

EBOOK



STÄRKEN SIE IHR GESCHÄFT MIT
**MANAGED BACKUP
SERVICES**

Mit Backup-as-a-Service Ihren Umsatz steigern? Warum das einfacher ist als Sie denken

www.novabackup.de

EINFÜHRUNG

Mehr Umsatz, weniger Komplexität

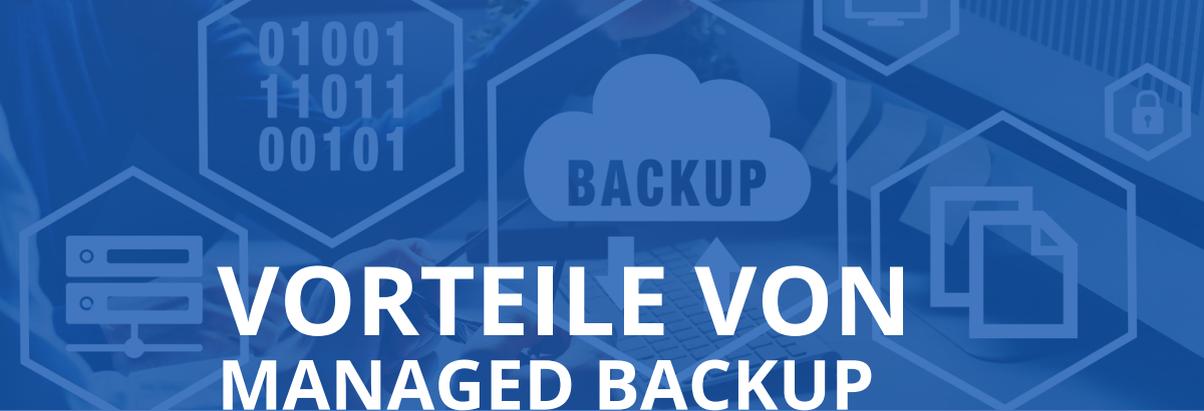
Für viele Value Added Reseller (VARs) mag der Einstieg in Managed Services wie ein großer Sprung ins Ungewisse erscheinen. Das ist verständlich - schließlich bedeutet der Wechsel vom Verkauf von Softwarelizenzen zum eigenen Management der Technik ihrer Kunden eine erhebliche Veränderung eines bewährten Geschäftsmodells.

Lohnt sich der Aufwand wirklich? Auf jeden Fall - und in diesem kurzen Leitfaden zeigen wir Ihnen, warum.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch den Wechsel vom reinen Verkauf zu Managed Backup Services Ihren **Umsatz steigern** und gleichzeitig **treue Kunden** gewinnen können, die Sie **gerne weiterempfehlen**. Wir zeigen Ihnen, warum das Anbieten von Managed Backup **viel weniger Aufwand** erfordert, als Sie vielleicht denken. Und wir verschaffen Ihnen einen Vorsprung, indem wir Ihnen **die wichtigsten Punkte** nennen, die Sie vor dem Start beachten sollten.

In diesem Leitfaden:

- Welche Vorteile bietet die Bereitstellung von Backup-as-a-Service?
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren, die Sie in Betracht ziehen sollten.
- Welche ersten Schritte Sie in Richtung Managed Backup unternehmen können.



VORTEILE VON MANAGED BACKUP

Warum Managed Backup anbieten?

Verbesserung der Finanzkraft

- **Gewinnen Sie Stabilität durch vorhersehbare, wiederkehrende Einnahmen:** Durch das Angebot von Managed Backup Services sind Ihre Einnahmen nicht mehr von der unvorhersehbaren Nachfrage Ihrer Kunden abhängig. Stattdessen profitieren Sie von konstanten monatlichen Zahlungen, die Ihnen finanzielle Stabilität und Planungssicherheit für die Zukunft bieten.
- **Erhöhen Sie Ihre Margen:** Durch die monatliche Abrechnung einer kompletten Suite von Managed Services können Sie die gleichen Produkte mit einer höheren Gesamtmenge verkaufen. Darüber hinaus bietet Backup-as-a-Service automatische Upgrades und Verlängerungen, so dass Sie keine Zeit und kein Geld für die Kundenakquise verschwenden müssen.
- **Lassen Sie sich für das Fachwissen bezahlen, das Sie bereits anbieten:** Fachhändler tun ihr Bestes, um ihre Kunden zu unterstützen und bieten oft Einrichtungs- und Verwaltungsexpertise an, die nie auf der Rechnung erscheint. Bei Managed Backup ist Ihr Fachwissen in den monatlichen Kosten enthalten, so dass Sie immer für Ihre Zeit bezahlt werden.

