

Agenda

Partner Day 2016 | Nästa steg

08:00 - 09:00	Frukost Mästorget							
09:00 - 10:30	Öppningskeynote: Vart är vi på väg? med Joacim Damgard (VD, Microsoft Sverige) och Linda Swärd (försäljningschef offentlig sektor) Mässhallen							
11:00 - 11:50	Breakoutpass förmiddag							
	Riddarsalen	Nobelterassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Sälj Den Moderna Arbetsplatsen	Bryt ny mark hos kunderna - kom igång med Power BI!	Microsoft söker innovativa lösningar! Tillsammans kan vi göra dem ännu bättre och än mer framgångsrika!	Dynamics NAV – vägen framåt	Skapa värde genom att kombinera CRM Online med O365 i SMB	Lärdomar från att sälja moderna datacenter och Best Practices	Bygg framgångsrika affärer med apputveckling i Azure	Industrilösningar för Offentlig Sektor
Sessionsledare	Niklas Danell	Tommy Flink	Beda Grahn	Peter Rhodin	Peter Nicks	Henrik Steepler	Sara Selldahl	Anna Ekbjörn
Inriktning	Sälj - Best Practices	Introduktion	Strategi	Strategi	Introduktion	Sälj - Best Practices	Sälj - Best Practices	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas för denna partnertyp	Alla partner	Alla partner	Alla partner	NAV-partner	SMB-partner	Enterprise partner	Enterprise partner	Partner inom offentlig verksamhet
11:50 - 13:00	Lunch Mästorget							
13:00 - 13:50	Breakoutpass eftermiddag 1							
	Riddarsalen	Nobelterassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Värdet av Microsoft Azure i samtal med beslutsfattare	Nya affärsmöjligheter med Microsoft Dynamics 365	Tjäna pengar i nästa steg – öka användningen av Office 365	Glöm Watson! Cortana Intelligence är motorn för framtidens insikter	Kom igång som CSP (Cloud Solution Provider)	Så lyckas du med lösningar för moderna möten	Surface Pro och Windows 10 för småföretag – En bra affärsmöjlighet	Minecraft – från spel till en plattform för lärande
Sessionsledare	Marcus Gullberg	Malin Dargin	Daniel Siberg	Tommy Flink	Anders Fuchs	Helena Fuchs	Eva-Mia Westergren	Joke Palmkvist
Inriktning	Strategi	Strategi	Strategi	Sälj - Best Practices	Introduktion	Sälj - Best Practices	Introduktion	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas för denna partnertyp	Alla partner	AX- och CRM-partner, enterprisepartner	Enterprise partner	Enterprise partner	Alla partner	Alla partner	SMB, hw-partner	Partner inom skola
14:10 - 15:00	Breakoutpass eftermiddag 2							
	Riddarsalen	Nobelterassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Nästa steg för tillväxt med Microsofts molntjänster	Partnerdriven marknadsföring - möjligheter och nästa steg	Microsoft Security Story - håll ihop och utöka ert erbjudande med säkerhet	Lös upp knutarna för banker och försäkringsbolags molnresa	Kom igång med Azure	Nya sätt att tjäna pengar med Windows as a Service	Nyheter inom Hosting	Skapa mervärde för kunden med Microsofts supportplaner
Sessionsledare	Peter Nicks	Ann Linder	Alexander Percivall	Sara Wikström	Sara Selldahl	Klas Hammar	Roger Morell	Veronica Stjärnfelt
Inriktning	Strategi	Strategi	Strategi	Strategi	Introduktion	Sälj - Best Practices	Strategi	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, säljare	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas för denna partnertyp	Alla partner	Alla partner	Alla partner	Enterprise partner	Alla partner	Windows, utruillionspartner	Hosters, SPLA	Alla partner
15:30 - 16:15	Inspirationskeynote med Alexander Bard Mässhallen							
16:15 - 17:00	Avslutande keynote - Nästa steg med Erik Bertman (affärs- och marknadsdirektör) och Jonas Alstermark (försäljningschef små och medelstora företag) Mässhallen							
17:00 - 18:00	Eftermiddagsmingel / Fördrink (Utställningen öppen) Mässhallen							

