



THE 10X PROFIT PLAYBOOK FOR MICROSOFT PARTNERS

MSP/CSP-guiden till höga marginaler i Azure



INNEHÅLL

- | | |
|-----------|--|
| 02 | Att 10-faldiga
vinstmarginalen |
| 04 | Managed Azure
Essentials (MAE) |
| 06 | Den proaktiva
försäljningsstrategin |
| 08 | Långsiktig och
organisk tillväxt |
| 10 | Sammanfattning
och checklista |

Kapitel 1

ATT 10-FALDIGA VINSTMARGINALEN

Som molnpartner är du förmodligen van vid volymfällan vid försäljning av licenser. Även om produkter som Microsoft 365 är väsentliga, har de ofta små marginaler vilket innebär att det krävs enorma volymer för att generera betydande vinster.

Managed Azure Essentials (MAE) vänder upp och ner på den ekvationen. Genom automatiserade tjänster med höga marginaler i dina Azure-miljöer kan du **generera samma vinst med en bråkdel av intäkterna utan att behöva anställa ytterligare personal.**

Lönsamhetsekvationen

För att generera 60 000 kr i årlig vinst från M365-licenser måste man vanligtvis sälja till ett värde av cirka 2 miljoner kr. Det innebär att man måste hantera hundratals användare och betydande administrativa kostnader.

Jämför med Managed Azure Essentials: du tjänar exakt samma vinst (60 000 kr) på ett MAE-kontrakt på 200 000 kr som du skulle göra på en försäljning på 2 miljoner kr i M365. **Det är 6.5x to 10x mer vinst per omsatt krona.**

Samma
vinst, 90%
lägre
kontraktsvärde

	Återförsäljning av M365-abonnemang	Managed Azure Essentials
Årlig vinst	60 000 kr/år	60 000 kr/år
Kontraktsvärde	2 miljoner kr/år	200 000 kr/år
Operativa krav	• Hantering av hundratals användare • Betydande administrativ arbetsbörda	Inga

Kapitel 1

ATT 6-DUBBLA VINSTMARGINALEN

Multiplikatoreffekten

Om du säljer Managed Azure Essentials till 10 kunder med 50 virtuella maskiner vardera genererar du **900 000 kr i årlig återkommande vinst, vilket motsvarar försäljningen av standardlicenser för M365 till ett värde av 20 miljoner kr.**

Och eftersom MAE är automatiserat behöver du inte anställa fler tekniker för att generera dessa intäkter.

Scenario	Månads-intäkt	Årlig intäkt	Vinst per kund	Vinst per 10 kunder
En kund med 10 VM:s	6 000 kr/mån	72 000 kr/år	21 000 kr/år	210 000 kr/år
En kund med 100 VM:s	50 000 kr/mån	600 000 kr/år	1 80 000 kr/år	1 800 000 kr/år

Kapitel 2

MANAGED AZURE ESSENTIALS (MAE)

Vad är Managed Azure Essentials?

MAE är en **heltäckande lösning till fast pris för att hantera komplexiteten i Azure**. Det är en automatiserad tjänst som drivs av både AI och människor och som hanterar hela din kunds Azure-miljö – applikationer, virtuella maskiner, containrar, data och säkerhet – som en enda samlad tjänst.

I stället för att lappa ihop olika verktyg, anställa en massa personal för att sköta driften eller lägga ner fakturerbara timmar på rutinunderhåll, **erbjuder MAE en komplett driftsplattform**.

”SleepWell”-standarden

Vi kallar vårt SLA för ”SleepWell SLA”, eftersom det garanterar både dig och dina kunder trygghet i att miljön övervakas noggrant.

