



HPEパートナー

Datatec Limited社の一部門であるLogicalis社は、デジタルテクノロジーと革新的サービスを利用する顧客を支援して強力なビジネス成果を実現する、デジタルイネーブルメントサービスの国際的な多技能ソリューションプロバイダーです。Logicalis UKは、HPE 2016 EMEA Hybrid IT/パートナー・オブ・ザ・イヤーを受賞しました。

目標

HPEとのジョイントビジネス計画 (JBP) の一環として、Logicalis UKは以下を目標としました:

- HPEトランスフォーメーション・エリアのソリューションをLogicalisのHybrid IT戦略と連携する
- 顧客の目標と結果を理解し、対処するために、セールスと技術チームに権限を与える
- 顧客との会話を広げ、ビジネス結果にフォーカスして、顧客が購入に傾くようあらゆる種類のテクノロジーソリューションを活用する
- 5年間にわたる売上において積極的な成長目標を実現する

解決方法

- HPE Partner Enablement ManagerおよびHPE Learning Partner Evolearnと協力することにより、Logicalis UKは leveraged HPEセールス イネーブルメント資産を活用し、プログラムをカスタマイズして、広範囲なクロスポートフォリオのセールス知識とスキルにより、新しいビジネスを推進しました。

結果

以下に示すHybrid ITトレーニングの最初の5モジュールセット (2015年12月ー2016年2月):

- トレーニング受講者の95%がgo-to-market戦略について自分の理解度が「良好」または「専門的」になったと評価しています (14%から増加)
- 受講者の95%がHybrid IT戦略を顧客に説明する準備ができている、または説明のミーティングを予約済みと報告
- セールスと技術スタッフとの統合トレーニングセッションにより、チーム相互の理解と連絡が向上した
- 幅広い顧客との会話によって生み出されるパイプラインでの新しい取引、顧客の予算に占めるシェアの拡大、およびビジネス結果にフォーカスしたセールスの実現

Logicalis UK

HPEプラチナパートナーの戦略的成長を後押しするセールスイネーブルメントプログラム



HPEプラチナパートナーのLogicalis社は、国際的なITソリューションと管理サービスのリーダーとして、世界中で約4,000人の人員を雇用し、6,500社以上の企業や公共部門の顧客にサービスを提供しています。「Hybrid IT」のgo-to-market戦略とHPEとのジョイントビジネス計画 (JBP) の一環として、Logicalis UKのビジネスはセールスと技術チームのスキルを同社の戦略的フォーカスである顧客の成果により良く連携させることを目標にしました。Logicalis UKは、HPE Partner Enablement ManagerおよびHPE Learning Partner Evolearnと協力して、強いインパクトがあるスキルの開発とイネーブルメントプログラムを同社に合わせてカスタマイズしました。その結果、Logicalis社のセールスと技術チームとの連絡が強化され、顧客の関与が深まり、パイプラインと収益が向上しました。

「最初の5モジュールによるHybrid ITトレーニングでは、市場のプレッシャーと変化から、当社がHPEテクノロジーと連携して顧客に成果をもたらす方法についてのバリュープロポジションまでが取り上げられました。」

– Logicalis UK社スコット・レイノルズ氏、HPE Solution Sales and Enablement Manager

Logicalis社は賞を獲得したHPEパートナーとして、20年近くにわたり市場をリードするコンサルティング、サービス、および導入を世界中の顧客に提供してきました。Logicalis社は、顧客がハードウェアやソフトウェアのみを購入したいのではなく、ビジネスや問題のソリューションを求めており、テクノロジーを購入するタイミングを理解しています。Logicalis社が輝くのはその領域です。同社の英国組織は、新しい経営陣とビジネス成果にフォーカスした販売の刷新と強化により、ここ数年間に再編が行われました。「当社は、顧客マネージャーたちに多少のパラダイムシフトを行いました」と、Logicalis UK社のスコット・レイノルズHPE Solution Sales and Enablement Managerは話しています。「顧客と話しをする場合、顧客マネージャーたちは習慣的に製品やテクノロジーを初めに説明していました。我々は、顧客のビジネス結果にフォーカスすることにより、会話を価値に基づくものに変えたかったのです。」