Erhöhung der Kundenbindung

- **Geben Sie Ihren Kunden ein Gefühl der Sicherheit:** Die Gewissheit, dass die Datensicherung von einem Experten durchgeführt wird - und das zu vorhersehbaren monatlichen Kosten - bedeutet, dass Ihre Kunden keine schlaflosen Nächte wegen der Datensicherung haben und sich nicht mit unerwarteten Rechnungen herumschlagen müssen. Mit Backup-as-a-Service verfügen Sie außerdem über die neuesten Technologien und Tools, um Ihre Kunden vor Bedrohungen ihrer Daten zu schützen und Bedenken hinsichtlich der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften auszuräumen.
- **Aufbau stärkerer Kundenbeziehungen:** Der Übergang von einer „Reparaturbeziehung“ zu proaktiver Unterstützung und laufenden Gesundheitschecks fördert Vertrauen und Loyalität. Dies schafft Wachstumschancen - bei Ihren bestehenden Kunden und deren Netzwerken, die von Ihrem Know-how und Ihrer Unterstützung profitieren können.



Machen Sie sich das Leben leichter

- **Vereinfachen Sie das Verkaufsgespräch:** Wenn Sie Ihr Fachwissen als Teil eines Managed Services-Pakets verkaufen, lenken Sie das Gespräch von der Frage ab, welche einzelnen Komponenten Sie entfernen müssen, um die Anschaffungskosten zu senken. Wenn Backup-as-a-Service im Hintergrund des Auftrags steht, sehen die Kunden kein Produkt, das abgeschafft werden muss, sondern einen wertvollen, fachkundigen Service zu einem günstigen monatlichen Preis.
- **Vermeiden Sie Kopfschmerzen bei der Einrichtung und Verwaltung:** Backup-as-a-Service erhöht Ihren Arbeitsaufwand nicht, sondern kann ihn sogar verringern. Da alles von einer zentralen Plattform aus verwaltet wird, ist es viel schneller und einfacher, alle Installationen Ihrer Kunden einzurichten, zu überwachen und zu verwalten. Außerdem müssen Sie nicht für jeden Kunden unterschiedliche Hard- und Software unterstützen - Sie können sich auf die Technologie konzentrieren, mit der Sie vertraut sind, und dieselbe Backup-Strategie für alle Ihre Kunden anwenden.



ZU BEACHTENDE PUNKTE

Drei Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie loslegen

1: Was brauchen Ihre Kunden?

Zunächst müssen Sie die Backup-Anforderungen Ihrer Kunden ermitteln, insbesondere im Hinblick auf die Wiederherstellbarkeit der Daten. Es ist wichtig, dass Sie die typischen Backup-Szenarien und die RTO- und RPO-Erwartungen Ihrer Kunden kennen. Des Weiteren sollten Sie sich darüber im Klaren sein, welche Kunden besondere gesetzliche Anforderungen an die von Ihnen angebotenen Services stellen.

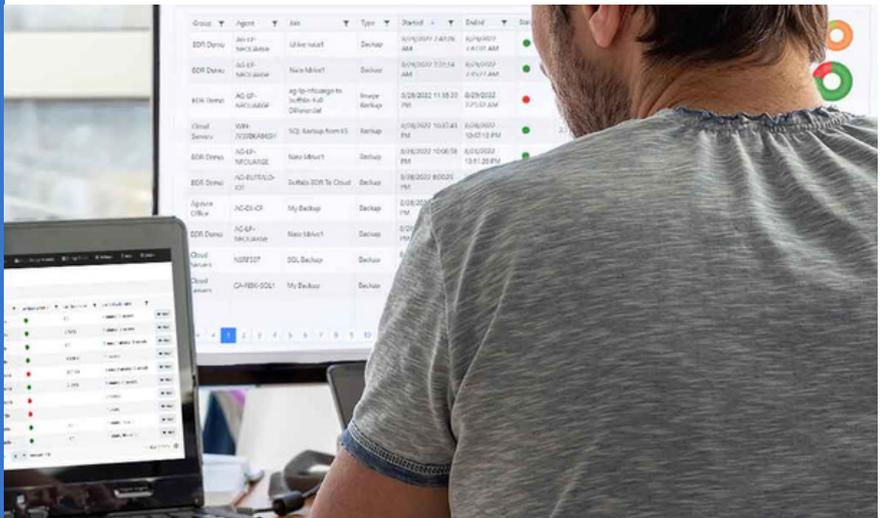
Wenn Sie genau wissen, was Ihre Kunden von einem Managed Backup Service erwarten, können Sie entscheiden, wie Sie am besten sicherstellen können, dass alle Kunden die 3-2-1-Regel einhalten (drei Kopien der Daten auf zwei Medien, von denen eines extern aufbewahrt wird).

