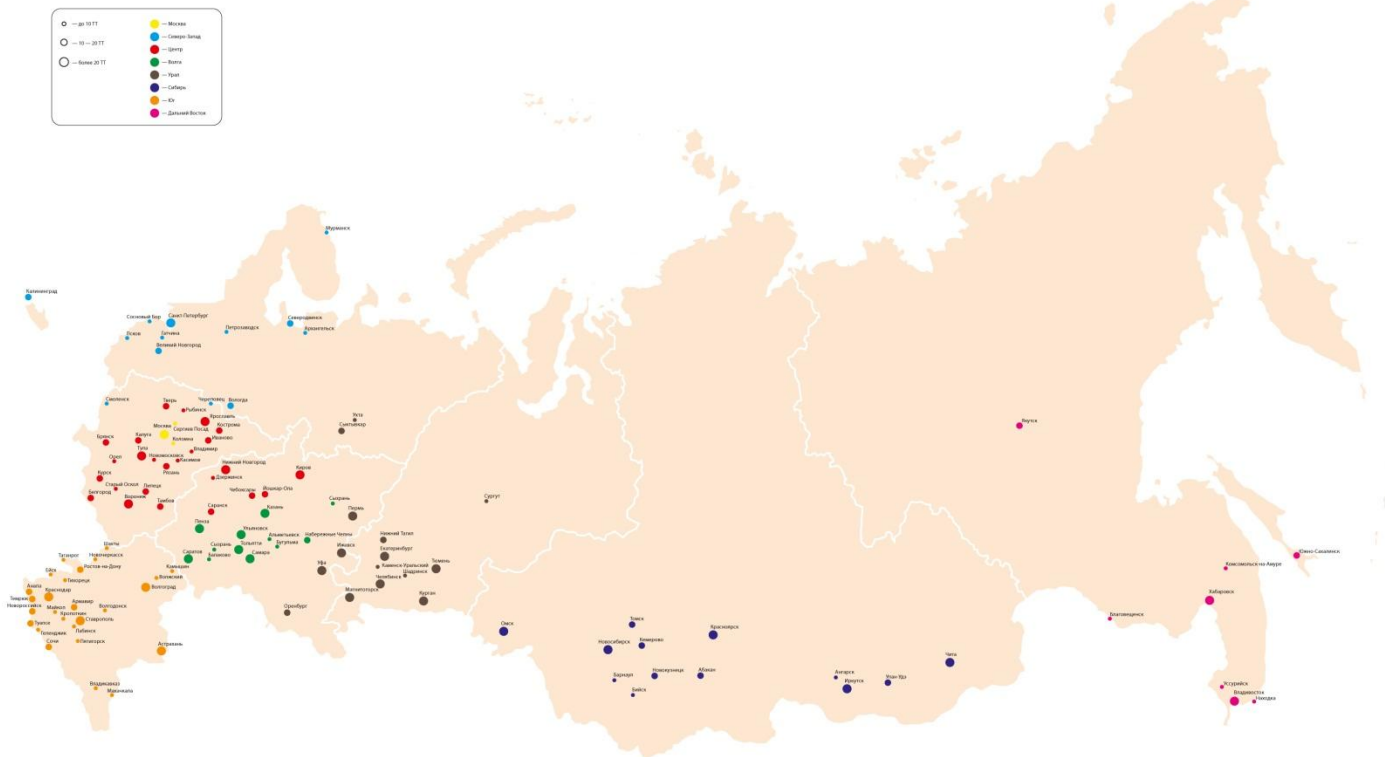


5. Office 2010 Куб Outlook/PowerPoint
Формат: 215x215x215 мм
Материал: картон односторонний 340 г/м². Легко складывается по линиям сгиба

Программа мерчандайзинга

	2007 (май)	2008 (декабрь)	2009 (май)	2009 (ноябрь)	2010 (май)
С кем работаем	Ключевые розничные сети	Розничные магазины и партнеры, работающие с Microsoft OEM	Розничные магазины и партнеры, работающие с Microsoft OEM	Розничные магазины и партнеры, работающие с Microsoft	Розничные магазины и партнеры, работающие с Microsoft
Где	Москва, Питер	39 городов	60 городов	74 города	103 города
Результаты	Оформлено 220 магазинов	Оформлено 676 магазинов, обучено 1354 продавца, собрано 600 анкет	Оформлено – 938 магазинов, обучено 2345 продавцов, собрано 915 анкет, 300 продавцов получили ценные призы по итогам посещения таинственный покупатель	Оформлено – 1180 магазинов, обучено 3540 продавцов, собрано 1176 анкет	Оформлено 1364 магазина, обучен 3971 продавец, собрано 1364 анкеты

2010 (сентябрь)
Розничные магазины, где продается Office/Windows
114 городов
Посещено 1801 магазин, обучено



