

# So verkaufen Sie HPE GreenLake verbrauchsbasierte IT besser

Ein Schnelldurchlauf mit allem, was Sie wissen müssen, wenn es darum geht, Ihren Kunden HPE GreenLake verbrauchsbasierte IT zu verkaufen.

## Was ist HPE GreenLake?

- **Eine hybride Cloud-Lösung** – einschließlich aller Vorteile der öffentlichen Cloud und der Sicherheit und Kontrolle der IT vor Ort
- **Pay-per-Use-Service** – für ein kosteneffektives, faires und flexibles Ergebnis
- **Verbrauchsbasiert** – so können Benutzer die Lösung je nach Bedarf erweitern oder reduzieren und die IT nach ihren eigenen Bedingungen verwalten

## Welche Probleme löst GreenLake?

- Aufrechterhaltung komplexer IT-Infrastrukturen, die zeit- und kostenaufwendig sind
- Ineffizienter Betrieb
- Das Gefühl, dass die derzeitigen Abläufe das Wachstum behindern und die Transformation aufhalten
- Mangel an IT-Ressourcen

## Welche Fragen werden mir zu HPE GreenLake gestellt?

- **Was ist der Einrichtungsprozess?** Als Teil unseres HPE GreenLake-Pakets sind die HPE-Installationsdienste in der Lösung enthalten. Nach der Installation wird die HPE GreenLake-Software innerhalb von 30 Tagen durch UDM bereitgestellt.
- **Wie lange dauert die Implementierung?** Normalerweise sollte sie genauso lange dauern wie bei einem traditioneller Kauf.
- **Wo kann ich mich über meine Nutzung informieren?** HPE GreenLake bietet ein Verbrauchsanalyse-Portal, welches die Nutzung direkt von HPE mit Updates von UDM zeigt.
- **Wie funktioniert Pay-per-Use?** Der Kapazitätsplan ist der Nachfrage voraus, so dass im Rechenzentrum immer ein „Puffer“ an verfügbarer Kapazität vorhanden ist. Dadurch werden die Kosten für die Überversorgung gesenkt, wodurch Ausfallzeiten und Leistungsprobleme aufgrund mangelnder Kapazität vermieden werden.
- **Bin ich mit HPE GreenLake besser dran?** Ja, die Unternehmen sehen den Vorteil, dass der freigesetzte Cashflow in Innovation und Wachstum reinvestiert werden kann. Mit HPE GreenLake erhalten Sie zusätzliche Kapazität innerhalb von Minuten, nicht Monaten. Zudem zahlen Sie nur für das, was Sie nutzen (vorbehaltlich einer Mindestabnahme).

## Was sind die wichtigsten Verkaufsargumente von HPE GreenLake?

- Cloud-ähnliche Erfahrung mit Sicherheit und Kontrolle der IT vor Ort
- Zugang zu den Experten von HPE Pointnext, die bei der Bereitstellung, Installation und Verwaltung der Lösung helfen
- Skalierbarkeit vor der Bedarfsentwicklung mit HPE GreenLake Flex Capacity, wodurch 20-33 % der Überversorgung eingespart werden
- Kosteneffektivität ohne teure Vorabinvestitionen in die Ausrüstung
- HPE GreenLake Central für Nutzungsübersichten bei vollständiger Transparenz
- Die Sicherheit und der Datenschutz einer Infrastruktur vor Ort
- Die Fähigkeit, die IT auf eigene Verantwortung zu verwalten

## Warum sollten Sie Tech Data für HPE GreenLake wählen?

- StreamOne bietet Zugang zu anderen Cloud-Lösungen wie AWS, Azure und Google
- Höhere Rendite, die von Tech Data an Partner und Endbenutzer weitergegeben wird
- Tech-as-a-Service, der Zugang zu einer Reihe von Tech Data Services mit einer monatlichen Zahlungsweise bietet

Möchten Sie mehr erfahren?  
**Sprechen Sie noch heute mit  
Ihrem Tech Data-Kundenbetreuer**