セールスイネーブルメントトレーニングがスキルセットを一変する

この戦略的シフトはHPEの4つのITトランスフォーメーション・エリアと完全に連携しており、以下の顧客の主要ビジネス推進要因を反映しています： ハイブリッドインフラストラクチャへの変革、デジタルエンタープライズの保護、データ駆動型組織の強化、ワークプレスの生産性向上。Logicalis社は、収益増加目標を設定し、この目標がデータセンター・トランスフォーメーション、接続性、モビリティとセキュリティ、情報洞察力、およびITサービス・トランスフォーメーションのエリアで、HPEソリューションによってパワーを与えられたLogicalis社の提供内容を通じてどのように達成されるかを表したジョイントビジネス計画に基づいて、HPEとコラボレーションを行いました。Logicalis UK社の市場をリードするプラットフォームアーキテクチャの青写真であるHybrid ITは、顧客のデジタルエンタープライズにHPEの自動化、管理、およびアナリティクスのパワーをもたらします。

ジョイント計画の成功を後押しする主な要素は、セールスイネーブルメントです。レイノルズ氏はHPEの英国セールスイネーブルメント担当者のメアリー・バッシングスウェイトおよびHPE Learning Partner Evolearnと協力して、市場動態の概要からHybrid ITバリュープロポジション、適用されるソリューションとサービス、および最終レビューと統合まで体系的に進行する5つの半日トレーニングモジュールを作成しました。Logicalis UK社のすべての顧客マネージャー、プリセールスプロフェッショナルとアーキテクト、およびセールススペシャリストの選ばれた人数がトレーニングを受講しており、これはLogicalis UKの顧客対面チームのほぼ100%になります。「これは、Logicalis社にとって新しい方法であり、以下の場合に特にうまく機能しました：当社では、顧客担当者を技術スペシャリストと組み合わせることにより、チーム全体がメッセージを伝えるようにしました。」とバッシングスウェイト氏は振り返っています。同氏はHPE Learning Partner Evolearnとともにイネーブルメント計画を作成し、ジョイントビジネス計画を推進しました。「これは技術系の人々に市場の知識を与えることになり、彼らはセールススタッフが様々なやり方でソリューションを位置付ける理由が理解できるようになりました。また、顧客担当者はより深い技術的専門知識が得られるようになりました。今では両者が共通の言葉を持ち、双方をより良く理解して、顧客の代理として効果的に協力できるようになりました。」

結果: 顧客との会話が変わる

このモジュールを完了すると、受講者の95%がGo-to-market戦略について自分の理解度が「良好」または「専門的」になったと評価しており、完了する前は14%でした。同様に、受講者の95%がこのアプローチを顧客に説明する準備ができている、または説明のミーティングを予約済みであると報告しており、完了する前は30%でした。

トレーニング後に、Logicalis UK社のある顧客マネージャーは顧客へのHybrid ITの説明について、自分自身を「専門的」とは評価していませんでしたが、喜んでそれに挑戦をしました。彼は、英国の医療組織にITサービスを提供するプロバイダーにアプローチしました。このプロバイダーは顧客へのサービス配信を向上し、顧客ベースを3倍にしたいと考えていました。顧客マネージャーは、このクライアントにしばらくの間協力していましたが、会話がネットワークメン

サービス

HPE Partner Ready Certification and Learning:
以下の半日モジュールは2015年12月～2016年2
月の間に導入されました。

- モジュール1 — Hybrid IT、市場動態
- モジュール2 — Hybrid IT、先進のツールと方
法論、ソリューションの基礎
- モジュール3 — Hybrid IT、ソリューションと
サービス応用パートI
- モジュール4 — Hybrid IT、ソリューションと
サービス応用パートII
- モジュール5 — Hybrid IT 最終レビューと
総合