Программа по запуску Office 2010 в розничных магазинах

- **География:**
 - Россия – 113 городов
 - 1801 торговая точка
- **Периоды проведения программы :**
 - Сентябрь 2010
- **Цели проекта:**
- Запуск нового продукта Microsoft Office 2010, в том числе представление нового способа его приобретения в виде ключа РКС;
- Стимулирование продаж операционной системы Windows, в т.ч. Windows7 (версии Домашняя расширенная, Профессиональная и Максимальная);
- Сбор информации об ассортименте, продажах и самих розничных точках, реализующих продукцию Microsoft
- Повышение лояльности персонала и владельцев розничных магазинов к продуктам Microsoft;
- Повышение узнаваемости продуктов Microsoft у конечных потребителей, а также уровня их знания и лояльности

Механика программы – 3 составляющих

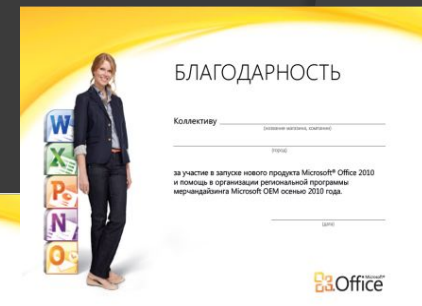
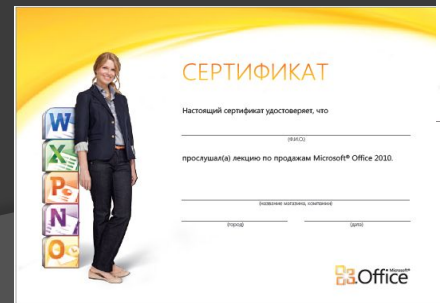
1. Размещение рекламных материалов

2. Обучение розничных продавцов

18-минутный видеотренинг по продажам Office 2010 с последующими вопросами на понимание и усвоение материала с последующим вручением призов и сертификатов

3. Проведение опроса

Сбор информации по представленности продукции Microsoft на полках магазинов, обратная связь по проведенной программе и другим активностям



Примеры размещения рекламных материалов



Примеры ДО размещения материалов и ПОСЛЕ



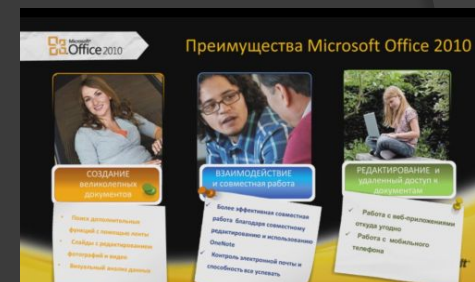
Обучение продавцов в рамках программы



Обучение продавцов



В период программы было обучено **5013** продавцов



Мнение о формате видеотренинга



Говоря о пользе просмотренного видеотренинга, продавцы и их руководство высказались следующим образом:

- получили исчерпывающую информацию по продукту – 74%,
- еще 19% хотели бы получить более детальную информацию,
- 6% уже знали все то, о чем говорилось в тренинге

Какую информацию мы получили по итогам текущей волны

- Классификация розничных магазинов (тип, площадь, число продавцов, специализация магазина)
- Товарный ассортимент, присутствие Microsoft в каждой из категорий
- Продажа компьютеров (типы, операционные системы, марки-лидеры продаж)
- Microsoft Office (наличие в продаже, типичные покупатели, источник информации, активные продажи, уровень знаний продавцов)
- Обратная связь по программе мерчандайзинга (материалы, оформление, видеотренинг)
- Принятие решений при закупке продукции Microsoft
- Пожелания, рекомендации Microsoft

