Westcon Comstor

Zpráva o výzkumu kanálu 2024

Překlenutí propasti: Zvyšte výkon svých dat pro transformaci partnerských kanálů

Předmluva

Patrick Aronson

Žijeme v době dat.

Pro podniky v celém technologickém ekosystému představuje využití síly dat velkou výzvu i příležitost - a obchodní partneři nejsou výjimkou.

Proto jsme se rozhodli vytvořit mezinárodní obrázek o tom, jak partneři postupují ve svém úsilí o zavedení přístupu založeného na datech, a provedli jsme tento výzkum na čtyřech kontinentech.

Výsledky jsou zarážející

Mnoho partnerů si uvědomuje hodnotu a potenciál dat, ale zároveň se potýká s problémem, jak data, která mají k dispozici, využít k transformaci a rozvoji svého podnikání.

V této situaci je povinností všech subjektů v ekosystému prodejních kanálů, včetně distributorů, vybavit partnery daty a analýzami, které potřebují k využití nových příležitostí k růstu. Mnoho partnerů se obrací na distribuci, aby jim pomohla odstranit nedostatky v datech a dokončit cestu k budoucnosti založené na předplatném, softwaru a službách.

Tato zpráva se zabývá významem dat pro rozšiřování služby vše jako služby (XaaS) a zkoumá některé klíčové výzvy a příležitosti, kterým partneři čelí při snaze o dosažení udržitelného růstu v této nové digitální éře. Navazuje na loňskou zprávu o úloze online tržišť při přechodu na modely opakovaných příjmů.

Těšíme se na spolupráci s našimi partnery, abychom odstranili nedostatky a dosáhli úspěchu partnerů.

Úvod a hlavní zjištění

V rámci našeho nejnovějšího průzkumu prodejních kanálů jsme provedli průzkum mezi více než 500 partnery v devíti zemích. Provedli jsme také řadu rozhovorů s vybranými partnery, abychom zjistili jejich názory na důležitost dat a jejich zkušenosti s jejich využitím pro transformaci XaaS.

Detail výzkumu

Respondenti:
540 partner vyplněných dotazníků pro online průzkumu.

Pokryté země:
Velká Británie, Dánsko, Norsko, Švédsko, Austrálie, Indonésie, Jihoafrická republika, Nigérie, Keňa.

Profil publika:
Obchodní partneři s rozhodovacími pravomocemi pro hodnotu přidaní prodejci, řízené služby poskytovatelé, a systémoví integrátoři.

Partneři považují data za klíčový prvek na své cestě k budoucnosti XaaS.

97%

považují data za důležitá pro transformaci XaaS.

Z celkového přehledu zjištění vyplývají tři hlavní trendy:

1. **Data jsou pro transformaci XaaS důležitá, ale přístup ke správným datům pro podporu prodeje v průběhu životního cyklu je náročný.**

Většina partnerů tvrdí, že data jsou pro jejich transformaci XaaS důležitá, což je podloženo jejich současnými investicemi do interních datových funkcí a budoucími investičními prioritami.

70%

mají vlastní datové a analytické funkce.

95%

říkají, že data a analytika jsou v příštích 12 měsících důležitým investičním cílem.

"Naším největším problémem v oblasti dat jsou objemy, které dostáváme k tomu by bylo, že se nacházejí na es a často si odporují."

Samuel Cordery,
Vedoucí prodeje Úspěšnost klientů a životní cyklus, ITGL, Velká Británie

Partneři se potýkají s problémy v přístupu ke správným datům pro podporu prodeje v průběhu životního cyklu. Největší poptávka je po údajích, které mohou identifikovat a umožnit trhu.

54%

říkají, že přístup ke správným datům pro podporu prodeje v průběhu celého životního cyklu je. klíčová výzva.

"Přesná a úplná data jsou pro naše podnikání velmi důležitá. W náš interní systém ERP pro sběr dat, ale přehled o našich stávajících zákaznících. Nemáme správný obchod s předplatným dat."

Antonius Haryo Dewanto,
Zástupce ředitele společnosti Packet Systems, Indonésie

2. **Praktické využití dat je významnou výzvou**

Jako největší praktická výzva pro partnery se ukázala manipulace s mnoha různými typy dat a mnozí z nich uznali, že je třeba posílit jejich interní schopnosti a odstranit nedostatky ve způsobu správy a využívání dat pro prodej v průběhu životního cyklu.