モジュールの第二セットは、実世界のシナリオ
を使用したインタラクティブ セールス コーチン
グにフォーカスします。

テナンスの問題に限られていました。セールス イネーブルメント トレーニングを使用して、クライ
アントの大きなビジネス目標に対処し、ソフトウェア定義インフラストラクチャを通じてそれを実
現するために、顧客マネージャーは話し合いの範囲を広げました。これは、11か月間のLogicalis社
技術専門知識の関与につながりました。「当社は現在、クライアントのITボードと協力しており、
彼らとIT戦略の次の5年間を定義しています。」とレイノルズ氏は話しています。「当社は自動化と
編成について話すことができます。当社は、オペレーションのメトリックスとモニタリングについ
て話し合い、効率性を促進して、彼らのサービスを向上できます。当社は、ビジネス インテリジェ
ンスとデータ、運用洞察力とアナリティクスについて話し合っており、すべてHPEソリューション
ポートフォリオによってパワーを与えられています。ビジネス成果とROIに関する会話にフォーカス
することにより、当社は短い間に、この会社のリードテクノロジーアドバイザーになりました。」

こうした技術的能力や顧客の成功の反映として、Logicalis UKはHPE 2016 EMEA Hybrid IT/パート
ナー・オブ・ザ・イヤー賞を受賞しました。

次のイネーブルメント段階はインタラクティブセールスコーチングにフォーカス

Logicalis UKは、HPEパートナーイネーブルメントとの緊密な協力により、トレーニングモジュール
の第二セットの計画を開始しています。これらのモジュールは、最初のトレーニングとインタラク
ティブ セールス コーチングの進行で得られた製品の位置付け知識に基づいて行われます。顧客
マネージャーはグループになって実際の顧客計画に取り組み、対応するHPEテクノロジーによっ
て強化されたLogicalis社のバリュープロポジションについて実際の顧客シナリオで明確に説明し
ます。「彼らは適切な質問をして、顧客の回答からヒントを聴き取るチャンスを得たり、それらか
らストレージ、サービス管理、HPE Helion CloudSystemによるハイブリッドクラウド、またはHPE
OneViewのようなソリューションによるアナリティクスなどの販売機会を読み解くことができま
す」とレイノルズ氏は言います。「当社では、製品、ソリューション、および市場知識を販売スキル
と組み合わせ、それらすべてを実際の顧客状況に適用しています。」

またLogicalis社では、Logicalisセールスアカデミーと呼ばれる知識共有プログラムを作成する決
定が行われており、プリセールスとセールススタッフ、テクニカルエキスパート、およびソリューシ
ョンアーキテクトに必要な様々なスキルセットを強化しています。このアカデミーでは、オンライ
ンとその他のトレーニングリソース、さらに評価ツールを使用して、社内専門知識の追跡と管理
が行われます。HPEのバッシングスウェイトと協力してレイノルズ氏が作成したトレーニング構成
は、Hybrid ITばかりでなく、その他のLogicalis社のGo-to-market戦略もサポートします。さらに、
Logicalis社では、英国を超えて、トレーニングモジュールの拡張を検討しており、ヨーロッパ全
体の顧客関与の性格と影響を一変させようとしています。「当社を担当するHPEセールスイネーブル
メント担当者のメアリーとその他のHPEチームは、私たちが行こうとしていた場所を理解していま
した。」とレイノルズ氏は話しています。「これは、我々が英国で行っていたことを変えただけで
なく、他の国でのスキル開発とイネーブルメントへのアプローチ方法の基盤としても使うことが
できます。」

「当社の顧客の何社かは、当社を単なるネットワーキング再販業者と見てきました」とレイノル
ズ氏は付け加えて、「しかし、現在では、我々は全く異なる種類の会話を彼らとしています。つま
り、自動化、クラウド統合、ITオペレーションアナリティクス、ソフトウェア定義インフラストラク
チャへのアプリケーションの再プラットフォーム化について話し合っています。我々は統合ソリュー
ションやビジネス成果について話し合っています—ベンダーの製品やテクノロジーについては
ありません。これは、顧客に対する当社の価値を増すとともに、Logicalis社の強固なビジネス
成長をもたらしています。」

バッシングスウェイトは次のように追加しています:「Logicalis社は、ジョイントビジネス計画の
推進に役立つ広範囲なイネーブルメントプログラムを開発する上で、HPEパートナーとそのHPE
Partner Enablement Managersがどのように協力できるかを示すベストプラクティスの例となっ
ています。」

最新のHPE Partner Ready Certification and Learningセールス認定資格で貴社のセールス組織を
一新させるには、<http://certification-learning.hpe.com> をご覧ください。