VERWENDEN SIE DIE 3-2-1-BACKUP-STRATEGIE



2: Was brauchen Sie vom Hersteller?

Der Anbieter, den Sie für Backup-as-a-Service auswählen, sollte eine zentrale Verwaltungsplattform bereitstellen, über die Sie Backup-Aufträge per Fernzugriff einrichten, Quoten und Auftragsstatus einfach überwachen und Kundendaten wiederherstellen können. Darüber hinaus sollten Berichte und Benachrichtigungen zur Verfügung stehen, damit Sie stets über den Status Ihrer Kunden auf dem Laufenden sind und überprüfen können, ob deren Backups funktionieren (und wenn nicht, warum).



Ein weiterer wichtiger Faktor bei der Auswahl eines Anbieters ist, wie einfach es ist, mit ihm zu arbeiten. Die besten Hersteller bieten eine unkomplizierte Lizenzierung und helfen Ihnen dabei, die richtige Balance zwischen lokaler und Cloud-Speicherung für Ihre Kunden zu finden. Sie bieten auch den Support, den Sie benötigen, um Probleme schnell zu lösen - mit Experten, die Ihr Geschäft kennen und für Sie da sind, wenn Sie sie brauchen.

3: Wie werden Sie Ihre Preise gestalten?

Eine Preisgestaltung auf Abonnementbasis bedeutet für Ihre Kunden kalkulierbare Kosten und für Sie kalkulierbare Einnahmen. Aber wie berechnet man am besten den Preis für einen Managed Service?



Sie könnten ein Menü von Diensten anbieten und Ihre Kunden die gewünschten Dienste auswählen lassen. Sie können ein All-inclusive-Paket schnüren, das alle Ihre Dienste für eine monatliche Gebühr enthält. Oder Sie bieten gestaffelte Pakete an, die z. B. zusätzliche Gesundheitschecks und Cloud-Speicher beinhalten.

Es gibt verschiedene Preismodelle, für die Sie sich entscheiden können, aber das Wichtigste ist, dass Sie sich zunächst über Ihre Kosten im Klaren sind - nicht nur für Hardware, Software und Speicherplatz, sondern auch für die Zeit, die Sie durchschnittlich mit Ihren Kunden verbringen.



FALLBEISPIEL

Managed Backup in Aktion

Wie sich Oldham Consulting von einem Reseller zu einem Managed Service Provider entwickelt hat.

Steve Oldham, Inhaber von Oldham Consulting, Inc., verkaufte mehr als zehn Jahre lang NovaBACKUP-Software an seine Kunden im Großraum Atlanta, bevor er den Schritt zu Managed Backup Services wagte.

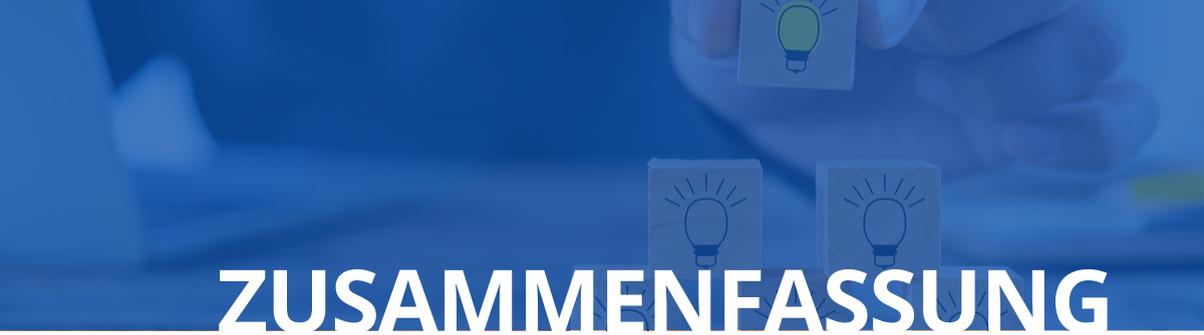
Als die Anforderungen seiner Kunden an die Datensicherung stiegen, sah Steve die Möglichkeit, sein Geschäft auszubauen, indem er lokale und Cloud-Backups über eine einzige Plattform anbot, anstatt für jeden Kunden separate Lizenzen zu verwalten.

