



HPE SERVICES

Muskeln für den Service-Vertrag aufbauen

Services sind nicht nur optionale Zusatzleistungen. Sie sind wichtige Umsatztreiber, die eine durchdachte Investition verdienen.

Helfen Sie Kunden, das Beste aus ihren HPE Produkten herauszuholen, indem Sie ihre Workloads mit **HPE Pointnext Tech Care** unterstützen.

► DIESE LÖSUNG VERSTEHEN

Weil positive Erfahrungen zu wiederkehrenden Einnahmen führen



WETTLAUF GEGEN DIE ZEIT! BESEITIGEN SIE HINDERNISSE, DIE DER TRANSFORMATION IM WEGE STEHEN

28%

der Unternehmen erleben aufgrund menschlicher Fehler Ausfallzeiten des Rechenzentrums.¹

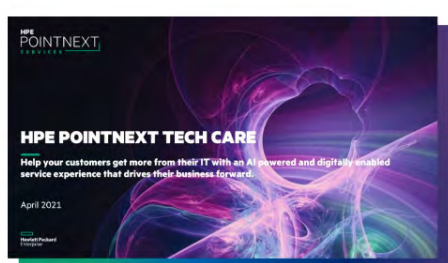
1 von 3

Entscheidungsträgern hat Schwierigkeiten, die digitale Transformation umzusetzen, weil ihre Teams mit der Unterstützung der alten IT beschäftigt sind.²

64%

der globalen Unternehmen geben an, dass sie in die Einstellung oder Umschulung investieren müssen, um die Fähigkeiten ihrer IT-Mitarbeiter zu verbessern – die oberste Priorität.³

¹ HPE Pointnext Tech Care, 2021. ² HPE Hybrid IT Datacenter Transformation Survey, 2019. ³ Basierend auf konkreten Kundendaten, die von der HPE Nimble Storage Support Organisation ermittelt wurden.



Erfahren Sie in diesem exklusiven Partner-Verkaufsleitfaden, wie Sie **HPE Pointnext Tech Care** verkaufen

LEITFADEN
HOLEN



5 gute Gründe, Ihr HPE Pointnext Services-Geschäft mit Ingram Micro zu STÄRKEN

Mit einer Reihe verfügbarer Support-Services arbeiten wir mit Ihnen zusammen, um den wahren Wert des As-a-Service-Geschäfts durch das Kundenerlebnis freizusetzen. Profitieren Sie von der beispiellosen Bereitstellung von HPE Pointnext Services, die in der Lage ist, ganze Umgebungen mit mehreren Anbietern zu unterstützen.

WAS IST IHRE GESCHMACKSRICHTUNG?

Erfolg steigern

Die richtige Mischung aus IT-Support-Optionen kann die Effizienz und Produktivität durch schnellere Problemlösungen, eine stabilere Betriebsinfrastruktur und mehr Flexibilität verbessern.

Wachstum steigern

Fehlende interne Kapazitäten und unzureichende Ressourcen sind Ihre Chance, HPE Pointnext Services zu verkaufen und den langfristigen Umsatz ohne Vorabinvestitionen zu steigern.

Verkäufe steigern

Betrachten Sie das Kundenerlebnis langfristig – Lücken erkennen, um diese als Möglichkeiten zur Einführung von Lifecycle-Services zu nutzen, von denen sowohl Sie als auch Ihre Kunden profitieren.

Loyalität steigern

HPE Pointnext Services sind Ihre Gelegenheit, Ihre Fähigkeiten zu erweitern und langfristige Beziehungen zu Kunden durch Lifecycle-Services zu vertiefen.

Erlebnis steigern

Das Portfolio globaler Support-Services bietet eine schnellere Lösungszeit, indem es den Zugriff auf die von Kunden benötigten Ressourcen und Fachkenntnisse beschleunigt.