56%

se potýkají se zpracováním více různých zdrojů a typů dat.

Partneři cítí potřebu sofistikovaněji využívat data, aby maximalizovali příležitosti pro křížový prodej a upsell a podporovali zavádění nových produktů a řešení.

3. **Příležitosti k růstu trhu od distributorů by mohly partnerům pomoci překonat překážky.**

Jedinečné postavení distributorů v rámci ekosystému prodejního kanálu znamená, že máme k dispozici velké množství informací, které mohou partnerům pomoci s růstem XaaS, od transakčních dat zahrnujících více dodavatelů až po popisnou analýzu a data o záměrech. Většina partnerů v průzkumu uvedla, že údaje o možnostech růstu trhu jsou nejcennějším typem údajů, které mohou distributoři partnerům poskytnout, a představují pro ně obrovský diferenciátor.

36%

se shodují na tom, že nejdůležitější nabídkou distributora s přidanou hodnotou jsou využitelné údaje o trhu a zákaznících.

61%

říci, že údaje o možnostech růstu trhu jsou nejcennějším typem údajů, které může distributor poskytnout.

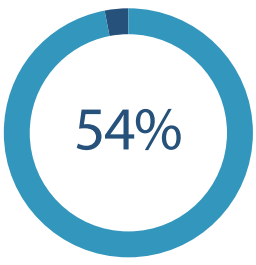
Jak ukazují výsledky průzkumu, přístup ke správným datům ve správný čas je klíčový, pokud chtějí partneři urychlit svou transformaci XaaS a dosáhnout růstu. Obrovský objem dat, která k nim přicházejí, v kombinaci s nedostatkem jediného zdroje pravdy však znamená, že se mnozí snaží optimalizovat jejich využití.

Westcon Comstor

Data jsou nová ropa - ale ne jen tak ledajaká data

Partneři potřebují data, aby uspěli v modelech XaaS a v prodejním cyklu. Nedostatek informací založených na datech omezuje jejich růstový potenciál, protože potřebují přesné a aktuální údaje, aby mohly identifikovat nové zákazníky, pochopit jejich potřeby a přizpůsobit jim své strategie. Pomocí správných dat mohou partneři maximalizovat a optimalizovat své podnikání v průběhu celého životního cyklu zákazníka.

Vzhledem k tomu, že odvětví prochází transformačním posunem směrem k modelům XaaS a opakovaným příjmům, partneři si uvědomují důležitost dat, ale většina z nich se potýká s problémy. získat správná data na podporu.



říkají, že přístup ke správným datům pro podporu prodeje v průběhu celého životního cyklu je klíčová výzva.

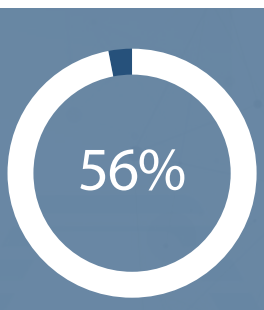
"Data jsou nová ropa. Stejně jako ropu musíme najít data, vytěžit je, r a distribuovat koncovým uživatelům. Přístup na čas, pro správné uživatele je aspekty organizace v tomto s výzvami. Bez údajů, rozhodují nebo analyzují svou výkonnost pouze na základě instinktu."

Bernardy Suhendra,
Vedoucí oddělení dat a umělé inteligence, PT MII, Indonésie

Problémy při využívání dat

Partneři se často potýkají se záplavou dat od různých dodavatelů, zákazníků a interních systémů, což vede k nekonzistenci formátu, struktury a kvality. Integrace a analýza takto různorodých souborů dat může být při zavádění automatizace časově náročná, technicky složitá a vyžaduje specializované dovednosti a nástroje.

Ačkoli partneři uznávají, že je třeba poskytovat správná data správným lidem, na správném místě a na správném místě. čas, se snaží využití - svědectví složitosti XaaS.