Kvällsschema

18:00 - 20:30	Partnermiddag, Prisutdelning för Årets partner Mälarsalen
20:30 - 23:00	Kvällsmingel, Sändning av VM-kval Sverige - Holland Mälarsalen

Förenklad Agenda

Partner Day 2016 Nästa steg	
08:00 - 09:00	Frukost Mästorget
09:00 - 10:30	Öppningskeynote: Vart är vi på väg? - Joacim Damgard och Linda Swärd Mässhallen
11:00 - 11:50	Breakoutpass förmiddag Se aka.ms/PartnerDay för sessioner och lokaler
11:50 - 13:00	Lunch Mästorget
13:00 - 13:50	Breakoutpass eftermiddag 1 Se aka.ms/PartnerDay för sessioner och lokaler
14:10 - 15:00	Breakoutpass eftermiddag 2 Se aka.ms/PartnerDay för sessioner och lokaler
15:30 - 16:15	Inspirationskeynote med Alexander Bard Mässhallen
16:15 - 17:00	Avslutande keynote: Nästa steg - Erik Bertman och Jonas Alstermark Mässhallen
17:00 - 18:00	Eftermiddagsmingel / Fördrink (utställningen öppen) Mässhallen

Kvällsschema

18:00 - 20:30	Partnermiddag, Prisutdelning för Årets partner Mälarsalen
20:30 - 23:00	Kvällsmingel, Sändning av VM-kval Sverige - Holland Mälarsalen

För den senast uppdaterade agendan, vänligen besök <http://aka.ms/PartnerDay>

För beskrivning av sessionerna se följande sida

Förmiddag - 11:00 - 11:50

11:00 - 11:50	Breakoutpass förmiddag							
	Riddarsalen	Nobelterrassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Sälj Den Moderna Arbetsplatsen	Bryt ny mark hos kunderna - kom igång med Power BI!	Microsoft söker innovativa lösningar! Tillsammans kan vi göra dem ännu bättre och än mer framgångsrika!	Dynamics NAV – vägen framåt	Skapa värde genom att kombinera CRM Online med O365 i SMB	Lärdomar från att sälja moderna datacenter och Best Practices	Bygg framgångsrika affärer med apputveckling i Azure	Industrilösningar för Offentlig Sektor
Sessionsledare	Niklas Danell	Tommy Flink	Beda Grah	Peter Rhodin	Peter Nicks	Henrik Steepler	Sara Selldahl	Anna Ekbjörn
Inriktning	Sälj - Best Practices	Introduktion	Strategi	Strategi	Introduktion	Sälj - Best Practices	Sälj - Best Practices	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas för denna partnertyp	Alla partner	Alla partner	Alla partner	NAV-partner	SMB-partner	Enterprise partner	Enterprise partner	Partner inom offentlig verksamhet

Sälj Den Moderna Arbetsplatsen

Niklas Danell som är säljchef för Modern Workplace mot Microsofts största kundsegment presenterar teamets säljsapproach för området. Diskussionen fokuserar på hur vi vill hjälpa kunder på olika sätt beroende på var de befinner sig på den digitala resan. Hur tänker vi runt partners? Vad är vår normala säljprocess och vad säger våra kunder? Passet knyter samman tänket för hela Modern Workplace (O365,Windows 10, Surface, Surface Hub, EMS samt Telefon) men kommer inte att titta på specifika produkter.

Bryt ny mark hos kunderna - kom igång med Power BI!

Under denna session tittar vi på hur ni som partner kan kapitalisera på Power BI. Vi kommer att titta på dels vad Power BI är med hur ni kan göra demo, gå igenom kund/säljsituation situation samt hur ni enkelt kommer igång som partner.

Microsoft söker innovativa lösningar! Tillsammans kan vi göra dem ännu bättre och än mer framgångsrika!