MAE omfattar de centrala tjänster som krävs för att hålla en Azure-miljö säker och optimerad, till en förutsägbar fast månadskostnad:

- **Proaktiv övervakning 24x7:**
Kontinuerlig övervakning av miljön för att upptäcka avvikelser innan de leder till driftstopp.
- **Patch Management:**
Automatiserad hantering av viktiga uppdateringar för att säkerställa säkerhet och efterlevnad.
- **Incidenthantering (12x5):**
Professionell hantering av problem när de uppstår både i infrastrukturs- och applikationslagret.
- **Single Point of Contact (SPOC):**
Enkel och smidig kommunikation för alla operativa behov.

Kapitel 2

MANAGED AZURE ESSENTIALS (MAE)

Lösningen på kompetensbristen

IT-branschen står idag inför en enorm brist på kvalificerad personal, med uppskattningsvis över 5 miljoner lediga tjänster världen över. För en Microsoft-partner är det både kostsamt och svårt att hitta och behålla Azure-experten.

MAE löser detta genom att utnyttja automatisering och Idenxts eget team av erfarna och högt kvalificerade Azure-tekniker. Du behöver inte rekrytera, anställa eller utbilda ny personal för att sälja MAE. Du beställer helt enkelt tjänsten, och Idenxt sköter det tunga operativa arbetet, vilket både optimerar kundens investering och minskar dina egna driftskostnader.

MAE gör det möjligt för dig att erbjuda pålitlig, skyddad och säker Azure-drift utan att öka din personalkostnad, vilket förvandlar det som tidigare var en kostnadspost till en vinstpost med hög marginal.



Kapitel 3

DEN PROAKTIVA FÖRSÄLJNINGSTRATEGIN

Nu vet du vad Managed Azure Essentials är och hur lönsamt det är att sälja. Den sista pusselbiten är hur man säljer det. Hemligheten är att **du inte behöver sälja det alls, du behöver bara inkludera det.**

Att standardisera proaktiv försäljning

Erfarna MSP:er vet att kunder ofta inte vet vad de behöver förrän man berättar det för dem. Med tanke på komplexiteten och riskerna som är förknippade med driften av moderna Azure-miljöer behöver varje kund driftsäkerhet.

Använd därför en proaktiv försäljningsstrategi. Utgå helt enkelt från att kunden behöver drift och skydd tillsammans med sitt Azure-abonnemang.

- **Fråga inte:** Presentera inte MAE som en valfri tjänst som de kan stryka för att spara pengar.
- **Paketera:** Inkludera det som standard i varje offert. När du förklarar lösningen, presentera driftskomponenten som en icke-förhandlingsbar del av att hålla deras miljö igång.

Opt-out-avtalet

Om en kund motsätter sig detta eller försöker spara in på kostnaderna genom att ta bort driften, kan du be att de undertecknar ett opt-out-dokument.

- Dokumentet bör tydligt ange att du har rekommenderat lämplig driftsäkerhet och att kunden aktivt har avvisat detta, samt accepterat fullt ansvar för eventuella driftstopp eller säkerhetsbrister.
- De flesta chefer kommer att tveka att underteckna ett dokument som uttryckligen dokumenterar oaksamhet. Om de ändå undertecknar det, har du ryggen fri vid eventuella incidenter.

Kapitel 3

DEN PROAKTIVA FÖRSÄLJNINGSTRATEGIN

Paketering förhindrar fönstershopping

När du kombinerar MAE med dina övriga tjänster och själva Azure-abonnemanget, flyttar du fokus från pris till värde.

- **Sluta lista enskilda tjänster:** Genom att inte specificera varje tjänst rad för rad kan kunderna inte jämföra ditt förslag med konkurrenternas eller ta bort enskilda poster för att sänka priset.
- **Fokusera på resultat:** Att beskriva värdet av en helhetslösning går mycket snabbare och är mer övertygande än att försöka motivera en lista med separata produkter.

Börja med din befintliga kundbas

Den snabbaste vägen till de intäkts- och lönsamhetsscenarier som beskrivs i kapitel 1 är inte att hitta nya kunder, utan att arbeta med dina befintliga. Det är fem gånger enklare att sälja mer till en befintlig kund än att skaffa en ny:

- Dina befintliga kunder litar redan på dig.
- De har redan Azure-miljöer som behöver skyddas.
- Du behöver inte övertyga, du behöver bara visa att du nu erbjuder den driftsäkerhet som de har saknat.



