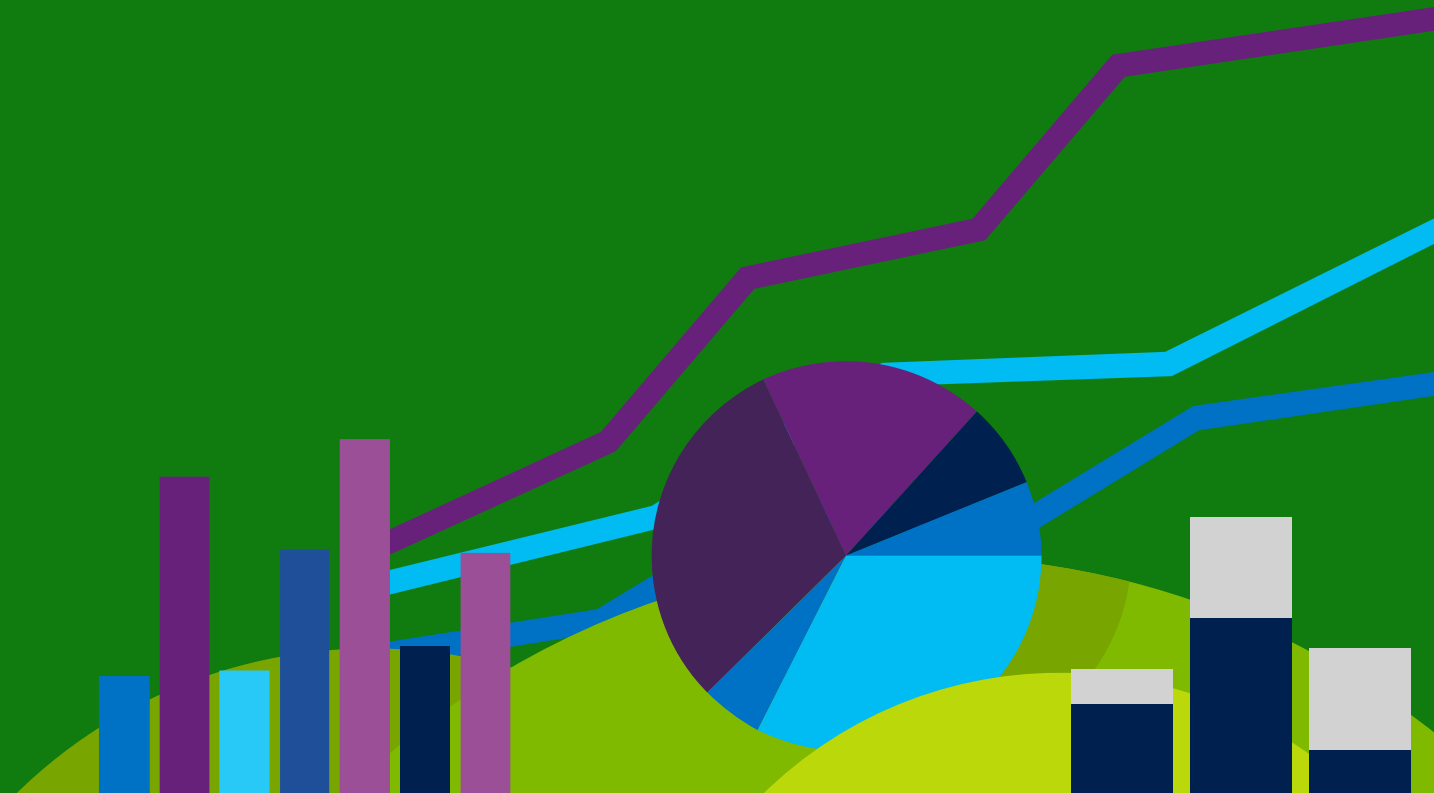


Modernes Marketing & Angebot für Partner

Janaina Poeta Frey

Partner Channel Marketing Manager SMB

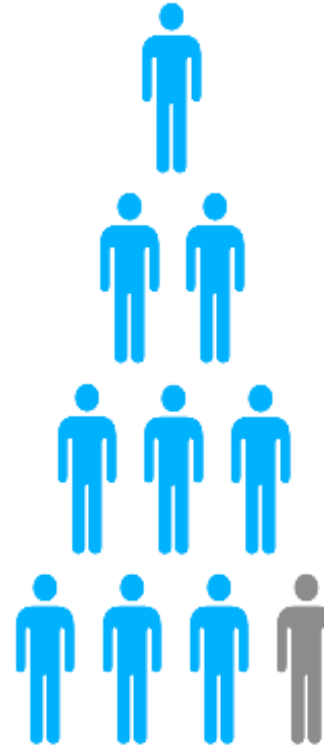
jpoeta@microsoft.com



Was hat sich am Kaufverhalten verändert?