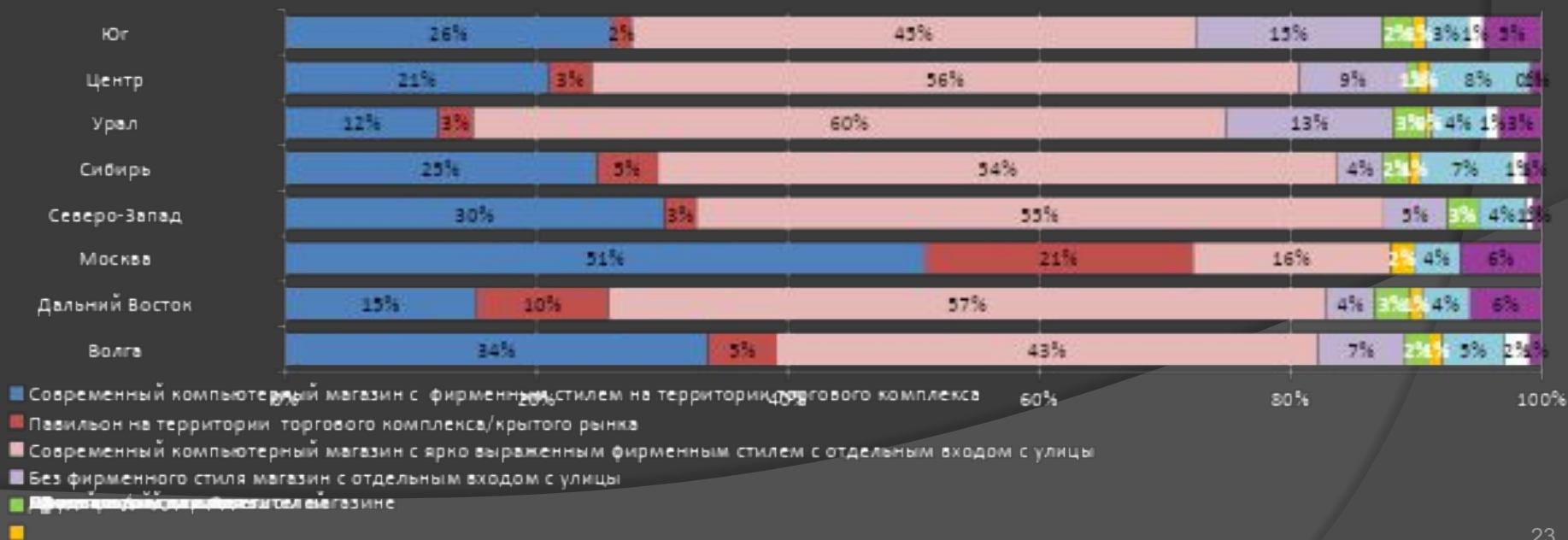
Опрошено 1797 магазинов во всех федеральных округах

Результаты опросов

Количество точек, участвовавших в опросе



Типы магазинов



Общая информация

- В рамках программы были посещены различные типы магазинов, большая часть из которых (76%) являются современными компьютерными магазинами с ярко выраженным фирменным стилем со средней площадью 150 кв.м.
- 81% магазинов специализируется на продаже цифровой техники, еще 18% - представляет широкий ассортимент продукции, 1% - магазины, специализирующиеся на продаже медиа
- В тех магазинах, где продается компьютерная техника (92% от адресной базы), на продаже компьютеров в среднем работает 4 продавца



Компьютеры в продаже

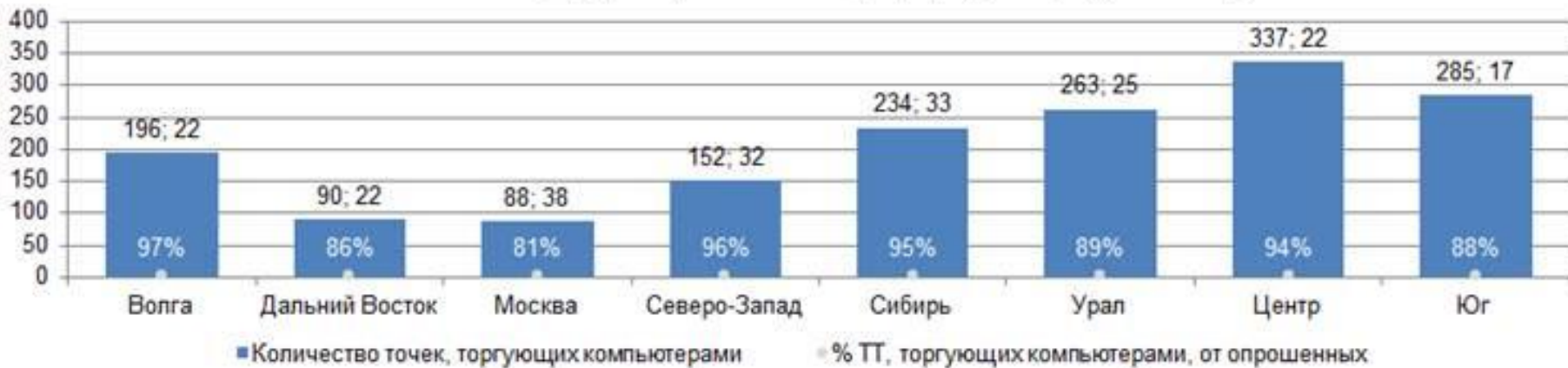
Представленность, продажи, сборка компьютеров; установка операционной системы на ПК

Тип компьютера	Количество точек, имеющих на полках	% точек имеющих на полках от опрошенных	Среднее количество компьютеров на полках	Среднее количество компьютеров на полках					
				с ОС Windows XP	с ОС Windows Vista	с ОС Windows 7	с ОС Linux	с другой ОС	без ОС
Десктопы	1356	76%	17	1	1	10	0	0	5
Ноутбуки	1396	78%	37	1	1	27	3	1	3
Нетбуки	1204	67%	10	2	0	6	0	0	0

