

SOFTWARE AS A SERVICE

Go-to Market und Sales
Enablement Unterstützung

SOFTWARE AS A SERVICE ALS WACHSTUMSMOTOR FÜR NEUE ZIELMÄRKTE

Immer mehr Anwender erkennen die Vorteile von Software as a Service (SaaS) Anwendungen. Wer heute als Software Anbieter über Wachstum und neue Zielmärkte nachdenkt, sollte daher das SaaS Offering Modell als Erweiterung zu seinem Lösungsportfolio evaluieren bzw. mit einbeziehen - schon um in Zukunft weiter wettbewerbsattraktiv zu bleiben.

Um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein, bedarf es allerdings Voraussetzungen, die für den ein oder anderen Software Anbieter mit einigen Veränderungen zu seinem bisherigen Vorgehen einhergehen. Zusammenfassend könnte man es so formulieren, dass es neben einem richtigen Softwaredesign und Hosting Konzept darauf ankommt, wie proaktiv, offensiv und marktorientiert Sie sich aufstellen- anfangen von der Produktentwicklung über den Vertrieb und natürlich auch im Marketing.

Mit unserem Go-to Market Leistungen für SaaS und insbesondere mit unserem Vorgehensmodell „Offering goes to Market“ bieten wir Ihnen entlang des Go-to Market Prozesses professionelle, auf Methoden und Tools basierende Unterstützung.

- Wir helfen Ihnen in der Entscheidungsphase die notwendige Veränderungen für Ihre Lösung und Ihr Unternehmen zu erkennen, zu dimensionieren und sie bereichsübergreifend koordiniert zu planen.
- Wir unterstützen Sie in der Transitionphase Ihre SaaS Lösung wettbewerbsattraktiv zur Markt- und Vertriebsreife aufzubereiten und Ihre Organisation für ein erfolgreiches SaaS Geschäft einzurichten.
- Damit Sie schnell Geschwindigkeit in neuen Zielsegmenten aufnehmen haben wir einen speziellen Pipeline Generation Prozess für SaaS Lösungen entwickelt.
- Und wir unterstützen Sie mit Offering goes to Market im Aufbau eines marktattraktiven, integrierten Offerings mit Partnerlösungen, ein weiterer Meilenstein in Ihrem erfolgreichen SaaS Geschäft.

Wir machen Ihre Schätze
für Ihre Kunden
wahrnehmbar und greifbar!

SaaS Leistungen in der Übersicht
Unterstützung zur Entscheidungsfindung

IHR BEDARF/	UNSERE LEISTUNG	ERGEBNISSE, VORGEHEN
<p>Information</p> <p>Sie wollen sich einen ersten Überblick verschaffen was</p>	<p>SaaS Readiness Diskussion</p>	<p>Sie gewinnen Transparenz über die wichtigsten Schritte im Go-to Market Prozess Ihrer SaaS Lösung</p> <p>Beratungsgespräch 1/2 Tag</p>
<p>Vorbereitung der Entscheidung</p> <p>Sie wollen in Ihrer interne Entscheidungsvorbereitung schneller vorankommen</p>	<p>SaaS Strategie und Business Entry Diskussion</p> <p>(Sinnvoll in Kombination mit dem IBM Workshop Business Solution, in dem die technischen Anforderungen geklärt werden)</p>	<p>Sie erhalten einen Market Entry Plan für Ihr SaaS Offering als erste Grundlage für eine Go/No-Go Entscheidung mit folgenden Inhalten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zielkunden, Zielsegmente • Anforderungen an die Lösung • Anforderungen an Ihre Organisation <p>Beratung aufgrund von Analyse Tools, 1 Tagesworkshop, Aufbereitung der Ergebnisse</p>
<p>Bedarfsanalyse, Gewinnung von Pilotkunden</p> <p>Sie wollen eine Bedarfsanalyse mit potentiellen Kunden durchführen und gleichzeitig mögliche Pilotkunden akquirieren</p>	<p>High Level Vertriebspaket für die Akquisition der ersten Kunden</p>	<p>Wir erarbeiten eine erste wettbewerbsattraktive Nutzenargumentation für Ihr Offering unter SaaS mit allen zusätzlichen notwendigen Argumenten für Ihre SaaS Dienstleistungen</p> <p>Wir stellen auf dieser Basis erste Informationsunterlagen zusammen für die Gespräche mit Ihren Pilotkunden</p> <p>Beratung, Workshop, Aufbereitung der Ergebnisse</p>
<p>Go-to Market für SaaS Offering verabschieden</p> <p>Sie wollen eine detaillierte konkrete Planung für die Aufbereitung Ihrer Lösung zur Business Reife als Grundlage für Ihre Entscheidung</p>	<p>Solution Enablement</p> <p>(Parallele Hosting Beratung für die technische Umsetzung mit dem Hosting Partner ist zu empfehlen, Inhalte werden auch in den Business Plan einbezogen)</p>	<p>Business Plan für die Positionierung und die Umsetzung der Lösung zur SaaS Business Reife</p> <p>Beratung, Workshop, Erstellung des Business Plans</p>

Wir machen Ihre Schätze
für Ihre Kunden
wahrnehmbar und greifbar!