57% einer B2B Kaufentscheidung wird ohne Menschen gemacht – McKinsey & Company

88% der Konsumenten informieren sich vor einem Kauf im Internet – McKinsey & Company



92%
aller B2B
Einkaufsprozesse
beginnen online

70% des Kaufprozesses sind abgeschlossen im Zeitpunkt des Kontaktes mit einem Partner

88% bestätigen, dass Social Kanäle ihre Kaufentscheidung beeinflussen

90% der Käufer initiieren den Kaufprozess (nicht die Verkäufer)

67% des Kaufprozesses passiert durch digitale Interaktionen

60% der Kaufentscheidungen passieren im Support-Foren oder Diskussionsgruppen

Facts: Digitale Welt in der Schweiz

86.7% Internet-Penetration in der Schweiz



Suchmaschinen: 92% aller CH-Internetnutzer (90% aller CH-BDMs) setzen Suchmaschinen ein



Facebook: 3,5 Mio aktive Nutzer. 50% aller CH-Internetnutzer sind auf Facebook (96k KMU Inhaber)



LinkedIn/Xing: 1.2 Mio Business oder IT-Entscheider auf LinkedIn und 600k auf Xing



Youtube:
49% aller CH-Internetnutzern schauen sich Videos auf Youtube an (2. grösste Suchmaschine)

Inbound vs. Outbound -Marketing

Weshalb Inbound Marketing (Content-led Marketing)?

- **Begrenzte Erreichbarkeit** der Zielgruppe. Mit unseren Outbound-Aktivitäten erreichen wir nur:
 - **6.2%** der Schweizer KMUs per **Telefon**
 - **1,6%** der Schweizer KMUs per **Email**
- Höhere Conversion Raten als Outbound Aktivitäten
- Tele-Sales lohnt sich nicht bei kleineren Unternehmen
- Adaptiert auf das «neue» B2B Kaufverhalten

10 Tipps für modernes Marketing

1

Finden Sie den richtigen Balance zwischen Offline und Online Marketing

2

Wägen Sie den Cost of Sales genau ab (z.B. Tele vs. digital)

3

Investieren Sie im Marketing: Das Marketingbudget soll 7% bis 11% des Gewinns sein

4

Stellen Sie Ihre Online-Präsenz sicher: Webseite mit responsive Design, SEO, Retargeting

5

Führen Sie eine Blogseite mit wertvollem Inhalt ein (Content Marketing)

6

Setzen Sie Videos als unterstützende Massnahmen ein und posten sie diese auf Youtube

7

Bauen un pflegen Sie Kontakte via Social Media Kanäle (mindestens 30 Minuten pro Tag)

8

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, Sie zu bewerten /"liken" / "Sharen"

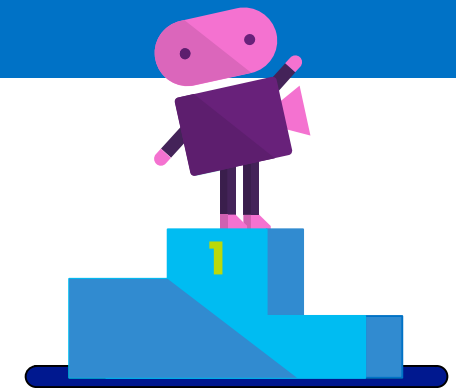
9

Bauen Sie Kundenreferenzen in Ihre Webseite ein

10

Tracken Sie Ihre Opportunities, Leads in CRM Tools

10 Schritte zum Erfolg



Websyndication

Ziel

Office 365 Banner mit Microsite auf Ihrer Webseite inkl. TRY & BUY Option implementieren

Zwei Schritte

1. TRY & BUY URL erstellen
<http://portal.office.com>
2. Banner erstellen
<https://readytogo.microsoft.com/de-ch/Seiten/SyndicationFinder.aspx>

The image shows a screenshot of the Office 365 banner and microsite layout. The banner features the Office 365 logo, the text "Office komplett in der Cloud.", and a "Weitere Informationen" button. Below the banner, the microsite layout includes the Office 365 logo, navigation links for "Was ist Office 365?", "Basispläne", "Erweiterte Pläne", and "Vorteile". A central graphic displays "Weitere Informationen zu Office 365" and "Kontakt" next to images of a laptop, tablet, and smartphone showing Office 365 applications. Below this, there are two buttons: "Office 365 testen" and "Office 365 kaufen". The main text reads: "Mit Office 365 erhalten Sie die neuesten Office Anwendungen und vieles mehr." At the bottom, there is a section titled "Office 365 Kunden erhalten stets aktuelle Versionen der Office-Desktopanwendungen." with two bullet points: "• Sie müssen nie wieder eine neue Version von Office kaufen!" and "• Alle Benutzer können Office auf bis zu fünf PCs oder Macs." The background of the banner and microsite is white with orange accents.