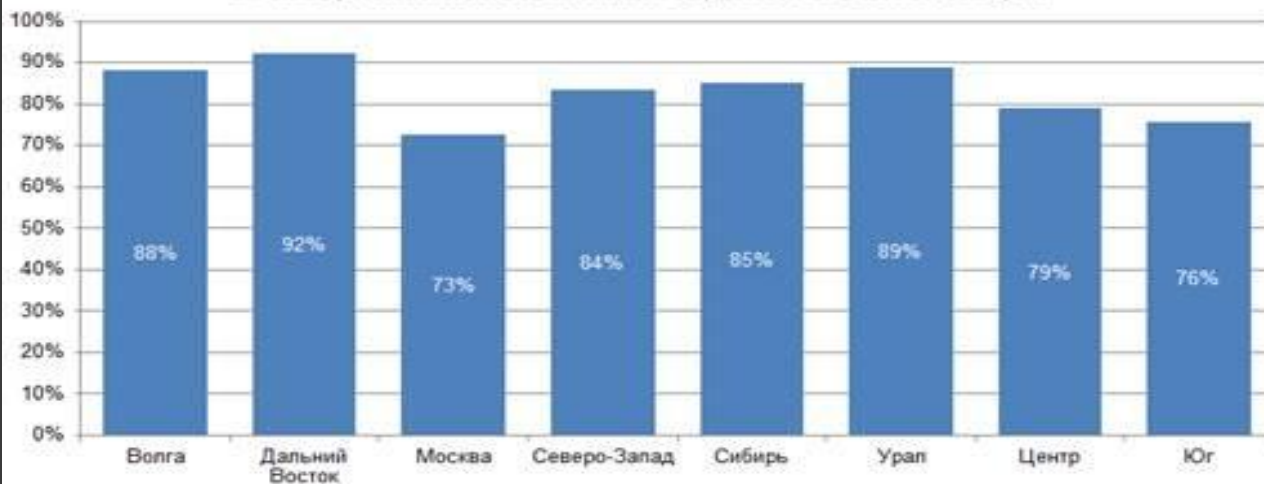
Тип компьютера	Средний % представленности компьютеров						Средняя доля в продажах
	с ОС Windows XP	с ОС Windows Vista	с ОС Windows 7	с ОС Linux	с другой ОС	без ОС	
Десктопы	7%	4%	57%	2%	1%	29%	43%
Ноутбуки	4%	4%	74%	9%	2%	7%	45%
Нетбуки	22%	4%	64%	4%	1%	5%	12%

Компьютеры в продаже

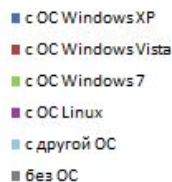
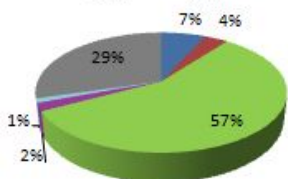
Количество точек, продающих компьютеры; средние продажи в неделю



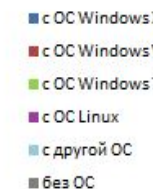
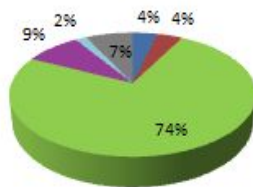
В ассортименте есть компьютеры собственной сборки



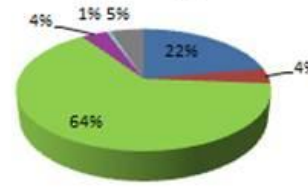
Средний % представленности десктопов



Средний % представленности ноутбуков



Средний % представленности нетбуков



Наличие в продаже Microsoft® Office

	Количество опрошенных ТТ	Наличие в продаже MS Office, количество ТТ					Общее количество точек, продающих MS Office
		Полная версия Офиса установлена на ПК	Коробочные версии	Бездисковые лицензионные комплекты (ключи MLK или PKC)	ПК с бесплатной ознакомительной версией		
Россия	1795	584	1526	804	724	1710	

Наиболее распространенный тип покупателя MS Office			
Малый бизнес	Индивидуальный предприниматель	Частное лицо для домашнего использования	Студенты
58%	38%	64%	28%

Источник информации покупатели ссылаются, когда говорят, что где-то слышали о новом выпуске Office 2010, % ответов точек						
Реклама в интернете	Реклама на улице	Реклама в печатных изданиях	ПОС материалы в магазине	Информация от друзей/ знакомых/ IT-специалистов	Другой вид рекламы	нет ответа
63%	9%	14%	33%	44%	9%	0,4%

Рекомендации Microsoft® Office

Предложение приобретения Microsoft Office вместе с продажей компьютера, % ответов в точках



Рекомендация той или иной редакции Office