Nu kan ni som Partner få konkret hjälp med arkitektur, utveckling, affärsutveckling, sälj och marknadsföring av unika lösningar. Microsoft Developer Experience team berättar och diskuterar med er om vad och hur vi kan göra tillsammans. Talare är Anders Wedahl, Urban Falk och Beda Grah

Dynamics NAV – vägen framåt

Vart är Dynamics NAV på väg, både som egen lösning och i relation till "Project Madeira" och Dynamics 365. På denna breakout reder vi ut frågeställningarna kring den senaste tidens förändringar i produktfamiljen och tydliggör framtidens möjligheter med Dynamics NAV.

Skapa värde genom att kombinera CRM Online med O365 i SMB

Har du sett potentialen med att börja sälja CRM Online tillsammans med Office 365 men inte känner att ni är redo att börja sälja det än? Vi kommer visa hur ni kan bli en CRM partner tillsammans med CRM konsulterna och deras lösning.

Lärdomar från att sälja moderna datacenter och Best Practices

Vad är det egentligen en CIO vill göra av sitt Datacenter? Vill de skrota allt och flytta till molnet, bygga eget moln, eller ett mellanting? Vi går igenom de vanligaste önskemålen, vad som funkar och inte funkar, samt de nya lösningar från Microsoft som snabbt tillsammans med partners kan uppfylla både akuta önskemål och framtida visioner.

Bygg framgångsrika affärer med apputveckling i Azure

Att lägga fler av sina verksamhetsapplikationer i Azure och att komma igång att nyttja PaaS-tjänster i större utsträckning är ett bra sätt för IT-avdelningar att spendera mindre tid på drift och på så sätt frigöra tid för innovation. Enligt Gartner så missar dock många den möjligheten som PaaS-tjänster innebär på marknaden i och med det stora fokuset på Infrastrukturtjänster och SaaS. Det misstaget gör dock inte ni som Microsoftpartner såklart. Med tjänster såsom Azure App Service kan ni på ett snabbt och enkelt sätt bygga applikationer i Azure som skalar dynamiskt efter behov, oavsett plattform, och därmed hjälpa IT-avdelningen att snabbare leverera värde till verksamheten. För er som partner innebär detta nya möjligheter till strategiska projekt med era kunder och en chans att på djupet ta dialogen med kunderna kring nya sätt som IT kan stötta deras verksamhet.

Industrilösningar för Offentlig Sektor

Idag är digitalisering ett "hett" ord den offentliga sektorn, med vårt koncept CityNext kan vi gemensamt åstadkomma värdeskapande molnbaserade lösningar. För att möta marknadens behov så hoppas vi kunna bygga en starkare partnerekosystem tillsammans

Eftermiddag 1 - 13:00 - 13:50

13:00 - 13:50	Breakoutpass eftermiddag 1							
	Riddarsalen	Nobelterrassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Värdet av Microsoft Azure i samtal med beslutsfattare	Nya affärsmöjligheter med Microsoft Dynamics 365	Tjäna pengar i nästa steg – öka användningen av Office 365	Glöm Watson! Cortana Intelligence är motorn för framtidens insikter	Kom igång som CSP (Cloud Solution Provider)	Så lyckas du med lösningar för moderna möten	Surface Pro och Windows 10 för småföretag – En bra affärsmöjlighet	Minecraft – från spel till en plattform för lärande
Sessionsledare	Marcus Gullberg	Malin Dargin	Daniel Siberg	Tommy Flink	Anders Fuchs	Helena Fuchs	Eva-Mia Westergren	Joke Palmkvist
Inriktning	Strategi	Strategi	Strategi	Sälj - Best Practices	Introduktion	Sälj - Best Practices	Introduktion	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas partnertyp	Alla partner	AX- och CRM-partner, enterprisepartner	Enterprise partner	Enterprise partner	Alla partner	Alla partner	SMB, hw-partner	Partner inom skola

Värdet av Microsoft Azure i samtal med beslutsfattare

- What´s in it for me? Hur kan jag som partner bygga en framgångsrik Affär på Azure?
- Hur skall jag som partner välja bland tjänster på Azure och vilka olika strategier har blivit framgångsrika?
- Hur får jag ut mitt budskap till beslutsfattare?
- Vad säger Gartner? Varför skall jag som kund välja en cloud-first strategi?
- Hur har marknaden för partners utvecklats under året som gått och vilka trender ser vi?