Power-up Your Digital

Möchten Sie Ihre Digital Marketing Expertise ausbauen?

Mit Power-Up Your Digital erhalten Sie Training und Services rund um Digital Marketing - spezieller Preis für Microsoft Partner.

Digital Basic Packages (~500€)	Digital Intermediate Packages (~1000-2000€)	Digital Advanced Packages (~3000€ -5000€)
<ul style="list-style-type: none">• Assessment über eigene Webpräsenz• Websitenoptimierung• Support rund um Microsoft Tools (Pinpoint-Profil, Websyndication)	<ul style="list-style-type: none">• Social Media Workshop• Erstellung einer einfachen Webseite (bis zu 5 Unteseiten)• Buyer Persona Analyse & journey mapping• Search Engine Optimierung• Erstellung von Webseite inkl. eCommerce	<ul style="list-style-type: none">• PPC – Online Advertising und management• Webseiten Design + Blog + Inhalterstellung für Blog• Social Media Workshop + 4 Monate Social Media Inhalterstellung

Weitere Informationen: comarketing.dach@netpartnering.com



ModernBiz

Microsoft Lösungen für KMU-Kunden



Flexibles Arbeiten



Schutz des Unternehmens



Effizientes Wachstum



Kunden kontaktieren

ModernBiz Szenarien



Flexibles Arbeiten

- ✓ Produktivität unterwegs
- ✓ Dokumentenfreigabe und Zusammenarbeit
- ✓ Einfache Verwaltung von Apps und Geräten
- ✓ Schutz von freigegebenen Daten

Office 365
Windows 10/devices

Microsoft Azure
EMS
Microsoft CRM Online



Schutz des Unternehmens

- ✓ Sicherheit für Ihr Unternehmen
- ✓ Daten schützen
- ✓ Automatisches Daten-backup
- ✓ Gefahren erkennen
- ✓ Compliance

Microsoft Azure
EMS

Office 365
Windows 10/devices

ModernBiz Unterlagen

Anpassbare Unterlagen für Neukundenakquise, Cross-und Upsell auf dem [Partner Marketing Center](#):

- Kundenbroschüren, Email-Vorlagen, Verkaufsleitfaden, Präsentationen, Webbanner, etc.

Kundenbroschüre



Email-Vorlage



Kundenbroschüre



Webbanner



Email-Vorlage



Webbanner



Cash Back – 10% Rückerstattung

Ziel

Steigern Sie Ihre Gewinne durch den Verkauf von Cloud in Open an neue Kunden!

