



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

> 構築 & 成長

## AI 活動: 実世界のパートナー事例

### 説明

Microsoft の AI 製品を使用してソリューションを構築して展開した事例を通じて、すばやく見ていきましょう。このパワーセッションには、作品を披露してくれるゲストスピーカーが含まれています。

### ビジネスの成果

実際のお客様のシナリオで AI がどのように使用されているかをご覧ください。

## AI 実践開発: 顧客獲得と収益性を加速する 5 つのステップ

### 説明

神秘があるところには余裕があるが、リスクも多い。新たな AI のビジネスチャンスに対する過剰な宣伝や興奮、関心などが大きいにもかかわらず、多くのパートナー様は、健全で収益性の高い AI プラクティスにつながる「適切な」ビジネスチャンスとプロジェクトの特定、顧客を魅了し、クローズするまでにまだまだ苦労しています。現在の「受動的なサービス」を、よりよい利益、よりよいエグゼクティブエンゲージメント、そして正統で信頼できるアドバイザとの関係を促進する「最適化」へ差別化するための、確かな方策をご紹介します。

### ビジネスの成果

顧客獲得を加速し、スコープの明瞭さを改善し、プロジェクトへの影響を高め、AI プラクティスの収益性を向上させます。

## Azure マーケットプレイス / AppSource のベストプラクティス: 変換のための 10 のヒント

## 説明

AppSource または Azure マーケットプレイスで十分なリードが得られない場合、このセッションは貴社のためのセッションでしょう。マイクロソフトは、その市場の適格なお客様を推進していきますが、メッセージとサポートコンテンツが差別化されている貴社の特徴として市場で際立たせるのを決めるのは、貴社次第です。ソリューション機能を一覧表示することで、変換のためのトリガーとするには十分な説得力はありません。パートナー様の事例、興味あるお客様のエンゲージメントを向上させる具体的な戦略、より適切な見込み客を獲得するための方策を紹介いたします。

## ビジネスの成果

Azure マーケットプレイスの AppSource の有効性を高め、リストされている見込み客を惹きつけ、より多くの潜在顧客を生み出します。

# マネージドサービスプラクティスの構築

## 説明

このセッションでは、マイクロソフトのパートナー様がライフサイクル管理のすべてのエクスペリエンスに対する需要を促進するための、進化する顧客の状況について学習してください。これらの MSP プラクティスに対する投資、収益、利益のビジネスチャンスについて詳しく説明します。業界の専門家が、戦略、ビジネスモデル、セールスと市場へのアプローチを共有し、Azure サービスとクラウドツールを使用して、このジャーニーに沿ってお手伝いします。このセッションで、貴社の Azure ビジネスを最適化し、顧客サービスを拡大し収益性を向上させるための新しい方法を明確に把握しておくことができます。

## ビジネスの成果

Azure ビジネスを最適化し、顧客のサービスを拡大し、収益性を向上させる方法について、まとめられます。

# 必要な料金を請求する: クラウドプランのパッケージ化、 価格設定、位置づけ

## 説明

クラウドソリューションは、従来のオンプレミスソリューションのようにパッケージ化、位置づけ、価格設定などがされていません。このセッションでは、クラウドサービスの差別化に役立つ価格戦略をレビューし、お客様を獲得するための割引の必要性を減らします。新規顧客の獲得を加速するには、時間および材料ベースのプロジェクト価格設定から、固定価格パッケージソリューションへの移行が必要です。価値に基づく価格設定、価格設定の心理、説得力のあるオファーの設計、購入者のリスク軽減、利益率の向上、選択肢の提供とソリューションに対する先入観のある見込み客について学び、最終的には販売サイクルの短縮を実現します。

## ビジネスの成果

顧客の増加を促進し、利益率を向上させるため、クラウド製品をパッケージ化して価格設定する方法について学びます。

## データと AI: ビジネスを実現

### 説明

データ、AI、クラウドは、企業のデジタルトランスフォーメーションの成功を推進するための 3 つのコア基盤です。貴社のビジネスとお客様のための現代的なデータと AI の実現を作る方法を参加してご確認ください。このセッションでは、データと AI の実践開発を謎解き、これらのデジタルトランスフォーメーションの機会を捉える実践的なアドバイスを提供します。収益性の高いソリューションやサービスの実例をお聞きください。データ提供の幅を広げ、AI ジャーニーをどのようにスタートさせることができるかについて、インスピレーションを得てください。

### ビジネスの成果

データ提供の幅を広げ、AI ジャーニーをどのようにスタートさせることができるかについて、インスピレーションを得てください。

## 最新のラーニング ソリューションの開発と販売

### 説明

マイクロソフトのビジネスの優先順位に合わせたパートナー様の学習機会についての詳細をご覧ください。成功の一年とするために、あなたのトレーニング戦略と計画を強化するためのプログラムについて聞いてください。

### ビジネスの成果

マイクロソフトが今後 1 年間、どのようにラーニングパートナーと協力する予定かがわかります。

### ビジネスの成果 2

ラーニングパートナープログラムを活用する方法をご覧ください。

## クラウドのための適切な人材がいるのか? クラウド人材を惹きつけ、最適化し、進化させる方法

### 説明

クラウド主導は、価値の実現と利益のための時間に関するお客様の期待の変化を与え、従来のパートナー製品の開発とサービス提供の枠組みを根本的に混乱させるものです。Microsoft のクラウドプラットフォームの総合的な潜在能力を最大限に活用し、社内および顧客のデジタルトランスフォーメーションを促進するために、組

織は、現在の採用、研修、従業員エンゲージメント戦略を調整する必要があります。従業員のライフサイクルを最適化してより機敏で即応性の高い組織を実現するための、実証済みのアプローチと新たなアイデアを学びます。

