

Azure Sales Training

Willkommen zum Azure Sales Scenario Training Übung macht den Meister. Das gilt auch in Situationen, in denen man Kunden von der Nützlichkeit von Microsoft Azure überzeugen möchte. Daher werden wir im heutigen Training solche Situationen nachstellen und die Argumentation üben.

Szenario 1: Mittelstand

Mittelstand Sie sind CTO eines mittelständischen, österreichischen Produktionsunternehmens mit 250 Mitarbeitern. Ihre Firma hat vier Standorte verteilt über ganz Österreich. Die IT-Abteilung besteht inkl. Ihnen aus fünf Personen. Sie verwenden *Remote Desktop Server*, nur wenige Mitarbeiter (primär leitende Angestellte) haben eigene PCs. Generell ist Ihre IT-Landschaft – SW und HW – schon in die Jahre gekommen.

Ihnen gegenüber sitzt ein Vertriebsmitarbeiter eines Microsoft-Partners. Er hat Sie um einen Termin gebeten, um Sie von der Nützlichkeit von Microsoft Azure zu überzeugen. Erklären Sie ihm kurz Ihre Situation (siehe oben) und fragen Sie ihn, was Cloud und insbesondere Azure für Sie tun können.

Beispiele für Fragen, die Sie stellen oder Argumente, die Sie bringen könnten:

- 1: Wir setzen voll und ganz auf *Remote Desktop Server*, kann man diese überhaupt in Azure betreiben?
- 2: Azure kommt für uns nicht in Frage, da wir unser bestehendes Rechenzentrum nicht aufgeben wollen.
- 3: Angenommen ich lege unsere Produktionsplanungsdatenbank in die Cloud, was ist wenn Internet weg ist?
- 4: Warum sollte ich mir durch Cloud Computing Geld sparen können?
- 5: Wir werden sicher nicht von heute auf morgen in die Cloud wechseln, wo sollen wir anfangen?
- 6: Das ganze Cloud-Thema mit Facebook und Twitter ist doch viel zu unsicher.
- 7: Angenommen wir sind in der Cloud, aber nicht zufrieden — wie kommen wir wieder heraus?
- 8: **Ok, ich bin interessiert. Wie und wo können wir probieren?**

Szenario 2: Big Player

Big Player Sie leiten die IT-Abteilung eines internationalen Großkonzerns in Österreich und sind für die IT in Österreich und Osteuropa (ca. 1 500 Benutzer) verantwortlich. Ihr Unternehmen betreibt in Wien ein zentrales Rechenzentrum. Sie überlegen gerade, ein Ausfallsrechenzentrum zu errichten und haben einen Microsoft-Partner eingeladen, um herauszufinden, ob Azure helfen kann.

Ihnen gegenüber sitzt ein Vertriebsmitarbeiter eines Microsoft-Partners. Er wurde Ihnen als jemand genannt, der Ihnen helfen kann, mögliche Einsatzszenarien von Azure auszuloten. Erklären Sie ihm Ihre Situation und lassen Sie sich konkrete Einsatzmöglichkeiten erklären. Sie sind besonders skeptisch was die Preise betrifft und haben Angst vor unkalkulierbaren Kosten und hohen Preisen. Lassen Sie in diesem Punkt nicht locker.

Beispiele für Fragen, die Sie stellen oder Argumente, die Sie bringen könnten:

- 1: Wir haben eine heterogene Serverlandschaft, nicht nur Windows. Ist das ein Problem für Azure?
- 2: Welche Verfügbarkeitsgarantien gibt Microsoft? Wer hilft mir im Fall von Problemen?
- 3: Active Directory ist für uns sehr wichtig. Können wir Server in Azure in unser AD integrieren?
- 4: Ich muss die IT-Kosten im vorhinein gut budgetieren können? Geht das in Azure überhaupt?
- 5: Bei uns arbeiten mehr als 50 Leute in der IT — von Administratoren bis Softwareentwickler. Wie könnte ich unsere Azure-Umgebung strukturieren, damit nicht jeder alles sehen und ändern kann?
- 6: Compliance ist für uns entscheidend. Welche Zertifizierungen in Sachen Sicherheit kann Azure bieten?
- 7: Wie verbinden wir unser Netzwerk mit dem in Azure?
- 8: Wie wird sich ein Wechsel zu Azure auf meinen Personalbedarf (Menge, Ausbildung, etc.) auswirken?
- 9: Ok, wir kaufen einmal ein gewisses Kontingent in einem EA. Wie starten wir das konkret?