Marcus Gullberg har haft ett antal olika roller inom Microsoft samt svensk industri och varit med på molnresan från första början som produktchef när Azure 1.0 lanserades. Senast som ansvarig för affärsutveckling och rekrytering av Azurepartners i Nordeuropa. Marcus håller även utbildningar för partners ledningsgrupper

Nya affärsmöjligheter med Microsoft Dynamics 365

Under sommaren och på WPC presenterades Dynamics 365. Under detta pass kommer vi att titta på marknadsbudskapet kring Dynamics 365, vad som ingår, licensmodell, värdet för kunden och nya affärs möjligheter för er som partner.

Tjäna pengar i nästa steg – öka användningen av Office 365

Vi går igenom varför det är viktigt för sig som partner att driva användningen av Office 365, vilka resurser som finns från Microsoft och vilka möjligheter det skapar för att tjäna mer pengar

Glöm Watson! Cortana Intelligence är motorn för framtidens insikter

Arificiell intelligence, Algoritmer och avancerad analys är ett av de hetaste områdena på markanden idag inom beslutsstöd. I denna session tar Tommy Flink från Cloud & Enterprise upp hur Cortana Intelligence kan hjälpa er att leverera unika kundlösningar inom beslutsstöd och applikationer som sticker ut bland konkurrensen.

Vi tittar även på ett par olika kundscenarios och behandlar lärdomar från marknaden som t ex möjligheter och vad som krävs av er som partner samt hur ni kommer igång.

Kom igång som CSP (Cloud Solution Provider)

Beskrivning av sessionen kommer strax!

Så lyckas du med lösningar för moderna möten

Dagens och framtidens digitala arbetsmiljöer med team och medarbetare på skilda platser, ställer höga krav på kommunikation. Vilka är de bästa verktygen och metoderna för att arbeta effektivt tillsammans i vår smarta värld? Hur kan ni som partner bygga erbjudanden till den här nya möjligheten?

Surface Pro och Windows 10 för småföretag – En bra affärsmöjlighet

Windows 10 är inte bara den mest framgångsrika och säkraste Windows-versionen någonsin. Den är en möjliggörare för partners att sälja nya, moderna PC och andra enheter som drar nytta av innovativ teknik för ett modernt arbetssätt. På det här passet får ni hjälp med att vässa argumenten och komma igång med att maximera er försäljning av Windows 10 och Surface Pro på små- och medelstora företag.

Minecraft – från spel till en plattform för lärande

Runt om i svenska skolor använder arbetar lärare och elever Minecraft som en viktigt del av lärandet. Minecraft används både i olika ämnen; men också som ett sätt att introducera barn till programmering. Under detta pass kommer titta på exempel på vad Minecraft används till i skolan; och vilka möjligheter det ger för partners till Microsoft att samarbeta med skolorna.

Eftermiddag 2 - 14:10 - 15:00

14:10 - 15:00	Breakoutpass eftermiddag 2							
	Riddarsalen	Nobelterassen	Fogelström	Galleriet	Arkaden	Lindgren	Simonsson	Poseidon
	Nästa steg för tillväxt med Microsofts molntjänster	Partnerdriven marknadsföring - möjligheter och nästa steg	Microsoft Security Story - håll ihop och utöka ert erbjudande med säkerhet	Lös upp knutarna för banker och försäkringsbolags molnresa	Kom igång med Azure	Nya sätt att tjäna pengar med Windows as a Service	Nyheter inom Hosting	Skapa mervärde för kunden med Microsofts supportplaner
Sessionsledare	Peter Nicks	Ann Linder	Alexander Percivall	Sara Wikström	Sara Selldahl	Klas Hammar	Roger Morell	Veronica Stjärnfelt
Inriktning	Strategi	Strategi	Strategi	Strategi	Introduktion	Sälj - Best Practices	Strategi	Strategi
Rekommenderas för dessa roller	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning	Ledning	Ledning, Sälj, Marknadsföring	Ledning, sälj	Ledning, säljare	Ledning, Sälj, Marknadsföring
Rekommenderas för denna partnertyp	Alla partner	Alla partner	Alla partner	Enterprise partner	Alla partner	Windows, utrullningspartner	Hosters, SPLA	Alla partner