Kapitel 4

LÅNGSIKTIG OCH ORGANISK TILLVÄXT

Fördelen med Managed Azure Essentials-modellen är att dina intäkter och din vinst inte stagnerar. De växer på två olika sätt: genom era kunders organiska tillväxt och genom att ni lägger till era egna tjänster.

Organisk tillväxt: att rida på vågen

MAE:s prissättning baseras på storleken på kundens miljö. I takt med att dina kunder lyckas och växer utökas deras Azure-användning, och **din MRR ökar i samma takt.**

- En kund som börjar med 10 virtuella maskiner kan idag betala **6 000 kr/månad.**
- När de växer till 100 virtuella maskiner under de kommande två åren **skalar samma avtal automatiskt upp till 50 000 kr/månad.**
- Du får **ökade intäkter och vinst varje månad** utan att behöva sälja vidare kontraktet eller öka dina egna personalkostnader.

Kombinera dina egna tjänster

Medan MAE täcker den dagliga driften (övervakning, uppdateringar, incidenthantering) öppnar det upp möjligheter för dig att sälja tjänster som ett extra lager. Eftersom MAE ger dig data och insyn i kundens miljö, kan du enkelt identifiera möjligheter till:

- **Rådgivning och design:** Använd prestandadata för att föreslå omstruktureringar av infrastrukturen eller projekt för modernisering av applikationer.
- **Säkerhetsbedömningar:** Erbjud mer djupgående säkerhetsrådgivning med data om den hanterade attackytan som utgångspunkt.
- **Avhjälpande åtgärder:** När hot upptäcks blir det en naturlig möjlighet att sälja åtgärder för att komma åt de bakomliggande orsakerna.

Kapitel 4

LÅNGSIKTIG OCH ORGANISK TILLVÄXT

Skapa återanvändbara modeller

När du väl har implementerat denna lösning hos en kund har du skapat en **återanvändbar samarbetsmodell**.

- Leta upp andra kunder på din marknad som liknar ditt case och erbjud exakt samma lösning.
- Ju oftare du implementerar samma paketlösning, desto snabbare och mer lönsam blir du.
- Sänk inte priserna när du skalar. Kunderna betalar för värde, inte för timmar. Behåll den extra marginalen.

Kapitel 5

SAMMANFATTNING OCH CHECKLISTA

Målet för våra partners är att maximera de månatliga intäkterna (MRR) och samtidigt leverera den bästa möjliga kundupplevelsen. Managed Azure Essentials är verktyget som gör det möjligt för dig att göra det utan att behöva anställa mer personal.

Förvandla transaktioner med låg marginal till relationer med hög marginal. Du ger dina kunder den trygghet de behöver, samtidigt som du säkerställer den förutsägbara vinst du förtjänar.

Din handlingsplan

Följ denna checklista för att börja realisera intäkter med högre marginal:

- 1. Identifiera dina 10 viktigaste kunder:** Granska din befintliga kundbas. Identifiera de 10 viktigaste Azure-kunderna som för närvarande saknar driftsövervakning dygnet runt.
- 2. Beräkna intäktsökningen:** Använd prismodellen för att beräkna ökningen av den månatliga intäkten (MRR) om dessa 10 kunder skulle flyttas till MAE.
- 3. Kombinera och förnya:** Vid varje kommande förnyelse eller review, lägg till MAE som standardpost med hjälp av den proaktiva försäljningsmetoden.
- 4. Utnyttja Idenxt:** Vi är din partner. Lita på vårt team för att hjälpa dig maximera avkastningen på varje Azure-projekt.

Låt inte marginalen gå förlorad. Börja tjäna pengar på din Azure-expertis idag.

Klicka här för att boka ett introduktionssamtal och få mer information om partnerskapet.

