



セッションカタログ

> マイクロソフトとのパートナーシップ

> GTM & Co-Sell

## Microsoft Azure との共同販売を迅速化

### 説明

マイクロソフトとの共同販売では、過去 2 年間にパートナー様に対して 80 億米ドルの成功を収めています。お客様のニーズを総合的に満たすために、Microsoft Azure クラウドビジネスのエンゲージメント、差別化、進め方について学ぶため、ご参加ください。FY20 の共同販売戦略とその手順とプロセスの概要について話し合い、マイクロソフトとのシンプルで構造化されたアプローチを約束します。

### ビジネスの成果

Microsoft の共同販売の動きを活用して、進化を続けるエコシステムでビジネスを差別化し、成長させる方法をご紹介します。

## モダン ワークプレイスとビジネスアプリケーションとの共同販売を加速させる

### 説明

マイクロソフトとの共同販売では、過去 2 年間にパートナーに対して 80 億米ドルの成功を収めています。お客様のニーズにお応えするために、モダン ワークプレイスや BizApps クラウドビジネスのエンゲージメント、差別化、進歩の方法を学ぶためにぜひご参加ください。FY20 の共同販売戦略、手順とプロセスについて概要について話し合い、マイクロソフトとシンプルで構造化されたアプローチを約束します。

### ビジネスの成果

Microsoft の共同販売の動きを活用して、進化を続けるエコシステムでビジネスを差別化し、成長させる方法をご紹介します。

# Microsoft Azure 移行の GTM 戦略を構築し、サポート終了の機会を取得します。

## 説明

サポート終了 (EoS) の市場で特に最適なビジネスチャンスとなる、クラウド移行の GTM プランを作成します。EoS というビジネスチャンスを得て、グローバル間接プロバイダーが大規模な GTM キャンペーンをいかに構築、実行し、Azure パートナー様の新しい波を推進しているのか説明します。主要なプロバイダーパートナー様がセッションに参加し、P2P の取り組み、ユニークなオファーの開発、およびチャネルで加速できるツールとサービスについて説明します。

## ビジネスの成果

大規模な Azure 移行を促進するために役立つベストプラクティス、ツール、およびサービスについて説明します。

## ビジネスの成果 2

SQL/WS 2008 EOS のビジネスチャンスをものにするために、主要なリソース、メッセージ、および戦術に関する推奨事項を取得します。

# 市場への道をチャネル: チャネル経済で成功するために 知っておくべきこと

## 説明

チャネル戦略をゼロから開発するのは困難なことも多いため、ISV が適切な市場開拓戦略を策定するのに役立つパートナーの事例をもとに、ベストプラクティスと実践的な手順をパッケージ化しました。Microsoft 365 と Microsoft Dynamics 365 チャネルエコシステムを活用することで、迅速にグローバルなプレゼンスを構築するにはどうすればよいでしょうか。このセッションに参加して、チャネルが効果的であると気づいた他のパートナー様に学ぶことができます。

## ビジネスの成果

より多くの顧客にリーチして拡大するための強力なチャネル戦略に投資することで、時間とコストを節約できます。

。

## ビジネスの成果 2

チャネルパートナーとして追加の収益源を構築し、サードパーティの付加価値ソリューションを貴社の主要なサービスに追加します。

# マーケティングを効果的に活用してクラウドの提案を差別化する

## 説明

移行や EoS キャンペーンの実例を通じて、他社との違いを見せつける方法を学びましょう。このセッションでは、ありきたりの提案をするキャンペーンの習慣を打破するため、ひとつひとつの実務に焦点を当て、SoftChoice でベストプラクティスの事例を共有します。

## ビジネスの成果

貴社のターゲット市場を絞り込み、ユニークな販売命題を定義する方法について考えるよい機会です。

## ビジネスの成果 2

Windows と SQL server 2008 の EoS 関連のビジネスチャンスを理解できます。

# 垂直 GTM 戦略による顧客獲得の促進

## 説明

ビジネスプロセス、ワークロード、専門分野、業種に焦点を絞ることで、製品の差別化、利幅の拡大、革新的な新しい知的財産の構築、新規顧客の獲得と維持に大きく貢献できます。多くのパートナー様は、新しいクラウドソリューションを立ち上げる際に、水平的な、大量市場のアプローチを採用しています。残念ながら、広範にキャストすると、しばしばリードの不足、不十分な転換や長期にわたる高額な販売サイクルが発生してしまいます。垂直 GTM 戦略が、顧客獲得の加速と改善にどのように役立つかを説明します。

