

# cloud awesomeness

R O A D M A P

## Ruta a la Excelencia en la Nube de Ingram Micro

Cuatro etapas para convertirse en un Excelente Negocio de Servicios en la Nube

Los distribuidores de servicios en la nube usualmente comienzan con pocas ofertas y muchos se quedan en esa etapa, mientras que otros toman los pasos necesarios para hacer crecer sus empresas. Para comprender dónde están los distribuidores en su camino hacia las soluciones en la nube, los categorizamos en cuatro etapas de lo que llamamos la Ruta a la Excelencia en la Nube de Ingram Micro: Creación, Amplitud, Profundidad y Escala. Cada etapa se identifica por las diferencias que hay entre estos distribuidores; en otras palabras, ¿qué involucra transformarse de un distribuidor en la etapa "Creación" a un distribuidor en la etapa "Escala"?



### 1. La etapa "Creación" – 60%

Mis pies están en la Nube, pero mi cabeza aún no está ahí.



### 2. La etapa "Amplitud" – 30%

Estoy adoptando SaaS y agregando más ofertas en la nube.



### 3. La etapa "Profundidad" – 9%

Me estoy mudando a IaaS y estoy haciendo crecer mis ingresos.



### 4. La etapa "Escala" – 1%

Puede ser que haya llegado, pero no me quedaré quieto.

### Las mejores prácticas al camino de la Excelencia en la Nube

¿Qué están haciendo bien estos distribuidores?

- Ventas cruzadas activas
- Suministro automatizado
- Marketing digital efectivo
- Incorporación de ofertas IaaS
- Subcontratación del catálogo de la nube
- Ofertas de herramientas de autoservicio

# Las cuatro etapas de la Ruta de la Excelencia en la Nube



## 1. La etapa "Creación" – 60%

Mis pies están en la Nube, pero mi cabeza aún no está ahí.

- 1-3 ofertas en la nube
- Suministro manual
- Reactivo, oportunista

Los distribuidores en la etapa "Creación" apenas están incursionando en los servicios en la nube. Probablemente comenzaron proporcionando Microsoft Office 365 y pocos se aventuran más allá de este producto insignia en la nube. La promoción mínima tanto para los nuevos clientes como para los ya existentes resulta en estrategias de ventas que son reactivas y oportunistas, más allá de ser proactivas y estar bien diseñadas. A pesar de haber cerrado una venta, algunos distribuidores en la etapa "Creación" harán ventas cruzadas de soluciones complementarias, perdiendo tremendas oportunidades para tener un flujo de ingresos recurrente.

*"Si su cliente sólo le está comprando una oferta, es mucho más fácil para él ir con la competencia que comprarle varias ofertas a usted."*



## 2. La etapa "Amplitud" – 30%

Estoy adoptando SaaS y agregando más ofertas en la nube.

- 4-10 ofertas en la nube
- Suministro automatizado
- Marketing digital
- Incremento de ventas cruzadas

Los distribuidores en la etapa "Amplitud" han adoptado SaaS y están vendiendo diversas ofertas en la nube. Han aprendido el poder de las ventas cruzadas como una forma comprobable de impulsar la rentabilidad y de comprender que el marketing digital brinda resultados medibles, además de involucrarse un poco más. El suministro automatizado ayuda a estos distribuidores a enfocarse más tiempo en su negocio. Los distribuidores en la etapa "Amplitud" no están aprovechando las ofertas híbridas; venta de servicios en la nube a través de su socio Ingram Micro, además de sus propios servicios cuando tienen una relación cercana con el proveedor. Además, estos distribuidores aún no se han aventurado en el centro de datos para ofrecer IaaS.

*"¿Papas a la francesa con esa hamburguesa? Todos debemos ser expertos en las ventas cruzadas"*



## 3. La etapa "Profundidad" – 9%

Me estoy mudando a IaaS y estoy haciendo crecer mis ingresos.

- Más de 10 ofertas en la nube, más IaaS
- Catálogo híbrido
- Marketing digital integrado
- Suministro automatizado
- Ventas cruzadas activas

Los distribuidores en la etapa "Profundidad" están aprovechando la mejor oportunidad de ganancias disponible para los distribuidores de servicios en la nube: IaaS. Estos distribuidores se encuentran vendiendo activamente 10 o más ofertas en la nube, más IaaS, convirtiéndose así en un proveedor integral para sus clientes. Las ventas cruzadas están en el ADN del distribuidor, ya que están aprovechando las campañas integradas de marketing digital que pueden incluir videos, infografías, blogs, contenido interactivo, entre otras opciones. El suministro automatizado les permite a estos distribuidores vender más con menos esfuerzo.

*"Actualmente, IaaS es el potencial más grande de ganancias sin explotar disponible para los distribuidores de servicios en la nube".*



## 4. La etapa "Escala" – 1%

Puede ser que haya llegado, pero no me quedaré quieto.

- Más de 10 ofertas en la nube, más IaaS
- Autoservicio
- Catálogo subcontratado
- Marketing digital integrado
- Suministro automatizado
- Ventas cruzadas activas

Los distribuidores en la etapa "Escala" son responsables de la mayor parte de las ganancias de los servicios en la nube. ¿Qué están haciendo bien estos distribuidores? Más allá de ordenar y brindar un suministro en representación de sus clientes, están facultándolos con las opciones de autoservicio. Han decidido que mantener su propio catálogo de ofertas en la nube no es rentable así que externalizan esta función con Ingram Micro Cloud Marketplace, aprovechando la marca aliada para asegurar una experiencia consistente. Probablemente, los distribuidores en la etapa "Escala" ya hayan alcanzado la Excelencia en la Nube, pero no se quedan quietos; así que siguen activamente con sus ventas cruzadas, promocionan agresivamente y continúan desarrollando el número de ofertas en la nube en su catálogo.

*"El costo de venderle a un cliente existente es 4 veces mayor que venderle a un nuevo cliente."*