



Sales Flow

Müheleose Erfolge: Side-by-Side Sales mit soluzione

Es ist an der Zeit, gesunde und produktive Arbeitsgewohnheiten am modernen Arbeitsplatz zu etablieren! – soluzione42 unterstützt Unternehmen, ihre digitale Fitness auf ein neues Level zu bringen.

Als Coach für digitale Fitness hilft soluzione der Belegschaft genau dabei, die Instrumente des Modern Workplace virtuos zu beherrschen, souverän auf Cyber-Bedrohungen zu reagieren und ready für den Einsatz von künstlicher Intelligenz zu werden.

Mit mehr als 20 Jahren Schulungs- und Projekterfahrung im IT-Umfeld bietet soluzione ein einzigartiges Adoption-as-a-Service (AAaS) Konzept, um digitale Fitness erfolgreich zu organisieren und nachhaltig zu etablieren.

Sales Flow

✓ Projekte identifizieren

Welche Organisationen bzw. Firmen kommen für unser Adoption-as-a-Service Konzept in Frage?.

✓ Deal Registration

Kunden aus Ihrem Portfolio haben Themen, wie M365 Wissensaufbau, KI-Mitarbeiterschulung, KI-Readiness, Unterstützung bei der strategischen KI-Ausrichtung, Datenschutz, Phishing oder Cyber-Security-Awareness? Geben Sie Bescheid und sichern Sie sich für Ihren Kunden Projektschutz. soluzione zu verkaufen lohnt sich! Wir bieten unseren Partnern bis zu 30% Marge auf den Lizenzumsatz je abgeschlossenem Subscription-Service-Paket. Und das Beste: dies gilt dauerhaft, Jahr für Jahr, auch für mögliche Verlängerungen.

✓ Stakeholder identifizieren und soluzione passend platzieren

- IT-Leitung / Projektleitung-Migration
- HR / Personalentwicklung
- Helpdesk
- CDO / CIO
- CTO / CISO

✓ Kundenansprache

Je nach Unternehmensgröße / Zeitplan bieten sich Vor-Ort-Termine oder auch Webcasts zur Erstinformation Ihres Kunden an. Sprechen Sie mit uns und nehmen unsere qualifizierten soluzione-Consultants mit ins Projekt!

✓ Kundentermin

Sie generieren passende Vor-Ort-Termine/Webcasts, wir stellen mit Ihnen und für Sie soluzione42 beim Kunden vor.



Kundenstruktur

Über 1,8 Mio. User weltweit nutzen täglich soluzione, beantworten sich Fragen selbständig und erweitern ihr Wissen. soluzione wird von kleinen Kommunen mit 30 Mitarbeitern, über Rechenzentren, Bundesbehörden, Mittelständler bis hin zu Großkonzernen mit 250.000 Mitarbeitern erfolgreich eingesetzt.



Einstiegsfragen zur Platzierung der soluzione Services

Die Themen Qualifizierungsstrategie, Cyber Security Awareness oder KI-Readiness eignen sich hervorragend als Door-Opener für Kundentermine. Folgende Fragen helfen Ihnen Kunden Awareness zu schaffen und das Thema strategisch zu platzieren:

- Wie soll Anwenderqualifizierung für Microsoft-Evergreen kostengünstig umgesetzt werden?
- Wie werden neueingestellte Mitarbeiter für O365 und die neue Unternehmenskommunikation qualifiziert?
- Wie sollen Endanwender für neue Workflows und UseCases nachhaltig qualifiziert werden?
- Wie stark ist die „Human Firewall“ des Unternehmens, kennt sich die Belegschaft mit Datenschutz / Phishing-Risiken aus?
- Nutzt das Unternehmen bereits KI oder überlegt es bestimmte Lizenzen (z.B. Copilot) zu erwerben?
- Kennt das Unternehmen den europäischen AI-Act? Wie wird die Qualifizierung bzgl. KI sichergestellt?
- Ist die Organisation bereit für KI (Datenmanagement, M365-Kenntnisse)? Gibt es Vorbehalte in der Belegschaft?

Content & Services

Cyber-Security-Awareness (Full-Service)

- E-Learnings zu allen Cyber-Security-Awareness Themen (inkl. jährlicher Datenschutzbelehrung mit Test & Zertifikat)
- Phishing Simulationen zur fortlaufenden Überprüfung des Security-Kompetenzniveaus
- Mailsicherheits-Add-In für Outlook inkl. Meldebuttonfunktion
- 10-wöchige User Awareness-Kampagne zur weiteren gezielten Sensibilisierung
- Begleitung vom Cyber-Security-Experten Florian Hansemann (im Ranking unter den Top 20 Speakern/Experten global)

Microsoft Office/M365 - Modern Workplace

- Realisierung von Produktivitätspotenzialen im Bereich von Microsoft Office/M365.
- Souveräne Vermittlung von Evergreen-IT-Wissen & Updates.
- Umfangreiche Wissensdatenbank, mit über 25 Kursmodulen und über 3.000+ Lerninhalten zu M365.
- Nachhaltige Qualifizierungsstrategie, u.a. für eine selbstlernende Organisation, um gewünschte Trainingsangebote und notwendigen Wissensaufbau mit eigenen Projektstakeholdern zu etablieren.
- Zielgruppenspezifischer Wissensaufbau mit kampagnenfähigem E-Learning und Begleitung unseres CSM-Teams.
- Fokus auf stressfreie tägliche Arbeit für IT, HR und Endanwender mit M365 am Digital Workplace.
- M365 Level-Up-Programme zur Erreichung der KI-Readiness für Copilot.

KI/M365-Copilot

- Strukturierte Einführung von KI/M365-Copilot mittels Strategieworkshop und Zieldefinition
- M365 Assessment für IT und KI-Readiness
- Zielgruppenspezifischer Wissensaufbau
- Pilotphase - Begleitet durch einen zertifizierten KI-Manager und soluzione-Consultant
- Maßnahmenpakete für User-Aktivierung im Hinblick auf die tägliche Nutzung von Copilot
- Begleitet durch Tipp-Kampagnen und Kurse zum gezielten weiteren Wissensaufbau im Themenfeld KI/Copilot
- Unterstützung beim Aufbau einer kundenindividuellen Prompt-Bibliothek
- Identifizierung von abteilungsspezifischen UseCases
- Unterstützung im Gesamtrollout und anschließendem Live-Betrieb von M365 Copilot
- Verknüpfung der soluzione Wissensdatenbank mit einer eigenen KI

Weitere Dienstleistungen zu obengenannten Services

- Individuelle Anpassungen des vorhandenen Contents
- Individuelle Content-Erstellung auch für kundenspezifische Themen
- Content-Integration vorhandener Inhalte/Anleitungen
- Integration des soluzione-Contents in Drittsysteme (LMS, LTI, SharePoint, etc.)