## ビジネスの成果

お客様の獲得を加速するための、市場投入に向けた垂直アプローチの開発および実行方法をご紹介します。

# パートナー需要創出プログラムを通じて、他のパートナー様とリードと収益を促進

## 説明

デジタルトランスフォーメーションは、共同体を必要とします。興味深い価値提案や別のパートナー様との共同ソリューションを提供していて、一緒にパイプラインを構築しようとしているなら、もう探す必要はありません。このセッションに参加して、どのようにしてマイクロソフトの Go-to-Market サービスによって実行されるブランド化された需要創出キャンペーンを通じて、サービスとソリューションの拡張、新規顧客へのリーチ、共同収益の促進を実現したのか、パートナー様から直接お聞きください。

## ビジネスの成果

新しいリード発掘を加速し、見込み段階から抜け出してより多くの取引をクローズすることを可能にします。

## ビジネスの成果 2

カスタムブランド、プライバシーに準拠した、共同ブランドのキャンペーンを通じて、最も関連性の高いお客様にリーチできます。

# インバウンドとコンテンツマーケティングで視聴者をエンゲージ

## 説明

デジタルの競争がスタート: デジタルプロパティのベンチマークを行い、顧客への外観よりよくする方法を学習します。

## ビジネスの成果

成功した web サイト、ブログ、ソーシャルプレゼンスを構築するための重要な要素を理解し、優れたパフォーマンスのパートナー様からヒントを得ることができます。

# Go-to-Market サービスデスクについて知るべきこと

## 説明

このセッションでは、Go-to-Market サービスデスクの概要を説明し、マーケティング専門家のグローバルチームがどのように多言語対応のマーケティングソリューションをパートナー様に提供しているかを紹介します。

## ビジネスの成果

GTM サービスデスクとグローバルチームがパートナー様をサポートし、サービスとソリューションに対する認識と需要を促進する方法について確認できます。

# クラウド人気上昇を活用した効果的な Go-to-Market キャンペーンの実行

## 説明

クラウド人気上昇のデータを使って、営業案件のアップおよびクロスセルのビジネスチャンスターゲットにして優先順位を付け、顧客のクラウドへの移行を加速させる方法について説明します。

### ビジネスの成果

マイクロソフトパートナーネットワークを通じて、どのようにクラウドの人気上昇データを活用することにより、効果的なアップおよびクロスセルキャンペーンを構築するかを確認できます。

### ビジネスの成果 2

顧客をクラウドに移行する ROI モデルを構築する方法についてのパートナー様事例を学べます。

## Geo の拡張: 成長するパスポート

### 説明

マイクロソフトは、GTM サービスからの最新サービスを使って、ISV パートナー様が新しい市場への国際展開を通して規模拡大をしていくのを支援したいと考えています。お客様のビジネス目標と市場の需要に基づいて、予測できる適切なエクスペリエンスを使用して、Geo の拡張がどのようにクロスボーダーエントリーをサポートするのか説明します。パイロットパートナーが成功事例を共有し、ジャーニーを計画しはじめる様子をお聞きいただけます。

### ビジネスの成果

今後 1 年で、Geo 拡張サービスがビジネスの成長の軌跡をいつ、どこでどのようにきめるのかを学べます。

### ビジネスの成果 2

貴社の国際展開計画のマッピングを開始し、この新しく楽しいサービスにエントリーするためのサポート資料を準備できます。

## 共同販売でビジネスを拡大する

### 説明

共同販売の専門家が、全体的な共同販売プログラムの戦略とビジョンを共有します。このセッションでは、合理化されたツールとプロセスについての情報を含め、プログラムの要件、更新、およびベストプラクティスについての洞察を提供します。当社トップシェアのパートナー様が、マイクロソフトとの共同販売に成功したパートナーシップ推進についての貴重な情報を共有してくれます。

### ビジネスの成果

共同販売プログラムの要件、更新、変更、およびベストプラクティスを学べます。

# 市場参入の成功のためにマイクロソフトとの提携であまり知られていない秘密

## 説明

新しい顧客の獲得、新しい地域への拡張、パートナー様と顧客の成功事例の紹介、マーケティング活動の迅速化に役立つ Go-To-Market プログラムとそのリソースについて、A to Z ツアーをご覧ください。マイクロソフトがこのセッションで紹介する役立つヒントや、Microsoft Go To Market プログラムの使用に成功したパートナー様のベストプラクティスをお見逃しなく。

## ビジネスの成果

配信とスケールプロバイダーとそのチャンネルに利益をもたらす主要なマーケティングの利点を共有します。

## ビジネスの成果 2

自社のマーケティングチームの影響を拡大し、説得力のある最先端のプログラムをチャンネルに提供することができます。

# Geo 拡張へのマッピング計画

## 説明

マイクロソフトは、ISV パートナーの皆様が、市場開拓サービスによる最新のソリューションを通じて、新しい市場への国際展開で規模を拡大できるよう支援していきたいと考えています。クロスボーダーの旅の計画を開始し Geo 拡張サービスを手配しようとしているなら、是非このワークショップに参加してください! このワークショップは、「[Geo の拡張: 成長するパスポート](#)」のセッションに参加する場合に特に関連があります。

