



Wie verkaufe ich Schneider Electric Edge-Software und digitale Services?

Sind Sie Sales Associate oder Sales Specialist in einem IT-Channel-Unternehmen?

Dieses Dokument unterstützt Sie dabei, das Schneider Electric-Portfolio für Edge-Software und digitale Services zu verstehen und

- wie das Angebot den Endkunden einen Mehrwert bieten kann
- wie unsere Partner das Angebot nutzen können, um zusätzliche Umsätze zu erzielen und die Kundenloyalität zu steigern.

Life Is On

Schneider
Electric

Was sind Schneider Electric Edge-Software und digitale Services und welche Möglichkeiten bieten sie?

IT-Lösungsanbieter können ihr Portfolio an Software- und digitalen Services erweitern, um Stromversorgung, Kühlung, Umgebungsüberwachung und Sicherheit für die IT-Infrastruktur zu integrieren und so wiederkehrende Umsätze und Margen zu steigern.

Edge Software und digitalen Services für kritische IT-Energieverwaltung



	Angebotsname	Angebotstyp
1	EcoStruxure IT Expert	Für alle, die ihr eigenes Unternehmen überwachen wollen.
2	Dispatch Services	Für alle, die es vorziehen, über EcoStruxure IT Expert die Kontrolle zu behalten und ihr eigenes Unternehmen zu überwachen, aber Schneider Electric für erweiterte Remote- und Vor-Ort-Services nutzen möchten.
3	EcoStruxure Asset Advisor	Für alle, die bevorzugt Schneider Electric für die Überwachung nutzen, aber den Support vor Ort alleine übernehmen möchten.
4	Überwachungs- und Dispatch Services	Für alle, die es vorziehen, sowohl Überwachung als auch Wartung Schneider Electric zu überlassen.

Warum das für Sie relevant sein kann:

Worin bestehen die Vorteile für Endbenutzer?

- Sicherheit und Zuverlässigkeit für kritische IT-Anwendungen mit reduzierter Ausfallzeit
- Betriebsmodell mit Risikoteilung: Sicherheit
- Unterstützung bei der geografischen Verteilung von IT-Standorten
- Effiziente Überwachung und verbesserte Reaktion auf Servicearbeiten
- Vermeidung von problematischem Batterieaustausch und zukünftigen ungeplanten Kosten
- Ordnungsgemäße Entsorgung oder Recycling alter Anlagen zur Unterstützung von Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft

Worin bestehen die Vorteile für Händler?

- Erhöhte Kundenausschöpfung: zusätzliche Geschäfte (bis zu 40% der anfänglichen Hardwarekosten pro Jahr), typischerweise höhere Rentabilität (im Vergleich zum Verkauf von Hardware)
 - Möglichkeit zur Erstellung eines Betriebsmodells mit wiederkehrenden Umsatzquellen
 - Kundennähe und höhere Kundenloyalität
 - Kundenbindung und mehr Kundenkontakte über den gesamten USV-Lebenszyklus
 - Betriebliche Effizienz und die Fernüberwachung von Anlagen
 - Wenn Sie am Edge-Software- & Digital-Services-Programm teilnehmen: zusätzlicher Support einschließlich MSP-optimiertes Rückvergütungsprogramm
-

Wie viel kann ich als zusätzlichen Umsatz erwarten?

Beispiel für Hardwareprodukte und -dienste, die oben hinzugefügt wurden.



So können Sie mit Ihrem Kunden Kontakt aufnehmen:

Wichtige Fragen:

- Wie verwalten Sie Ihre dezentrale USV-Infrastruktur heute?
- Welche Transparenz haben Sie bezüglich USV-Status, Alarme oder Batteriezustand?
- Wie erkennen Sie, dass ein Batterieaustausch erforderlich ist?
- Was passiert, wenn die USV piept?
- Wie beheben Sie einen USV-Alarm, nachdem dieser identifiziert wurde?
- Wer ist an Ihren Remote-Standorten oder an verteilten Standorten verfügbar, um Batterien oder vollständige USV-Lösungen auszutauschen?
- Was geschieht, wenn Ausfallzeiten wie Stromausfälle auftreten? Wie viel kostet das pro Stunde?
- Würde ein Überwachungsservice sowie der Zugriff auf Außendiensttechniker und Ersatzteile Ihrem Unternehmen zugutekommen?

So reagieren Sie auf typische Einwände und Einschränkungen:

• Ich kaufe normalerweise keine Garantieverlängerungen. Wo liegt der Unterschied?