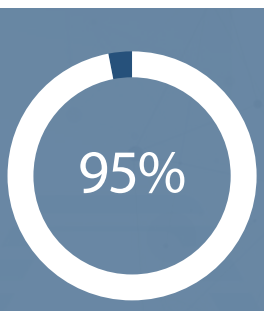
se potýkají se zpracováním více různých zdrojů a typů dat.

Budoucí investiční zaměření

Partneři si uvědomují, že analýza dat jim může pomoci přesně identifikovat segmenty zákazníků, předvídat jejich nákupní chování a nabízet proaktivní zákaznickou podporu. To pak vede k vyšší spokojenosti zákazníků, jejich udržení a prodeji.

Uvědomují si také, že kvalitní a využitelná data jim pomohou identifikovat nové příležitosti, zlepšit prognózy, efektivitu a rozhodování - to vše povede ke zvýšení prodeje a příjmů.

Navzdory problémům s využíváním dat si většina z nich uvědomuje význam dat a analytiky a označuje je za klíčový prvek. pro příštích 12 měsíců. strategické uznání role, kterou data hrají při formování obchodních partnerů.



se potýkají se zpracováním více různých zdrojů a typů dat.

"Data jsou klíčová pro výpočet - pouze pokud víte."

JP Smith,
Viceprezident prodeje pro východní a západní Afriku, Dimension Data, Keňa

Westcon Comstor

Příležitosti k růstu trhu díky distribuci

Distributoři hrají stále důležitější roli při pomoci partnerům v přístupu k datům a jejich využívání pro obchodní růst v digitální éře a partneři s tím souhlasí.

59%

souhlasí s tím, že budoucnost distribuce spočívá v poskytování smysluplných informací o zákaznících a trhu.

Data hrají klíčovou roli v prodeji v průběhu celého životního cyklu a jsou obzvláště důležitá pro partnery, kteří chtějí v této oblasti růst. Poskytuje rámec založený na datech, který umožňuje optimalizovat zapojení zákazníků a zvyšovat opakující se příjmy v průběhu celého životního cyklu zákazníka.

Společnost Westcon-Comstor je členem TSIA a jediným distributorem v jejím poradním sboru pro XaaS. Využíváme jejich model APLAER (aktualizovaná verze modelu LAER), abychom partnerům pomohli efektivně využívat data a analytiku a "správně sázet" - přidělovat správné zdroje správným transakcím s největší šancí na úspěch při nejnižších nákladech.

"Distribuce může díky datům přinést velkou přidanou hodnotu. Ne jen instalační základny a to, co bylo pr se také dívá na bílou barvu příležitosti."

Nicole Oliveira,
Výkonný ředitel: Digitální infrastruktura, Altron Digital Business, Jižní Afrika

Cenné poznatky o datech

Příležitosti k růstu trhu se ukázaly jako nejcennější informace, které může distributor nabídnout svým partnerům, což svědčí o velkém zájmu o faktory, které podporují obchodní expanzi.

61%

říci, že údaje o možnostech růstu trhu jsou nejcennějším typem údajů, které může distributor poskytnout.

"Získávání dat od distributorů by mohlo být pro naše podnikání přínosem .Pro e ould aggregate data a partnery, jakou technologii ocured, kde a kdy byla nakoupena, by bylo nesmírně přínosné."

Neville James,
Ředitel pro prodejce a aliance, Katana One, Austrálie

Jak společnost Westcon-Comstor podporuje partnery s daty

Postavení distributorů v srdci IT kanálu nám dává jedinečný úhel pohledu. Máme hluboké znalosti o místních trzích a potřebách zákazníků, strategiích a řešeních dodavatelů a možnostech partnerů. Naše data mohou odhalit skryté oblasti poptávky po konkrétních produktech nebo službách, což partnerům umožní rozšířit jejich dosah a oslovit nové segmenty zákazníků.

Konkrétně podporujeme partnery s daty v rámci APLAER. Příklady zahrnují:

Analýza
- Údaje o prodejci
- Údaje o prodeji
- Datové trendy v odvětví

Místo
- Specialisté na data a analytiku
- PartnerCentral
- CRM

Země
- Inteligentní poptávka
- Citace Zero Touch
- Čistá objednávka prodeje

Přijmout
- Telemetrie
- Návrhy prodejce CX
- Knihy her

Rozbalit
- Prodej v průběhu celého životního cyklu (cross sell / upsell)
- Obnovení techniky

Obnovit
- RenewView
- Specialisté na obnovu

Naše data lze také využít k vytváření cílených prodejních a marketingových kampaní a aktivit prostřednictvím podrobných profilů a segmentací zákazníků. To pomáhá partnerům oslovit správné publikum správným sdělením ve správný čas.