Szenario 3: Startup

Startup Sie sind Gründer eines Startup, das sich die Entwicklung einer Verwaltungslösung für ambitionierte Hobbyfotografen zum Ziel gesetzt hat. Ein erfolgreicher Prototyp ist entwickelt und sie haben bereits Risikokapital eingesammelt. Es geht es darum, möglichst rasch mit einer ersten Version auf den Markt zu kommen und so viel Aufmerksamkeit wie möglich zu erhalten.

Ihnen gegenüber sitzt ein Vertriebsmitarbeiter eines Microsoft-Partners. Eigentlich haben sie wenige Interesse, er war aber so hartnäckig, dass Sie einem Treffen zugestimmt haben. Sie haben mit Microsoft-Technologie nichts am Hut und sind daher sehr skeptisch.

Beispiele für Fragen, die Sie stellen oder Argumente, die Sie bringen könnten:

- 1: Wir verwenden kein .NET oder Visual Studio. Alle Mitarbeiter haben Mac's. Wir sind durch und durch eine HTML/JavaScript Company. Da bringt doch Azure nichts, oder?
- 2: Windows-Server kommen für uns nicht in Frage. Da bleibt doch sowieso nur Amazon, oder?
- 3: Azure ist speziell für uns als Startup viel zu teuer.
- 4: Wir werden die erste Version verschenken und erwarten einen riesigen Ansturm. Kann das Microsoft überhaupt handeln?
- 5: Unsere Zielgruppe wird riesige Datenmengen auf unserer Plattform verwalten. Wie sieht die Kostenstruktur bei Azure dafür aus?
- 6: Unsere Investoren mögen kein Risiko. Welche Sicherheiten (z.B. Verfügbarkeit, Support, etc.) bietet Azure?
- 7: **Ok, ich bin interessiert. Wo finden meine Entwickler Informationen?**

Szenario 4:

ISV

ISV Sie sind Leiter der Softwareentwicklung bei einem österreichischen Softwarehersteller. Ihr Unternehmen lebt heute vom Verkauf von Lizenzen einer ERP Branchenlösung. Ihre Konkurrenz bietet Software mehr und mehr im Internet im Mietmodell an. Ihre Aufgabe ist es, ihre bestehende Software so rasch wie möglich ebenfalls als Software-as-a-Service anzubieten.

Ihnen gegenüber sitzt ein Vertriebsmitarbeiter eines Microsoft-Partners. Sie haben ihn eingeladen, um zu verstehen, wie Ihnen Azure beim Wechsel auf SaaS helfen kann. Time-to-Market ist für Sie entscheidend, es geht weniger um Kosteneinsparungen.

Beispiele für Fragen, die Sie stellen oder Argumente, die Sie bringen könnten:

- 1: Durch den Zeitdruck können wir nicht alles neu entwickeln und müssen Teile der Geschäftslogik (C++) weiter verwenden. Wie würde das in Azure gehen?
- 2: Wozu raten Sie uns — IaaS oder PaaS?
- 3: Ist Microsoft überhaupt erfahren genug in Sachen Cloud? Amazon macht das doch schon viel länger.
- 4: Unsere Software muss zukünftig auf mobilen Geräten und im Browser funktionieren. Was kann Azure hier bieten?
- 5: Wie können wir im Vorhinein unsere Azure-Kosten abschätzen, um den Mietpreis für unsere Kunden zu kalkulieren?
- 6: Unsere Kunden sind sehr kritisch was Datenschutz betrifft. Ist es rechtlich überhaupt in Ordnung, als Firma in der EU Microsoft Azure zu verwenden?
- 7: Unsere Softwareentwicklungswerkzeuge sind schon ziemlich alt. Wie kann Azure helfen, auf neue Entwicklungswerkzeuge zu wechseln?
- 8: **Ok, ich bin interessiert. Wie bekommen meine Mitarbeiter eine Umgebung zum Spielen?**