Steve genießt nach wie vor alle Vorteile der Software, mit der er bestens vertraut ist, verfügt nun aber über zusätzliche Cloud-Dienste und die Möglichkeit, seinen Kundenstamm leichter zu erweitern. Er spart Geld bei den Speicherkosten für seine Kunden und minimiert die Ausfallzeiten im Katastrophenfall. Außerdem kann sich Steve auf den kompetenten technischen Support des NovaBACKUP-Teams verlassen, wann immer er ihn braucht.

"Ein weiterer toller Aspekt der Zusammenarbeit mit NovaBACKUP ist der Support. Ich erhalte schnelle Antworten auf technische Fragen. Außerdem kennt das Team sein Produkt und die Branche sehr gut, was die Gespräche viel produktiver macht. Und schließlich sind sie offen für das Feedback ihrer Kunden und gehen darauf ein. Das schätze ich sehr."



Steve Oldham, Inhaber
Oldham Consulting



ZUSAMMENFASSUNG

Mit Managed Backup Services durchstarten

Wenn Sie in den Bereich Managed Services wechseln, verkaufen Sie Ihr Know-how und kein Produkt. Dies erfordert ein Umdenken in Ihrem Unternehmen und etwas Vorarbeit, um die Dinge in Gang zu bringen. Langfristig können Sie jedoch beträchtliche Gewinne erzielen, da Sie von der Vorhersehbarkeit und Stabilität wiederkehrender Einnahmen profitieren und für Dienstleistungen bezahlt werden, die Sie möglicherweise bereits kostenlos anbieten.

Und das Beste daran: Es ist kein „entweder-oder“. Sie müssen nicht von heute auf morgen Ihr gesamtes Geschäftsmodell umkrempeln. Sie können klein anfangen, mit einer Handvoll Kunden (oder sogar nur einem), und Ihre Managed Backup Services nach Ihrem eigenen Zeitplan ausbauen.

Suchen Sie daher nach einem Backup-as-a-Service-Anbieter, der es Ihnen ermöglicht, das System in kleinem Maßstab und ohne große Vorabkosten auszuprobieren, um zu sehen, wie Sie Ihre Datensicherung einfacher und profitabler gestalten können.

Wie geht es weiter?

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie Ihr Geschäft mit Managed Backup Services ausbauen können, [wenden Sie sich an einen unserer Experten](#).

In der Zwischenzeit erfahren Sie mehr über [Backup-as-a-Service von NovaBACKUP](#).

ÜBER NOVABACKUP

Die NovaBACKUP Europe GmbH ist spezialisiert auf Backup und Disaster Recovery für Reseller und Managed Service Provider mit Fokus auf die Betreuung stark regulierter, professioneller Branchen. Mit über einer Million geschützten Maschinen und über zwanzig Jahren auf dem Markt, ist es das Ziel von NovaBACKUP, weltweit leistungsstarken, zuverlässigen und erschwinglichen Datenschutz zu bieten.

Weitere Informationen zu NovaBACKUP und unseren Produkten finden Sie unter <https://www.novabackup.de>

Sprechen Sie noch heute mit einem unserer Backup-Experten für eine kostenlose Beratung zu Ihrer Backup-Umgebung.



“NovaBACKUP” und das NovaBACKUP-Logo sind eingetragene Marken der NovaBACKUP Corporation. Andere Namen können Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen anderer Rechtsinhaber sein. Technische Änderungen, Abweichungen von den Abbildungen sind vorbehalten.



NovaBACKUP Europe GmbH
Marienstrasse 89, 30171 Hannover,
Deutschland



Tel.: +49 (40) 80811371



Email: kontakt@novabackup.de
www.novabackup.de