Inteligentní poptávka

Intelligent Demand (ID) je pokročilý prodejní a marketingový program společnosti Westcon-Comstor, který využívá sílu dat k vytvoření vysoce cílených aktivit pro generování poptávky, které partnerům umožňují maximalizovat celoživotní hodnotu zákazníka v průběhu celého životního cyklu.

Inteligentní kombinací datových souborů můžeme identifikovat kvalifikovanější potenciální zákazníky s nejvyšší tendencí ke koupi.

Hodnota inteligentní poptávky:

Cenný přehled o koncových zákaznících
- Zjišťování informací o trhu pro ovlivnění partnerské strategie, aliancí s dodavateli nebo integrace technologií.
- Přehled o technologických trendech, dodavatelích a finančních prognózách

Vyšší návratnost investic
- Konkrétnější publikum identifikované na základě datových bodů, což vede k cílenějším aktivitám specifickým pro koncové zákazníky s vyšší tendencí ke koupi a lepší návratností investic.
- Efektivnější marketingové výdaje na ty, u nichž je větší .pravděpodobnost, že nakoupí.

Poptávka podložená vědeckými daty
- Inteligentní poptávka kombinuje špičkové odborné znalosti a technografická data, aby poskytla vědecky podložené poznatky.
- Umožňuje cílení kampaní na základě dat a rozhodování.

Poznatky partnerů

Služba Partner Insights, která je k dispozici prostřednictvím služby PartnerCentral (partnerské tržiště společnosti Westcon-Comstor), umožňuje partnerům vytvářet plány růstu založené na datech na základě jejich transakčních údajů. Nabízí přehled o datech, jako jsou přechody zákazníků nebo trendy v konverzi na obnovení objednávky, a umožňuje partnerům zvýšit příjmy v celém životním cyklu zákazníka.

Poskytuje komplexní přehled o nákupním chování koncových zákazníků a dává partnerům výhodu při určování priorit a efektivním rozdělování zdrojů.

Přehled informací o partnerech:

Zprávy další úrovně
Partneři mohou na požádání snadno rozřezávat data a vytvářet komplexní, přizpůsobitelné přehledy.

Růst příjmů
Služba Partner Insights zpřístupňuje data, která lze využít ke zvýšení příjmů. Pomáhá partnerům odhalit nové příležitosti a sledovat trendy zvyšující příjmy.

Správa účtů nové generace
Služba Partner Insights zlepšuje naši správu účtů. Umožňuje smysluplné rozhovory založené na datech a strategické rozhodování, které vede k úspěchu partnerů.

ZÁVĚR

Se zrychlujícím se vývojem kanálu budou strategické investice do datových kapacit a šikovné využívání využitelných poznatků.
pomáhat partnerům zvyšovat pravidelné příjmy a uvolňovat nové příležitosti k růstu.

Cesta před námi však zdaleka není jasná. Partneři budou moci plně využít sílu dat pouze tehdy, když překonají mnoho a mnoho různých praktických výzev, kterým čelí. Zvládnutí těchto výzev a překonání rozdílu mezi současnými datovými možnostmi partnerů a jejich aspiracemi bude vyžadovat novou úroveň spolupráce v rámci celého ekosystému prodejních kanálů a je zřejmé, že distribuce v tom hraje důležitou roli.

Klíč k úspěchu partnerů v éře XaaS spočívá ve schopnosti obrátit do použitelných poznatků, které podporují růst a transformaci.

Partneři, kteří toho dosáhnou, získají konkurenční výhodu mít ideální pozici do roku 2024 a dále. které neriskují, že zůstanou pozadu.

Sledujte nás na:

LinkedIn | Instagram | X

Prozkoumejte Partner Insights v aplikaci PartnerCentral

Spojte se se svým account manažerem a zjistěte, co je to Intelligent Demand