Erfrischend gut und wird Ihr wiederkehrendes Geschäft steigern – beginnen Sie noch heute mit dem Verkauf von HPE Pointnext Services



Scaleable Expertise for your IT Journey Overview

HERUNTERLADEN



HPE Pointnext Tech Care Lösungprofil

HERUNTERLADEN



DENKEN SIE DARAN
Services verkaufen
Weil eine Garantie nicht reicht.
Denken Sie an **HPE Pointnext TechCare**

HPE POINTNEXT

Kunden erwarten, im Mittelpunkt des IT-Supports zu stehen

Bedenken hinsichtlich der betrieblichen Komplexität, fehlender interner Kompetenzen und unzureichender Ressourcen eröffnen Ihnen die Chance, HPE Pointnext Services zu verkaufen.

Informieren Sie sich über die Vorteile von HPE Pointnext Tech Care mit unserem praktischen Lösungsleitfaden.

HERUNTERLADEN

WEIL EINE GARANTIE NICHT REICHT

HPE Pointnext ist in zwei Servicestufen erhältlich.
HPE Pointnext Tech Care ist die perfekte Lösung für Ihre Kunden in kleinen Unternehmen.

Garantie



WEIL EINE GARANTIE NICHT REICHT

Die Garantie ist lediglich ein Merkmal für HPE Produkte, daher ist der Support eingeschränkt:

- Wenn Probleme eskalieren, ist das Geschäft Ihres Kunden ernsthaft gefährdet
- Die Software ist auf den Austausch von Medien beschränkt (innerhalb von 90 Tagen)
- Keine Service-Level-Verpflichtung – protokollierte Anrufe sind nur während der lokalen Bürozeiten möglich

SIE BRAUCHEN POINTNEXT

HPE Pointnext Tech Care



PERFEKT FÜR KMU

Bieten Sie Ihren Kunden mehr mit einem KI-gestützten, digitalen Service, der das Geschäft vorantreibt.

- Greifen Sie auf produktspezifische Experten zu
- Holen Sie das Beste aus HPE Produkten heraus
- Spart Zeit und Ressourcen

KONTAKTIEREN SIE UNS

HPE Pointnext Data Centre



SUPPORT AUF UNTERNEHMENSEBENE

Die Experten für HPE Pointnext Services bieten einen ganzheitlichen und personalisierten, proaktiven Support.

- Auf Geschäftsergebnisse ausgerichtet
- Agiles, Cloud-ähnliches Modell
- Optimierung alltäglicher Aufgaben

KONTAKTIEREN SIE UNS

FITNESSPLÄNE

HPE Pointnext Tech Care kann an die geschäftlichen Anforderungen des Kunden angepasst werden

Basic

★★★★★

- 📞 Zugang zu Experten innerhalb von 2 Stunden
- 🏠 9x5 Einsatz am nächsten Arbeitstag vor Ort

Critical

★★★★★

- ✅ Direkte Verbindung zu Experten innerhalb von 15 Minuten
- ⚠️ 24x7 Hardwarereparatur innerhalb von 6 Stunden
- 📁 Ausfallmanagement

Essential

★★★★★

- 📞 Direkte Verbindung zu Experten innerhalb von 15 Minuten
- ⚠️ 24x7 Vor-Ort-Einsatz innerhalb von 4 Stunden

MACHEN SIE WEITER UND ERNTEN SIE DIE LORBEEREN!

Vorteile für Partner



Stärkung der Loyalität als vertrauenswürdiger Berater



Gewinne steigern mit wiederkehrenden Einkommensströmen



Partnerrabatte und Aktionszahlungen

Vorteile für Kunden



Schnellere Geschäftsergebnisse in jeder Phase des Lebenszyklus



Direkter Zugang zu produktspezifischen HPE-Experten – keine komplizierten Eskalationswege mehr



Entlastung Ihrer IT-Teams, um sich stärker auf geschäftliche Prioritäten zu konzentrieren