Bei den Überwachungs- und Übermittlungsservices handelt es sich nicht um eine Garantieverlängerung. Während Sie über die Laufzeit der Herstellergarantie hinaus einen Überwachungs- und Übermittlungsservice nutzen können, ist dieser Service auch während des Garantiezeitraums verfügbar. Dies bedeutet, dass Sie den Überwachungs- und Übermittlungsservice im Voraus mit Ihrer USV, dem jeweiligen Zubehör und/oder Rack-Lösungen erwerben können und vom ersten Tag an vollständig versorgt sind.

• Warum kann ich nicht einfach den Kundenservice (Customer Care Center, CCC) kontaktieren, wenn ich eine Wartung benötige?

Sie können uns kontaktieren, wenn Sie einen Service benötigen und wir finden dann das Richtige für Sie. Wir verfügen jedoch unter Umständen nicht über Ihre Produktinformationen, wenn diese nicht registriert wurden oder keine Serviceabdeckung erfolgt ist. Der Service ist immer auf Zeit- und Materialbasis verfügbar, allerdings ist dies nicht der kosteneffizienteste Ansatz. Mit den Überwachungs- und Übermittlungsservices werden Ihre Gerätedaten bei Schneider Electric hinterlegt und mit den Leistungsansprüchen für Überwachungs- und Vermittlungsservice verknüpft. Wir erkennen also, dass Sie Anspruch auf eine vollständige Versorgung haben. Sie können sich nicht nur mit Schneider Electric in Verbindung setzen, sondern wir erkennen auch Abweichungen, Alarme oder Störungen durch Überwachung und setzen uns proaktiv mit Ihnen in Verbindung, damit Sie über solche Ereignisse informiert werden.

• Warum sollte ich Services kaufen, anstatt sie selbst zu erledigen?

Schneider Electric kümmert sich um die physische Infrastruktur durch den Überwachungs- und Vermittlungsservice (USV mit Piepton, Batteriealarme, defekte Temperatursensoren, Spannungsschwankungen). Sie können jedoch auch weiterhin Ihr Hauptgeschäft unterstützen: Kundenzufriedenheit, Umsatzsteigerung, Rentabilitätsmanagement.

• Ich möchte keine weiteren Services hinzufügen und riskiere, das Angebot zu verlieren.

Kunden teilen uns mit, dass sie zunehmend nach ergebnisorientierten Lösungen suchen. Differenzieren Sie Ihre Lösungen von Anfang an, indem Sie mit Software und Services führend sind. Ein Wettbewerb um Kosten, Funktionen und Vorteile einer USV ist normalerweise keine attraktive Option mehr. Wenn Sie Ihren Kunden die richtigen Fragen stellen, wie sie ihre dezentralen IT-Umgebungen überwachen und warten möchten, verlagern Sie die Diskussion weg von Preisen und Funktionen und leiten eine weiterführende Diskussion über die ultimativen ergebnisbasierten Lösungen.

• Wie sieht es mit der Cybersicherheit aus?

Durch unsere Überwachungs- und Übermittlungsservices müssen Sie sich nicht mehr mit diesem Problem befassen. Schneider ist fest entschlossen, seinen Verpflichtungen gemäß der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) nachzukommen. Weitere Informationen zur Cybersicherheit und zum Datenschutz finden Sie unter <https://ecostruxureit.com/sicherheit/>

Wie Sie mit dem Verkauf von Schneider Electric Edge-Software und digitalen Services beginnen können:

Sie benötigen keine Akkreditierung, um dieses Angebot zu verkaufen. Es wird jedoch empfohlen, sich beim mySchneider IT Solution Partner-Programm anzumelden, um zusätzliche Unterstützung von Anbietern und eine Zertifizierung zu erhalten

- Edge Software und digitale Services
- Edge Computing
- Unternehmensnetzwerke

Weitere Informationen und Support erhalten Sie bei Ihrem Schneider Electric Kundenbetreuer vor Ort oder online unter:

[mySchneider Partnerportal](#)

[Website Schneider Electric EcoStruxure IT](#)

[APC | Blog von Schneider Electric](#)

Life Is On

Schneider
Electric

Schneider Electric GmbH Deutschland
Gothaerstraße 29
40880 Ratingen
Deutschland

Firmenhauptsitz
35 rue Joseph Monier
92500 Rueil Malmaison Cedex- Frankreich
Tel.: 0800 101 00 67 (Deutschland)
Tel.: +43 1 614 71 11 (Österreich)
Tel.: 0800 111 469 (Schweiz) 0800 1010067

www.se.com/de
www.apc.com/de

Juni 2021

© 2021 Schneider Electric. Alle Rechte vorbehalten.

APC und Schneider Electric | Life Is On sind Markenzeichen und Eigentum von Schneider Electric SE, seinen Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen.