



Support-Aus für Microsoft Windows XP bietet IT-Dienstleistern Chancen für Zusatzgeschäft

Support-Aus für Microsoft Windows XP bietet IT-Dienstleistern Chancen für Zusatzgeschäft
Laut Industrieschätzungen laufen auf 30 bis 40 Prozent der Rechner von mittelständischen Unternehmen noch Microsoft Windows XP und Office 2003. IT-Dienstleistern bietet das bevorstehende Support-Ende für die Produkte daher eine gute Gelegenheit, Zusatzgeschäft zu generieren und ihre Kunden bei der Umstellung zu beraten und zu unterstützen.
Der Business-Management-Software-Anbieter Autotask hat vor diesem Hintergrund vier Tipps für IT-Dienstleister zusammengestellt, wie sie optimal von den Geschäftspotenzialen profitieren und Kundenbeziehungen intensivieren können.
1. Pro-aktiv vorgehen
Zuerst muss festgestellt werden, bei welchen Kunden noch Windows XP-Geräte und Office 2003 Suiten oder andere Hard- und Software im Einsatz sind, die bald nicht mehr unterstützt werden. Dies kann über Excel-Listen dokumentiert werden. Einfacher geht es aber mit einer Business-Management-Software wie Autotask in Verbindung mit einem RMM-Tool (Remote-Monitoring-Management). RMM-Tools erfassen die gewonnenen Kundendaten und synchronisieren diese mit dem Autotask Service Desk und weiteren Konfigurationselementen. Mit diesen integrierten Daten können dann aussagekräftige Reports erstellt werden. Über die Autotask Service Desk Client Dashboards wird so klar ersichtlich, welche Kunden ein Upgrade benötigen.
2. Kunden aufklären
Nachdem die potenziellen Kunden identifiziert sind, startet die Aufklärungs- und Beratungskampagne. Denn häufig bestehen beim Endkunden Unsicherheit und Zweifel über möglichen Sicherheitslücken, höhere Support-Kosten und eine mangelnde Anwendungsunterstützung. Hier ist die Chance, Endkunden bei der Migrationsentscheidung zu helfen. So können IT-Dienstleister die Kontaktgruppe im Autotask Manager Pro verwenden, um ihren Kundenstamm per E-Mail zu informieren und Folgemaßnahmen zu planen. Das Autotask-Programm unterstützt ebenfalls die Angebotserstellung und verwaltet die Vertriebspipeline.
3. Erfolgreiche Migrationswege aufzeigen
Der typische XP-Ersatz wird meist ein Microsoft Windows 7 oder 8 Primärgerät mit Office 365 sowie andere Geschäftsanwendungen sein. Aber auch eine Vielzahl weiterer Cloud-Services stehen zur Auswahl und können von den Serviceteams der Dienstleister implementiert werden. Eine gute Chance, um eine profitable und langfristig wiederkehrende Einnahmequelle aufzubauen. Wer zudem wirtschaftlich richtig einkauft und die Ausführung effizient gestaltet, kann seine Rentabilität maximieren. So bieten Microsoft und andere Hersteller über ihre Distributoren Einkaufs-Incentive-Programme an. Anbieter wie SkyKick offerieren einfache Migrations-Tools, um den Migrationsprozess zu automatisieren und so den Service profitabler zu gestalten.
4. Kundenzufriedenheit und Umsatzsteigerung als Ergebnis
Das Windows XP-Ende bietet eine hervorragende Gelegenheit, Kunden und Interessenten zu zeigen, wie hilfreich und wertvoll die Unterstützung von IT-Dienstleistern sein kann, um geschäftliche Ziele zu erreichen. Vor allem wenn Sicherheitslücken minimiert und Ausfallzeiten vermieden werden können, wissen Kunden das zu schätzen. Kundenzufriedenheit auf der einen Seite und Umsatzsteigerung auf der anderen ergibt eine Win-Win-Situation.
Autotask bietet ein ausführliches Webinar in englischer Sprache mit weiteren Strategien und Empfehlungen zu dem Thema. Das Webinar ist online unter dem folgenden Link abrufbar: <http://bit.ly/1kHpWgP>
Über Autotask
Die Autotask Corporation bietet mit ihrer gleichnamigen Software die weltweit führende Cloud-basierte Business-Management-Plattform speziell für IT-Dienstleister. Der "Smart IT"-Ansatz von Autotask verhilft Unternehmen zu einem zielgerichteten Einsatz von IT-Technologie, um die besten Ergebnisse für ihre Kunden zu erzielen. Die Autotask Software ermöglicht die Steigerung betrieblicher Effizienz, die volle Kontrolle über abrechenbare Leistungen sowie den Zugang zu Unternehmenskennzahlen, um geschäftskritische Entscheidungen voranzutreiben. Mithilfe von integrierten Best Practices und automatisierten Workflows beschleunigt Autotask Umsatzpotenziale und verbessert kontinuierlich die Service Delivery. Autotask ist in sieben Sprachen verfügbar und wird gegenwärtig in mehr als 70 Ländern eingesetzt. Mit Hauptsitz in New York betreibt Autotask weitere Niederlassungen in München London, Peking und Sydney.
Weitere Informationen unter www.autotask.com/de oder telefonisch unter der +49 89 59 08 2069
PUBLIC RELATIONS PARTNERS
Gesellschaft für Kommunikation mbH
Rieke Bönisch / Katharina Haßker
Bleichstraße 5, 61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 0 6173 - 92 67 - 40
Fax: 0 6173 - 92 67 - 67
boenisch@prpkronberg.com
www.prmaximus.de/97773

Pressekontakt

Autotask

80797 München

Firmenkontakt

Autotask

80797 München

Autotask ist die weltweit führende Cloud-basierte Business Management Software für IT-Dienstleister, die geschäftskritische Prozesse rationalisiert und optimiert. Die Software bietet eine breite Palette an Modulen an, die für die Organisation eines IT-Unternehmens benötigt werden. Dazu zählen unter Anderem Systeme für CRM, Service Desk, Serviceleitzentrale, Abrechnung und Reporting. Die vollständig integrierte Plattform bietet in Echtzeit Informationen über die Service-Bereitstellung, um Nutzern einen umfassenden Einblick in die Entwicklung und Rentabilität ihres Geschäftes zu geben. Anwender können von praktisch jedem internetfähigen Rechner oder mobilem Endgerät auf Autotask zugreifen. Durch eine hervorragende API ist Autotask leicht in bestehende Systeme und Tools integrierbar.