Sie erhalten

10 % Rabatt ab dem 5. neuen Cloud Kunden

Zeitraum

1. Juli – 31. Dezember 2015

**Registrieren Sie sich bis zum 15.
Dezember 2015 auf**

<http://www.microsoft.com/emea/mos/>



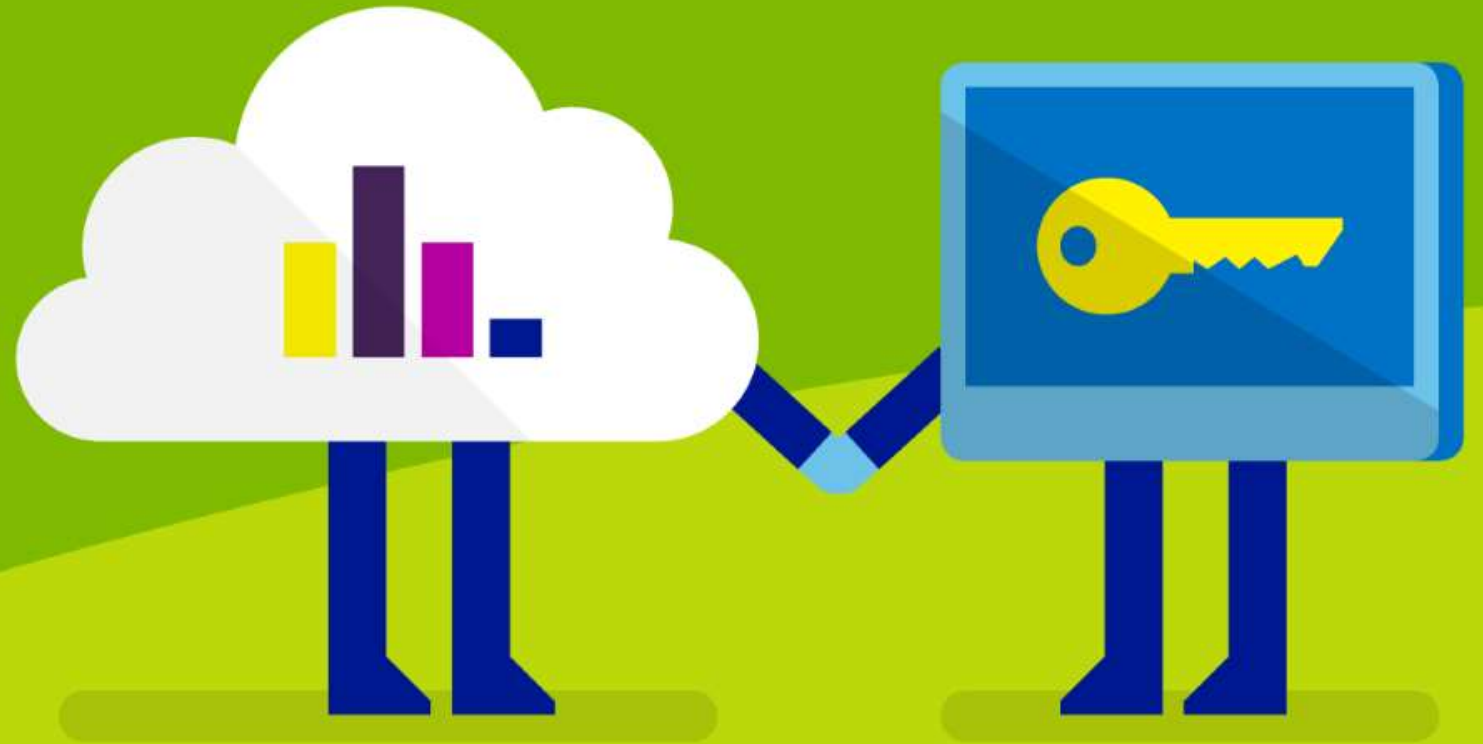
Wichtiger Hinweis: Nur Microsoft Reseller, die während des Zeitraums vom 1. Juli 2015 bis 31. Dezember 2015 nicht im „Managed Reseller Incentive“ (MRI) Programm registriert sind, haben Anspruch auf diese Aktion.

Danke!

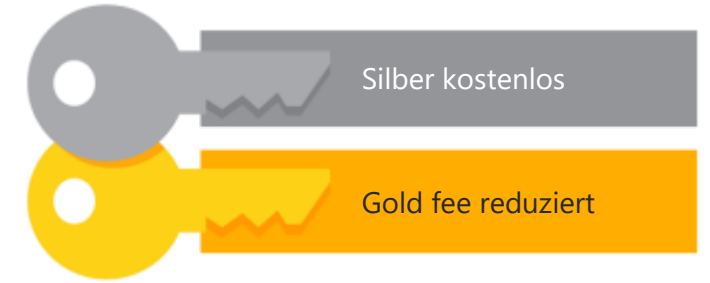


Microsoft Partner Network und Trainings

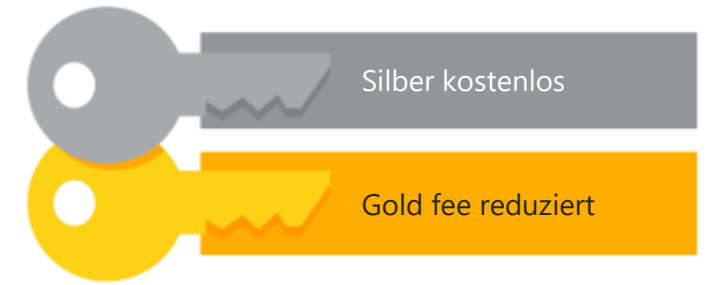
Yannic Ganguillet
Partner Channel Marketing Manager



Cloud Kompetenzen



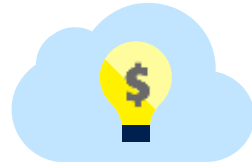
Cloud Kompetenzen



Office 365	Cloud Productivity	2,000 active entitlements in einem Office 365 workload	4,000 active entitlements in einem Office 365 workload
	Small and Midmarket Cloud Solutions	40 seats sold bei minimum 4 neuen Kunden in den letzten 12 Monaten	250 seats sold bei minimum 25 neuen Kunden in den letzten 12 Monaten
Microsoft Azure	Cloud Platform	\$15K Azure Consumption in den letzten 12 Monaten	\$100K Azure Consumption in den letzten 12 Monaten
Microsoft Dynamics CRM	Cloud Customer Relationship Management	150 assigned seats in den letzten 12 Monaten	450 assigned seats in den letzten 12 Monaten
Enterprise Mobility Suite	Enterprise Mobility Management	500 active users	2,000 active users

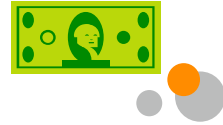
Noch nicht bereit für eine Cloud Kompetenz?

