



DATENBLATT

# Ingram Micro Cloud Marketplace



## Umsätze schneller skalieren mit direktem Zugang zu führenden Cloud-Services

Wer seine Einnahmen optimieren möchte, setzt auf Cloud-Technologien. Doch auch schnelleres Wachstum und bessere Margen sind gefragt. Oft werden Bedenken bezüglich Kundenbindung und Umsatzzyklen laut. Um Umsätze schneller zu verbuchen, müssen Sie Ihre Kunden zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Lösung unterstützen. Hierfür benötigen Sie ein Portfolio an XaaS-Lösungen. Ebenso müssen Sie Ihre geschäftlichen Interaktionen und Transaktionen optimieren und skalieren. So gewinnen Sie neue Kunden, steigern ihre Bindung und Ihre langfristigen Einnahmen ebenso.

Als Cloud-Expert mit einem umfassenden Portfolio und einer Automatisierungsplattform verkürzen Sie Ihre Umsatzzyklen, verringern Ihre Betriebskosten und erweitern Ihre Marktreichweite. Ihr Business wird skalierbarer, Ihre Umsätze steigen und Sie werden agiler, wenn sich der Markt verändert.



**Zugang zum größten digitalen  
Marktplatz**



**Go-to-Market-Automatisierung**



**Anpassbarer und markenfähiger  
Marktplatz für Endkunden**



**Kostenloser, lokalisierter moderner Support**

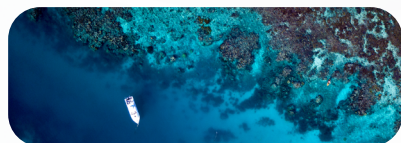


**Mühelose Integration von Plattformen**



**Cloud-Bereitstellung mit einem Klick**

### Mit dem Ingram Micro Cloud Marketplace sichern Sie sich folgende Vorteile:



#### Cloud-Lösungen zum richtigen Zeitpunkt

Ohne das richtige Portfolio verlieren Sie zu leicht Kunden. Über den Marketplace diversifizieren Sie Ihr Angebot und bringen es schneller auf den Markt. Sie bedienen die Cloud-Geschäftsanforderungen Ihrer Kunden, verbessern Bindung und Margen.



#### Anbieter und Berater Nr. 1 für Ihre Kunden

Bei Cloud-Entwicklungen am Ball zu bleiben kostet Zeit und Geld. Doch wer alle Informationen zu Produkten und Entwicklungen am Markt sowie Marketing-Tools immer direkt zu Hand hat, kann sich problemlos als Cloud-Experte positionieren und mehr Kunden gewinnen.



#### Optimieren Sie Ihre Betriebsabläufe.

Manuelle, fragmentierte Aufgaben hindern Sie an der Skalierung. Mit automatisierten Backoffice-Vorgängen können Sie Prozesse konsolidieren, um effizienter und genauer zu arbeiten und einen größeren Marktanteil zu erobern.

# Die wichtigsten Eigenschaften

## Vollständig automatisierter E-Commerce

- 200+ geprüfte Cloud-Dienste
- Bereitstellung von Diensten in wenigen Minuten
- Vordefinierte Pakete und Cross-Sell-Dienste
- Native Plattform-Integrationen mit PSA- und Abrechnungstools

## Go-to-Market-Automatisierung

- Standardisierte Playbooks für Produkte und Lösungen
- Digitale White-Label-Marketingkampagnen
- Interaktive Verkaufstools
- Wertvolle Informationen zu Markttrends und Statistiken

## Umfassendes Partnerportal

- Intuitives Selbstbedienungsportal
- Konsolidierte Abrechnung, Fakturierung, Abonnement- und Endbenutzerverwaltung
- Maßgeschneidertes Inkasso von Kunden

## Kostenloser, lokalisierter moderner Support

- Technischer End-to-End-Support per Chat, Telefon und E-Mail
- Portal und Ticketsystem auf Abruf verfügbar
- Umfassende Wissensdatenbank mit Videos
- Zugang zu Kundenerfolgs- und Plattformerfolgsmanagern

## Marktplatz für Endverbraucher mit Markenzeichen

- Wählen Sie die Dienste, die Sie Ihren Kunden zur Verfügung stellen wollen
- Fügen Sie Ihr Firmenlogo und Ihre Farben für die Wiedererkennung Ihrer Marke hinzu
- Selbstständige Verwaltung von Konten, Abonnements, Benutzern und mehr

## Reporting und Analysen

- Vorgefertigte und anpassbare Berichte
- Analyse von Kundenverkäufen, Einnahmen, Forderungen und Abonnements
- Exportierbare Daten zur Verfolgung Ihrer Verkäufe und Kundenbeziehungen

# Die wichtigsten Vorteile

## Exponentielles Umsatzwachstum dank umfassendem Portfolio

Nutzen Sie Geschäftslösungskategorien oder spezialisieren Sie sich auf eine bestimmte Branche, um Ihr Umsatzwachstum zu steigern.

## Profitabel skalieren durch optimale Geschäftsabläufe

Die vollautomatische Bereitstellung, Abrechnung und Verwaltung von Diensten sowie die einfache Integration von Plattformen führen zu erheblichen Zeit- und Kosteneinsparungen.

## Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen mit Rundum-Support

Bieten Sie mit dem erweiterten Support-Team von Ingram Micro ein besseres Onboarding und einen erstklassigen Service, um die Zufriedenheit und das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewährleisten.

## Bessere Kundenbindung, höherer Langzeitwert

Mit einer Reihe von IT-Lösungen können Sie durch Cross-Selling die Kundenabwanderung verringern und den Jahres- und Lebenszeitwert Ihrer Kunden erhöhen.

# In Zahlen

- 21,7 Millionen Sitzplatzabonnements
- Mehr als 200 Cloud-Produkte
- Über 76 Länder
- Mehr als 26 Marktplätze
- 14 Währungen
- Verfügbar in 6 Sprachen

## Anerkennungen

### Kontext ChannelWatch Umfrage

- Bester Kundendienst
- Bester Vertriebspartner im Einzelhandel
- Bester Cloud-Vertriebspartner
- Bester Cybersecurity-Vertriebspartner

### Internationale Auszeichnungen

# Über uns

Bei Ingram Micro Cloud verstehen wir Cloud nicht nur als einzelne Technologie, sondern als grundlegende Plattform, um eine völlig neue Art der Geschäftsabwicklung zu betreiben und voranzutreiben. Wir helfen Resellern und Partnern, schnell mit der Cloud durchzustarten und ihr Geschäft zu transformieren. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, den gesamten Lebenszyklus von Cloud-Diensten, der Infrastruktur sowie von IoT-Abonnements zu monetarisieren und zu verwalten, sodass sie die digitale Transformation auf vertrauensvolle, schnelle und flexible Art vereinfachen können.