SaaS Leistungen in der Übersicht
Unterstützung Ihrer Transition Phase, Aufbau von Wachstum

IHR BEDARF/ STATUS	UNSERE LEISTUNG	ERGEBNISSE, VORGEHEN
<p>Umstellung der Lösung auf SaaS</p> <p>Sie wollen Ihre Umstellung reibungslos, strukturiert und bereichsübergreifend koordiniert ablaufen lassen</p>	<p>Go-to Market und Sales Enablement Entwicklung Ihres Offerings nach „Offering goes to Market“</p> <p>Für die Kommunikationsreife ist die Koordination mit der vom Hosting Partner angebotenen Leistungen sinnvoll</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau Marktreife - wettbewerbsattraktive einheitlich dokumentierte Funktionen und Services für Ihr SaaS Offering • Aufbau Vertriebsreife - Nutzenaufbau für Ihr SaaS Offering in definierten Zielsegmenten, Vertriebsunterlagen • Kommunikationsreife- Marketingplan, Events, Kommunikationsplan <p>Workshops, Reviews, Aufbereitung</p>
<p>Umstellung der Lösung auf SaaS</p> <p>Sie wollen Ihre Internet Prozesse professionell mit den richtigen Inhalten und bedarfsorientiert richtig dimensioniert einrichten</p>	<p>Web-enabled Kundeninteraktionen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentierter Plan für eine schrittweise Einführung der web enableten Prozesse • Unterstützung bei der Integration sowie der Inhalte für die Lösung • Web enablement Support <p>Workshops, Coaching, Support</p>
<p>Wachstum</p> <p>Sie wollen schneller und gezielter professionell neue Zielsegmente akquirieren</p>	<p>Pipeline Generation für SaaS Offerings</p>	<p>Zusammenstellung eines marktattraktiven Packages für ein Zielkundensegment mit Aufbau der Nutzenargumentation, Erarbeitung einer zielmarktspezifischen vertrieblichen Maßnahme, Übernahme von gezielten Lead Generierungsmaßnahmen in diesem Segment</p> <p>Beratung Workshops, Lead Generierung</p>
<p>Integration mit weiteren SaaS Lösungen</p> <p>Sie wollen Ihr Offering in weiteren Vertriebskanälen platzieren</p>	<p>SaaS Bundle Value Entwicklung</p>	<p>Zusammenstellung eines gemeinsamen Offering Bundles von zwei Lösungen, Aufbau Marktreife und Vertriebsreife für das Offering Bundle Business Plan</p> <p>Beratung, Workshop, Aufbereitung der Ergebnisse</p>

Über AmmonConsulting

AmmonConsulting berät und trainiert seit vielen Jahren IT und Hightech Unternehmen erfolgreich in Fragestellungen rund um Portfolioentwicklung, Go-to-Market, Sales Enablement und Lead Generierung.

Mit seiner Methode „Offering goes to Market“ ist AmmonConsulting spezialisiert komplexe Lösungen und Dienstleistungen im Projekt- und Outsourcing Geschäft so wettbewerbsattraktiv aufzubereiten, dass der Kunde sie wahrnimmt und deren Nutzen für sich erkennen kann. Die Konsequenz ist eine erhebliche Steigerung der Vertriebseffizienz.

Zu seinen Kunden gehören heute führende IT und ISV Unternehmen in Europa.

Geschäftsführende Partner sind Gabriele Ammon und Dr. Bo Marthinsson.

Dipl.-Kfm. Gabriele Ammon



Expertin für Business Development komplexer Lösungen und Dienstleistungen, Portfolioentwicklung und -management, Go-to Market Entwicklung, Sales Enablement und Marketing

Spezialgebiete: ERP Lösungen, Managed Services, SAAS

Sprachen: deutsch und englisch

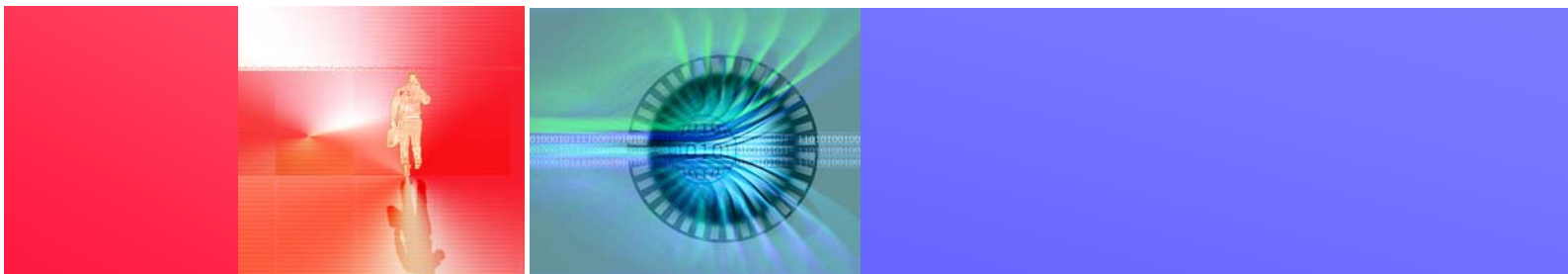
Dr. Bo Marthinsson



Experte für Strategieentwicklung, Top Management Aufgaben sowie Unternehmensentwicklung

Spezialist für Informationstechnologie, Outsourcing, Automotive, Manufacturing

Sprachen: schwedisch, deutsch, englisch



Office Deutschland

Friedensstrasse 36
85622 Feldkirchen
+49 89 6805908

Office Schweden

Björkåsgatan 14
431 31 Mölndal
+46 31678150

E-Mail / Internet

gaby@ammonconsulting.de (Gabriele Ammon)

bo@ammonconsulting.de (Dr. Bo Marthinsson)

www.ammonconsulting.de