#### ビジネスの成果

クラウド人材の採用、研修、最適化の方法を改善し、クラウドワークフォースの変革を加速しましょう。

## クラウド消費の促進と CLV の増加

#### 説明

クラウド環境展開後に、ソリューションの導入時間を短縮することが重要です。このセッションでは、お客様の到達範囲を増やして消費を促進し、あちこちでの購買リスクを軽減するための、主要な保持と成長戦略について学習します。展開後の育成キャンペーン、顧客生涯価値 (CLV) の重要性、アカウントベースのマーケティングのヒント、および占有範囲とその展開戦略についてなどの主要なトピックを取り上げます。

#### ビジネスの成果

クラウドの使用後の展開を促進するベストプラクティスの販売およびマーケティング戦略をご確認ください。

## 新しいクラウドソリューションを立ち上げるための 11 の重要なステップ

#### 説明

マーケティング活動を開始する前に、技術チームや開発部門が新しいソリューションの構築を待つべきではありません。市場での成功には、貴社のサービスが販売できるようになるずっと前に、市場のビジネスチャンス、クラウドバリューの提案、競争上の差別化、セールスモーション、市場参入戦略を定義する必要があります。新しいクラウドサービスを効果的に立ち上げるために重要な 11 のステップについて理解しましょう。ベストプラクティスを学び、必須となる優先順位の明確なチェックリストを持ってお帰りください。ISV や付加価値リセラーに最適なセッションです。

#### ビジネスの成果

新しいクラウドソリューションを立ち上げるために必要な、11 の重要なマーケティング手順を理解できます。

## スキルのギャップを解決する方法

#### 説明

今日の技術人材の発掘、採用、新人研修、再教育、技術力の維持は大きな課題です。私たちは、成功、育成、効率性、および成長するプラクティスを開発しながら、才能ある人材を誘致するため、マイクロソフトとベストパートナーのベストプラクティスを見つけるというタスクを実行してきました。このセッションに参加して、これらのノウハウを学び、成功を確実にするために活用してください。

#### **ビジネスの成果**

新しい技術を持つ才能を採用、リクルート、トレーニングする方法を学び、定義されたやり方とベストプラクティスを活用する方法を学ぶことができます。

## ラーニングパートナーのエンゲージメント

#### **説明**

より深いコンテンツは、トレーニングと認定のラーニングパスに提供されます。トレーニングと認定のロードマップ、パフォーマンステストなどの詳細をご覧ください。

## モダンワークプレイス: 付加価値サービスによる顧客プラクティスの変革

#### **説明**

生産性とコラボレーションを超えた付加価値サービスで利益率を高める方法について説明します。お客様は、他のライセンスの紹介だけでなく、より強く組み込まれたパートナーシップを求めています。モダンワークプレイスビジネスを、変更管理と導入、エンドユーザーの知識準備、統合、セキュリティなど付加価値のあるサービスへと変革し続けることが重要です。このセッションでは、これらの主要分野のベストプラクティスの共有とデジタルトランスフォーメーションを経験した他のパートナー様からの知見、顧客に対する真の付加価値について説明します。

#### **ビジネスの成果**

お客様のデジタルトランスフォーメーションに関するより深い関係を提供するために、付加価値サービスエンジンへの変革を学びます。

## もっとも適合しているものこそが生き残る: MSP はクラウド移行時代に繁栄する

#### **説明**

パートナー様である Point Blank 社では、お客様の Azure への移行時にフルスケールのマネージドサービスを提供する場合、従来のプロフェッショナルサービス、統合、ライセンス契約などに比べて 3 倍の速度で成長しています。このセッションでは、大規模な顧客移行加速プログラムの MSP パートナー3 社様がシークレットソースを共有してくれます。これらの MSP 顧客から直接聞く機会をお見逃しなく。どうして彼らは成功したのか？ サービスのコンポーネントは何だったのか？ どんなビジネスモデルが顧客に対しての前払いほぼ無しとしながら、パートナー様に対して +40%もの利益をもたらしているのでしょうか？

### ビジネスの成果

移行のために本格的なマネージドサービスを提供することで、Azure のビジネスを成長させることができます。

## モダンラーニングの未来

### 説明

FY19 に、マイクロソフトの世界的な学習は、業種別のトレーニングと認定を開始しました。マイクロソフトは、お客様とパートナー様のデジタルトランスフォーメーションをさらに加速するために、技術をもつユーザーを拡大するための投資を増やしています。FY20 でビジネスの優先順位をサポートするために、どのように展開していくのかをご確認ください。

### ビジネスの成果

学習のためのマイクロソフトの FY20 戦略と進化を理解することができます。

### ビジネスの成果 2

市場のビジネスチャンスとトレーニングと認定による影響を確認できます。

## 次世代最適化サービスでお客様の価値を引き出す

### 説明

多くのパートナー様が、プロジェクトやマネージドサービスの設計、提供、およびその目的をもう一度想像しているこのときに、お客様はテクノロジープロバイダーからより多くの価値を求めています。これら 2 つの市場力を組み合わせることで、テクノロジーやコンサルティング・サービスの設計、消費、収益化の方法を根本的に変える先進的なパートナー様向けのビジネスチャンスが創出されます。現在の「事後対応型」サービスを、「最適化」の価値という手段で、より高い利益、より強固なエグゼクティブエンゲージメント、および合法的な信頼できるアドバイザとの関係を促進して差別化に変える方法をご紹介します。

### ビジネスの成果

顧客の価値の実現を加速し、粗利を高め、差別化を促進する新しいサービスを開発します。