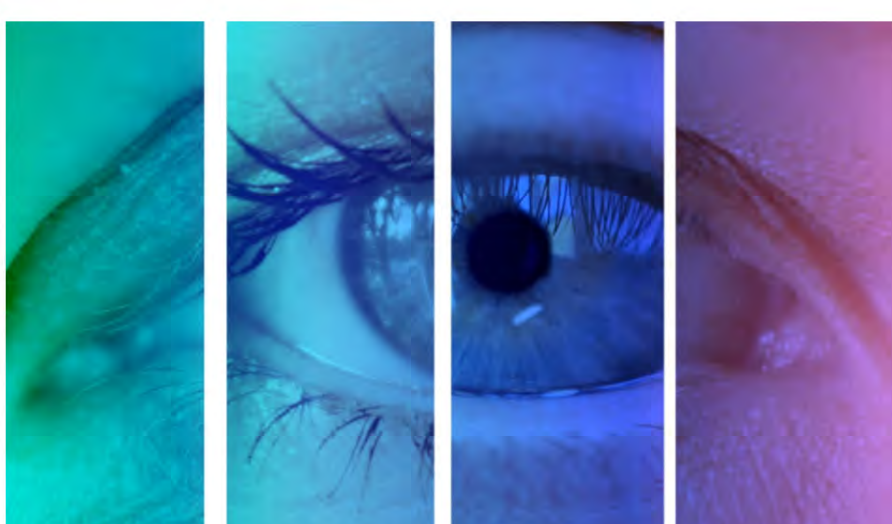


Räumen Sie Service-Bedenken aus mit HPE Pointnext Tech Care! Kontaktieren Sie Ihren Ingram Micro Account Manager

INGRAM
MICRO

KONTAKTIEREN SIE UNS

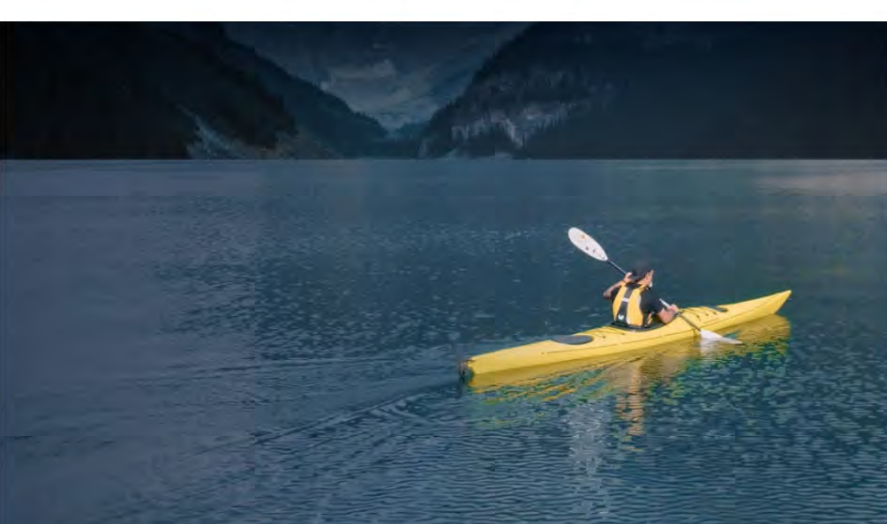
Mehr über die Intelligenz hinter der HPE Infrastruktur



KI-gesteuerte Automatisierung zur Vereinfachung der Verwaltung und Wartung von Hybridumgebungen ist jetzt auf allen HPE Servern verfügbar. Erschließen Sie das Potenzial von Daten mit HPE InfoSight über HPE Pointnext Tech Care.

MEHR ERFAHREN

Heben Sie Services mit HPE GreenLake auf die nächste Stufe



Ein Everything-as-a-Service Verbrauchsmodell bietet geschäftliche Agilität, erhöhte Kontrolle und niedrigere Gesamtbetriebskosten, so dass Kunden nur für das bezahlen, was Kunden nutzen! Entwickeln Sie mit HPE GreenLake ein verbrauchsorientiertes Geschäft, von dem Sie profitieren.

MEHR ERFAHREN