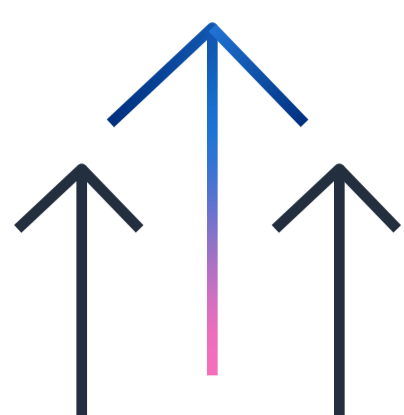


打破壁垒 突破销售极限

如何引领软件业务的云端转型

随着云迁移的加速，客户对 IT 支出的控制和灵活性需求也日益增长。您的业务能否满足他们的需求？



61%
全球 61% 的组织正积极将战略转向消费驱动型数字基础设施支出。¹

云端运行的软件即服务 (SaaS) 交付模式赋予软件企业满足这些客户新需求的能力。

借助 SaaS 模式，您将获得：



提升竞争力

云平台降低了销售壁垒，提高了产品安全性。



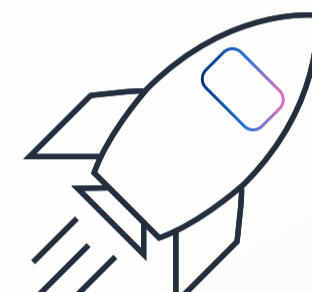
拓展销售机会

云的可扩展性意味着扩大服务消费和新的销售机会。



新的市场渠道

通过云市场与客户建立联系。



加快上市时间 (TTM)

新应用的上市时间最多可加快 33%。²

#1

云市场是软件企业的第一大销售渠道。³



80% 的企业计划在 2025 年对所有系统实现 SaaS 转型。⁴

您的销售团队将受到 SaaS 带来的业务转型的影响。现在就是参与云决策过程，确保组织其他成员听到您的声音的绝佳时机。

在适当的支持下，您可以成为推动软件向 SaaS 销售变革的推动者。

结束交易

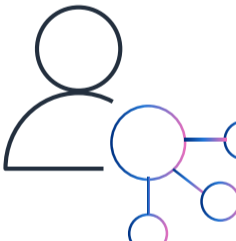
在过去，销售一旦完成，交易就可能告一段落；而采用 SaaS 模式后，您可能在销售点之后继续获得收入机会。

在过去.....



每隔几年与客户互动一次

原因在于您参与竞争的方式是通过授权解决方案实现的。



对客户了解有限

由于互动频率低，导致对客户不断变化的需求了解有限。



业务孤岛式运作

工作开展独立于财务和产品团队。



通过传统途径进入市场

抱着一劳永逸的心态。

创造机会

SaaS 创造了超越传统途径的颠覆性市场机会。

采用 SaaS 模式您将获得：



产品生命周期增长

将产品生命周期延长至销售点之后，从而获得更多收入和销售机会。



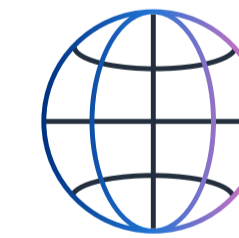
客户互动提升

将一次性交易转化为长期客户关系，建立可持续的销售渠道。



业务协作优化

SaaS 将各部门紧密联系在一起，通过对客户的深入了解，您可以优化包装模式并对新功能提出意见。

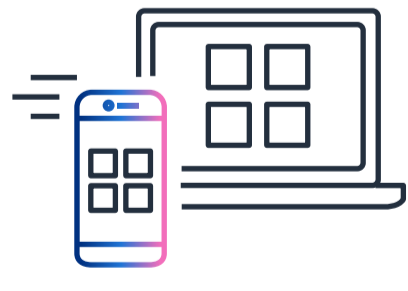


新销售渠道

借助云和 SaaS 的可扩展性，在新的渠道（如云市场和地域市场）中展开竞争。

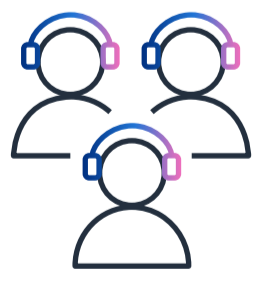
与亚马逊云科技携手共创新高度

借助以下支持计划提高您的销售能力：



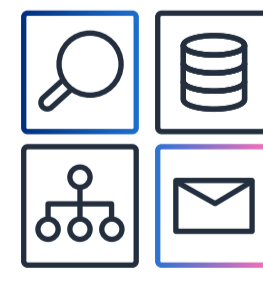
亚马逊云科技 Marketplace

利用亚马逊云科技 Marketplace 和 APN 拓展新市场和新客户。



亚马逊云科技 合作伙伴网络 (APN)

利用亚马逊云科技 Marketplace 掌握简单、直接的审批和购买流程，实现快速购买。



亚马逊云科技 联合销售和联合活动

利用亚马逊云科技的联合销售计划提高销售活动的成功率。



亚马逊云科技 专业的服务

依托于我们在 SaaS 销售方面领先市场的经验和知识，开拓客户所需的全业务变革。

来自 Cutover 的反馈：



自从加入亚马逊云科技 Marketplace 并使用分级定价模式以来，Cutover 的销售渠道和收入都实现了增长。通过新的打包产品扩大了市场覆盖率，并利用与亚马逊云科技销售团队联合销售的机会实现了规模扩张，而无需投入大量资源。

[阅读案例研究 >](#)

准备好开启您的云和 SaaS 之旅了吗？

现在就开启云端业务转型吧

[立即联系我们 >](#)