Nästa steg för tillväxt med Microsofts molntjänster

Vi kommer visa olika strategier och konkreta tips för hur ni dels kan vinna nya kunder och dels hur ni kan växa på befintliga kunder med våra molntjänster.

Partnerdriven marknadsföring - möjligheter och nästa steg

I en digital värld förändras köp- och säljprocesser kontinuerligt och kunderna kommer idag längre i sin köpresa innan de kontaktar en potentiell leverantör. Frågan är har ni hängt med och anpassat er sälj- och marknadsavdelning i samma takt som kunden ändrat sitt köpbeteende? Företag måste synas och vara relevanta online i mycket större utsträckning för att nå både nya och befintliga kunder och knyta ihop all kommunikation. Det gäller även att differentiera sig och sticka ut. Under detta pass delas inspiration, bra exempel och stöd för ert nästa steg oavsett vart ni är på er digitala resa idag.

Microsoft Security Story - håll ihop och utöka ert erbjudande med säkerhet

Vi går igenom hur våra produkter och tjänster tillsammans erbjuder en ny och säkrare vardag för användare på ett sätt som konkurrenter inte kan. Genom att kombinera Windows 10, Enterprise Mobility + Security Suite och Office 365, kan ni som partner erbjuda en säkrare, mer produktiv och sömlös upplevelse till era kunder. Låt Microsoft hjälpa er hitta nya vägar att sälja och leverera utöver den leverns ni gör idag.

Lös upp knutarna för att banker och försäkringsbolags molnresa

Det finns en utbredd uppfattning bland bank-, finans- och försäkringsbolagskunder att deras högt reglerade bransch inte kan använda sig av publika molntjänster. Kom och lyssna på varför det är en felaktig uppfattning och på vilket sätt Microsofts molntjänster kan hjälpa bank- och finanskunder att möta Finansinspektionens krav.

Kom igång med Azure

Denna session riktar sig till partners som vill paketera sina egna Azureerbjudanden för managerade kunder. Azure Programmatic är ett initiativ i två steg – Azure Everywhere och NextWorkload- som syftar att på bred front öka användandet av Azure i Sverige genom en första standardiserad workshop (Azure Everywhere) i vilken man identifierar kundens nästa riktiga workload (NextWorkload). Under denna session går vi igenom hur programmet ser ut och hur vi på Microsoft kan stötta er som partner i denna resa. Vi kommer att gå igenom allt från hur man söker finansiering för sina workshops, förslag på hur man kan tänka kring paketerade erbjudanden/workloads samt hur vi mappar våra investeringar i partnermarknadsföring mot just Azure Programmatic.

Nya sätt att tjäna pengar med Windows as a Service

Med Windows 10 så har ni flera möjligheter för er att öka era intäkter. Under det här passet kommer vi prata om ett urval; bland annat Windows 10 Utrullningsprojekt, Nya säkerhetslösningar, som Windows Defender ATP, och dessutom nya möjligheter att sälja Windows på CSP. Dessutom kommer vi visa en del nya verktyg som ni kan använda er av i kunddialogen.

Nyheter inom Hosting

Beskrivning av sessionen kommer strax!

Skapa mervärde för kunden med Microsofts supportplaner

Vårt nya Supporterbjudande hur man kan maximera sin paketering för att kunna stötta sina slutkunder som har valt att köpa Molntjänster.