



GEGEVENSBLAD

# Markt van Ingram Micro Cloud



## Bouw en breid uw business sneller uit met directe toegang tot toonaangevende cloudservices

Om de verkoop te maximaliseren, richt u zich op het verkopen van populaire cloudproducten, maar u wilt sneller groeien en de winstgevendheid vergroten. Mogelijk maakt u zich zorgen dat het verloop te hoog is en de time-to-market wordt vertraagd. Om de tijd tot omzet te versnellen, hebt u een reeks as-a-service-producten nodig wanneer uw klanten ze nodig hebben. U moet ook de manier stroomlijnen waarop ze zaken met u doen, waardoor uw vermogen om te ontwikkelen en te schalen wordt vereenvoudigd. Als u dit doet, krijgt u nieuwe klanten, terwijl u het verloop vermindert en de omzet op de lange termijn stijgt.

Als cloudexpert met een brede portfolio en een automatiseringsplatform verkort u de time-to-market, verlaagt u de bedrijfskosten en vergroot u uw bereik. In het algemeen bouwt u een schaalbare business op, verhoogt u de omzet en past u zich snel aan veranderingen in de markt aan.



**Grootste uitgebreide digitale marketplace**



**Go-to-market automatisering**



**Aanpasbare en brandable marketplace voor eindgebruikers**



**Gratis lokale, moderne ondersteuning**

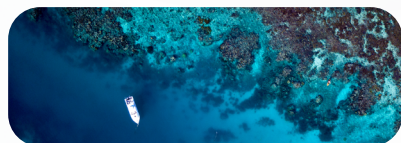


**Moeiteloze platformintegraties**



**Implementeer oplossingen in de cloud met een klik**

## Ingram Micro Cloud Marketplace helpt belangrijke zakelijke uitdagingen voor Partners op te lossen



### Lever cloudoplossingen wanneer uw klanten ze nodig hebben

Zonder de juiste portfolio loopt u het risico klanten te verliezen. Diversifieer uw aanbod en bereik de markt sneller met Marketplace. U komt tegemoet aan de cloudbehoeften van uw klanten en vergroot de klantretentie en de winst.



### Word vandaag nog de vertrouwde cloudexpert van uw klant

Gelijke tred houden met de cloud-markt is kostbaar en traag. Word een cloudexpert met productinformatie, marktinzichten en marketingtools op één plek. U krijgt klanten, maximaliseert conversies en verbetert de verkoop.



### Stroomlijn uw standaard werkprocedure (SOP)

Handmatige, gefragmenteerde taken verhinderen dat u schaal. Met een geautomatiseerde backoffice kunt u processen consolideren om efficiënter en nauwkeuriger te werken en een groter marktaandeel te veroveren.

# Belangrijkste kenmerken

## Geautomatiseerde, end-to-end e-commerce

- 200+ gescreende cloudservices
- Richt services in enkele minuten in
- Voorgedefinieerde bundels en cross-sellingsservices
- Native platformintegraties met PSA en factureringstools

## Go-to-market automatisering

- Gestandaardiseerde draaiboeken voor producten en oplossingen
- Whitelabel digitale marketingcampagnes
- Interactieve verkooptools
- Onderzoek naar markttrends en inzichten

## Uitgebreide partnerportal

- Intuïtieve, selfserviceportal
- Geconsolideerd beheer van facturering, abonnementen en eindgebruikers
- Aangepaste betalingsincasso's van klanten

## Gratis lokale, moderne ondersteuning

- End-to-end technische ondersteuning via chat, telefoon of e-mail
- On-demand portal en ticketsysteem
- Uitgebreide online kennisbank met video's
- Toegang tot klantsucces- en platformsuccesmanagers

## Branded marketplace voor eindklanten

- Selecteer de services die u beschikbaar wilt stellen aan uw klanten
- Voeg uw bedrijfslogo en kleuren toe voor merkherkenning
- Selfservice beheer van accounts, abonnementen, gebruikers en meer

## Rapportage en analyse

- Kant-en-klare en aanpasbare rapporten
- Analyse van verkoop, omzet, vorderingen en abonnementen
- Exporteerbare gegevens voor het bijhouden van uw verkopen en klantrelaties

# Belangrijke voordelen

## Verhoog de omzet exponentieel met een uitgebreide portfolio

Maak gebruik van categorieën bedrijfsoplossingen of specialiseer u verticaal om uw omzetgroei te stimuleren.

## Stroomlijn bedrijfsactiviteiten om winstgevend te kunnen schalen

Volledig geautomatiseerde provisioning, facturering, servicebeheer en eenvoudige platformintegraties besparen een aanzienlijke hoeveelheid tijd en geld.

## Bouw en breid klantrelaties uit met white-glove-ondersteuning

Het uitgebreide ondersteuningsteam van Ingram Micro zorgt voor betere onboarding- en white-glove services om voor klanttevredenheid en klantvertrouwen te zorgen.

## Klantretentie en de waarde op de lange termijn verhogen

Cross-sell met een scala aan IT-oplossingen om het verloop te verminderen en de klantwaarde op jaarbasis en gedurende de hele levensduur te verhogen.

# De cijfers

- 21,7 miljoen zetelabbonementen
- 200+ cloudproducten
- 76+ landen
- 26+ marketplaces
- 14 valuta
- 6 beschikbare talen

## Onderscheidingen

### Context ChannelWatch Survey

- Beste klantenservicedistributeur
- Beste retailpartnerdistributeur
- Beste clouddistributeur
- Beste cybersecuritydistributeur

### Internationale prijzen

# Over ons

Bij Ingram Micro Cloud zien we de cloud niet als één technologie, maar als een basisplatform om een geheel nieuwe manier van zakendoen te runnen en aan te sturen. We helpen resellers en partners snel aan de slag te gaan met de cloud, zodat ze hun business kunnen transformeren. We helpen onze klanten de hele levenscyclus van cloudservices, infrastructuur en IoT-abonnementen te monetiseren en beheren, zodat ze de digitale transformatie met vertrouwen, snelheid en flexibiliteit kunnen vereenvoudigen.