Nutzen Sie das
Microsoft Action Pack:
<http://aka.ms/MAPS>



Get the best
value for your
business

Für CHF 450/year, kriegen Sie Windows 10 Enterprise (Upgrade), Office 365, Enterprise Mobility Suite, Microsoft Azure , und weitere Software für Sie intern



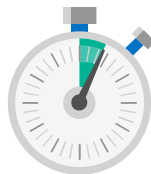
Increase your
profitability

Ihre Marketing und Sales Leute kriegen Zugriff auf Microsoft's neuste Technologien, um Ihre Lösungen besser zu vermarten und zu verkaufen.



Enable you to
bring ideas
to life

Die Developer Tools im Action Pack, wie beispielsweise Visual Studio Professional, ermöglichen Ihnen, Applikationen für Ihre Kunden zu entwickeln.



Go to market
faster

Nutzen Sie fixfertige Marketing-Kampagnen und bewerben Sie Ihre Lösungen auf Pinpoint.



Access
dedicated
support

Unser Technical Support stellt sicher, dass Sie Ihre Kunden zufriedenstellend betreuen können.

Kommende Partner Trainings

Event Series	Location	Date	Audience	Scope	Registration
Windows 10 Technical Training	Wallisellen, Doktorhaus Novotel, Lausanne	12.-13. November 14.-15. December	Technical	Windows 10	Link Link
Shiny Goals Workshop	Microsoft Wallisellen	17. November	Business	No product scope	Link
Office 365 Sales Training for Resellers	Microsoft Wallisellen	19. November	Sales	Office 365	Link
Connection Days/Distribution Bootcamp	Kameha Grand Zurich Novotel, Lausanne Microsoft Wallisellen Novotel, Lausanne	30. October 2015 6. November 2015 17. March 2016 22. March 2016	Business, Sales	Windows 10, Office 365, Azure, EMS, CRM Online	Link Link Link Link
Modernbiz Technical Series – Business Anywhere	Digicomp Zurich Digicomp Lausanne	24. November 11. November	Technical	Windows 10, Office 365, Azure, EMS	Link Link
Modernbiz Technical Series – Safeguard your Business	Digicomp Zurich Digicomp Lausanne	27. November 23. November	Technical	Windows 10, Office 365, Azure, EMS	Link Link
Modernbiz Technical Series – Grow Efficiently	Digicomp Zurich Digicomp Lausanne	30. November 24. November	Technical	Office 365, Azure, EMS	Link Link
Modernbiz Technical Series – Connect with Customers	Digicomp Zurich Digicomp Lausanne	1. December 12. November	Technical	Office 365, Azure, CRM Online	Link Link
Power BI Partner Practice Enablement Workshop	Microsoft Wallisellen	25. November 2. December	Technical	SQL, Azure, Office 365	Link
Meet Microsoft Online: CRM Online Meet Microsoft Online: Microsoft Azure Meet Microsoft Online: Windows 10	Webcast Webcast Webcast	19. November 3. December 17. December	Sales, Technical	CRM Online Microsoft Azure Windows 10	DE, FR DE, FR DE, FR

Ihre Informationsquellen

- Swiss MPN Portal: www.microsoft.ch/partner
- Swiss MPN Yammer Network: www.yammer.com/mpnswitzerland
- [Swiss MPN Newsletter](#)
- Swiss Trainings-Übersicht:

Online Trainings und Lernpfade:

<https://mspartnerlp.mspartner.microsoft.com/LearningPath>

Training Kalender: <https://www.microsoft.com/de-ch/partner-training>

Trainings via Learning Partner:

<https://www.microsoft.com/learning/de-ch/find-partner.aspx>

Trainings via Distribution: [ALSO](#), [Ingram Micro](#), [Tech Data](#)

Microsoft Connection Days 2015/2016

Wir hoffen Sie hatten einen spannenden Tag – Vielen Dank, dass Sie dabei waren!



Präsentationen und Kommende Connection Days Termine auf www.microsoft.ch/connectiondays