

LES SERVICES MANAGÉS SONT LE MODÈLE ÉCONOMIQUE DE DEMAIN.

Vous trouverez ci-dessous six bonnes raisons de devenir MSP.



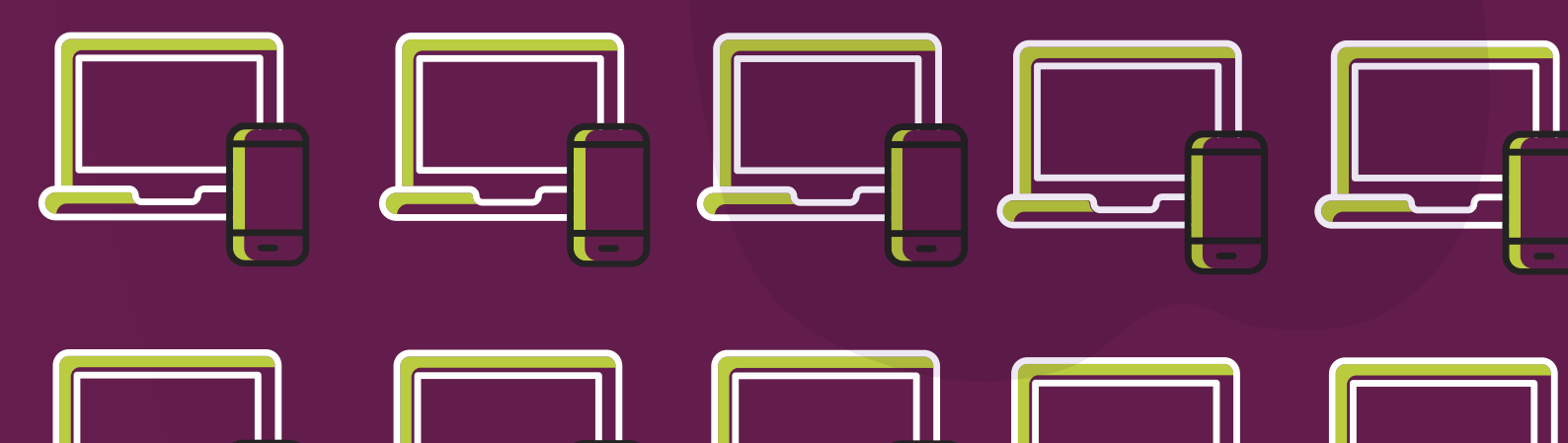
1. AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ DE VOS TECHNICIENS



Avec les outils RMM traditionnels, un technicien peut gérer jusqu'à **300 postes de travail** lorsque le processus est bien organisé.



Vous pouvez accompagner **plus de clients** tout en **diminuant la charge de travail** de vos techniciens.



Les techniciens de nos **partenaires MSP** gèrent jusqu'à **1000 postes de travail** grâce à un outil puissant qui leur permet d'automatiser fortement leurs processus.

2. AUGMENTER VOS MARGES



Les **nouveaux MSP** génèrent **10 à 15 euros** de revenus de services pour **chaque euro** dépensé dans SolarWinds RMM.



Les revenus peuvent être **multipliés par 25** pour les **partenaires expérimentés de SolarWinds MSP**.



Contrairement aux outils RMM conventionnels, SolarWinds RMM n'est pas seulement un outil qui s'autofinance, **il permet aussi de générer des revenus**.

3. VOUS DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE ET UTILISER VOTRE IMAGE DE MARQUE



Obtenez des rapports personnalisés. Les agents peuvent être marqués avec **votre logo et dans les couleurs de votre entreprise**. Le branding vous permet de personnaliser l'ensemble du système avec l'identité visuelle de votre entreprise.



Vous n'êtes plus directement comparable à vos concurrents. De plus, en utilisant votre propre marque, **vous valorisez votre expertise, créez la confiance et renforcez la fidélité de vos clients**.

4. CRÉER UN BUSINESS PLAN PLUS PRÉVISIBLE POUR VOTRE ENTREPRISE



Les ventes fluctuantes et non prévisibles sont peu attrayantes pour tout fournisseur de services IT. Avec la mise en place de forfaits de service à long terme, vous pouvez **créer une entreprise pérenne et stable financièrement**.



C'est aussi un bon moyen de préparer l'avenir et les plans de retraite (les services managés vous apportent plus de valeur grâce à des revenus récurrents).



Vous améliorez les entrées de projets et la liquidité. **Vous augmentez la valeur de votre entreprise**.

5. ÊTRE TRANSPARENT ET PRÉVISIBLE POUR VOS CLIENTS



Un dirigeant d'entreprise a besoin de pouvoir budgétiser ses dépenses, y compris pour son IT. **Vous pouvez l'aider en lui proposant une offre claire**.



Les fluctuations du budget et des dépenses, tels que des pannes majeurs, un investissement, ou encore l'embauche d'un technicien, peuvent entraîner des problèmes.



Vous pouvez fournir **clarté et prévisibilité** à vos clients.

6. RÉDUIRE LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES



Et puis, il y a la bonne nouvelle : l'automatisation facilite la vie de vos techniciens. Par exemple, nos partenaires déploient les correctifs testés de manière entièrement **automatique**.



Une bonne planification à l'avance remplace les heures supplémentaires et les déplacements professionnels de fin de semaine.

Devenez partenaire !

watsoft.com/devenir-partenaire/

+33 (0)5 56 15 01 01

N-ABLE™



Distributeur de valeur ajoutée

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :



© 2019 Watsoft - SolarWinds MSP - Les logiciels et marques cités sont la propriété de leurs éditeurs respectifs.