## ビジネスの成果

現在の社内ビジネス能力、目標、および適切な拡張市場への展開準備ができているかを評価することができます。

## ビジネスの成果 2

成功のための適切なビジネスモデルを使って新しい市場へベストな拡大をするには、いつ、どこで、どのようにすればよいかを決定づけることができます。

# パートナーセンターを通じて顧客のリードチャンスを最大化

## 説明

どのようにパートナーセンターのビジネスプロフィールを作成し、コストのかからない GTM サービスを利用して、より多くの顧客のリードを貴社に提供するのかを説明します。このハンズオンワークショップでは、プロフィールの作成と最適化の方法を説明し、製品、業種、地域などの潜在顧客を獲得するために必要なサービスを自由に使うことができるようになります。

## ビジネスの成果

このセッションに参加すると、パートナーセンターを通じてパートナービジネスプロフィールを正確に把握し、リード獲得の機会を最大化することができます。

## ビジネスの成果 2

このセッションに参加すると、コンピテンシー、高度な専門分野、エキスパートプログラムを利用して、対象となるサービスを活用できるようになります。

# パートナーデマンド情報: アカウントベースのマーケティングと共同ブランドキャンペーンによるリードと収益の促進

## 説明

パートナーデマンド創出プログラム (PDG) を活用して、どのように質の高いリードを獲得し、より多くのビジネスをクローズするかについて説明します。PDG は拡張可能なリード生成エンジンで、Microsoft とその戦略的パートナー様により大きな収益への影響を促進します。プログラムが特別なのは、パートナーストーリーと選択肢のあるソリューションにつながる共同ブランドのコンテンツとキャンペーンであること、最も関連性の高いターゲットお客様にリーチできるアカウントベースのマーケティング戦略であること、またパートナー様の共同販売の動きを促進する新たな機会を創出できることです。

## ビジネスの成果

新しいリードに対して加速し、見込みの活動からより多くの取引をクローズへ向けることを可能にします。

## ビジネスの成果 2

カスタム、ブランド、プライバシーに準拠した、共同ブランドのキャンペーンを通じて、最も関連性の高いユーザーにリーチすることができます。

# GTM サービスを使ってビジネスの成長と拡大を実現しているパートナーサクセスストーリー

## 説明

パートナー様がマイクロソフトの Go-To-Market サービスをどのように活用してビジネスを成長させているかをお聞きください。このセッションの最後の 15 分間では、GTM サービスをよりよくする方法について、パートナーパネリストから新しいアイデアをお聞きください。

## ビジネスの成果

FY19 で GTM サービスを利用したパートナー様や、GTM サービスがどのようにより多くのビジネスを推進するかをお聞きいただけます。

## ビジネスの成果 2

パートナーサクセスストーリーは、GTM サービスの消費量の増加を促進し、プログラムのサービスを改善するためのアイデアを収集できます。

# デジタルによるスケーリング: ソーシャルマーケティングがビジネスの加速にどのように役立つか

## 説明

今日のデジタル時代には、買い手によるジャーニーの 67% がオンラインで行われ、経営幹部レベルの 84% がソーシャルメディアを使用して購入の意思決定を行います。このビジネスチャンス攻略していますか? デジタルマーケティングコンテンツオンデマンドとマイクロソフト Go-To-Market サービスによって、どのようにデジタルマーケティングの取り組みを支援し、潜在顧客のビジネスチャンスを最大限にするかをご紹介します。パートナー様よりソーシャルを通じてどのように、より多くのビジネスを推進しているのかをお聞きください!

## ビジネスの成果

ソーシャルセールスの価値を理解し、デジタルマーケティング活動を最大限に活用するためのマイクロソフトのリソースを特定します。

## ビジネスの成果 2

より多くのビジネスを推進するために、マイクロソフトの GTM リソースとサービスを活用している他のパートナー様から話を聞くことができます。



## SMB パートナーとしてのマイクロソフトとの販売

### 説明

SMB 市場が成長を続け、クラウドを採用するにつれて、どのようにマイクロソフトと協力し、販売し、成功できるのかを学びましょう。マイクロソフトのリーダー、パートナー様、フィールド担当者からのベストプラクティスをお聞きください。FY20 は SMB の年であり、私たちは貴社にこのやり方をお見せしたいと思っています。

### ビジネスの成果

マイクロソフトとの販売を通じて、急成長している SMB セグメントで差別化を図る方法を確認できます。