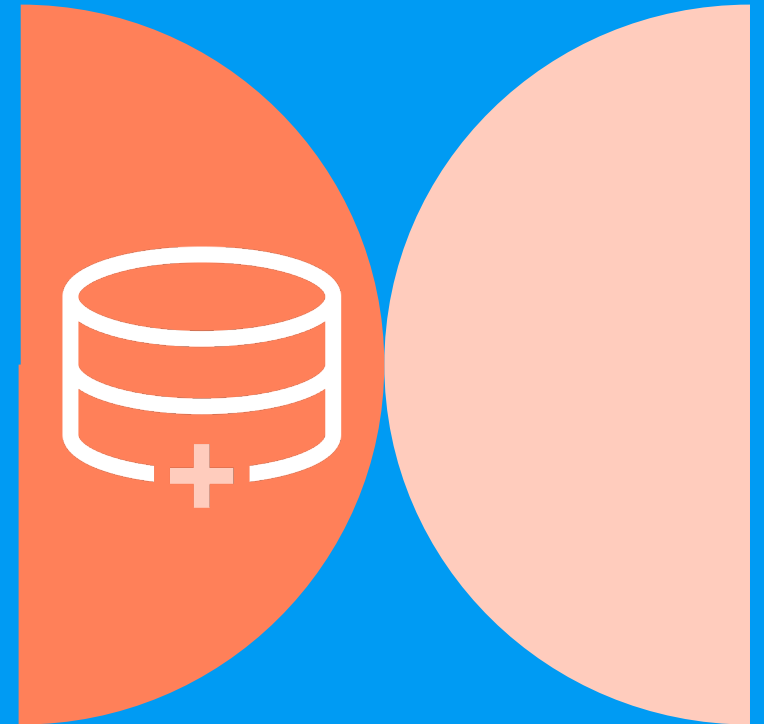


DBaaS Sales Playbook für intern und Partner

Version 1.3, August 2024

NICHT FÜR ENDKUNDEN

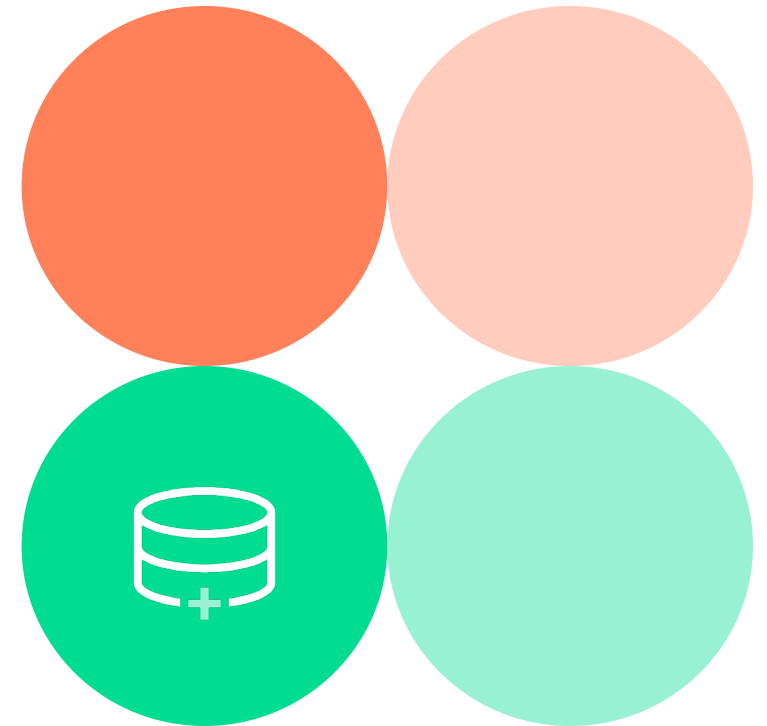


Was ist ein Sales Playbook?

Dieses Dokument dient der internen Benutzung bei plusserver und Partner-Unternehmen. Es enthält essenzielle Informationen zu Produkten und soll helfen, die Erstgespräche mit Kunden und Interessenten vorzubereiten.

Die Inhalte des Dokuments sind nicht zur Weiterleitung an den Kunden gedacht, dienen vielmehr dem Aufbau eigener Argumentationsketten und sollen u. a. folgende Fragen beantworten:

- + Was kann das Produkt?
- + Für wen ist das Produkt?
- + Wie kann ich die Zielgruppe von den Vorzügen des Produkts überzeugen?
Welche Argumente und Antworten helfen im Gespräch mit dem Kunden?
- + Wie grenzt sich das Produkt vom Wettbewerb ab?



Database as a Service

... für eine schnelle Vorbereitung eines Kundentermins.

- + Unternehmen müssen heute trotz Fachkräftemangel ihre Daten zuverlässig, möglichst flexibel, kostengünstig und unter hohen Sicherheitsanforderungen speichern und verarbeiten.
- + Die eigene IT-Abteilung kann besonders durch die Übernahme von Routineaufgaben wie Setup, Patching, Backup und Monitoring entlastet werden. Daher greifen viele Unternehmen beim Thema Datenbank auf einen Managed Service zurück.
- + Wir stellen die Datenbanken schnell, einfach, unbürokratisch und zuverlässig zur Verfügung.
- + plusserver bietet bei Database as a Service eine hochverfügbare, leistungsstarke deutsche Cloud, die DSGVO-konform sowie flexibel und skalierbar ist.
- + Zudem sind die Kosten transparent, Pay-as-you-go, ohne Mindestlaufzeit oder versteckte Kosten. Unsere Kunden sparen somit Zeit, Geld und Personal.
- + Angebotene Varianten:
 - + MySQL
 - + MariaDB
 - + PostgreSQL
 - + CouchDB



Vorteile & Potenziale

Unser Service für Ihre Zukunftsfähigkeit

Technologische Vorteile

- + Managed Service
- + Betrieb (Patching, Monitoring)
- + Backup inklusive
- + Nutzung mit dem gesamten plusserver-Portfolio
- + Systemseitige Datenverschlüsselung (nicht auf der Disk)
- + Hohe Skalierbarkeit

Potenziale für Kunden

- + Einfache Nutzung, schnelle Verfügbarkeit
- + Pay-as-you-go: Kunden zahlen nur den tatsächlichen Verbrauch, ohne Investitionskosten
- + DSGVO-konform in den technischen und organisatorischen Maßnahmen
- + Standorte ausschließlich in Deutschland
- + Deutschsprachiger 24/7 Support

Pricing-Modell

- + Pay-as-you-go (ab ca. 90 Euro im Monat)
- + pluscloud VMware Pricing als Basis + Aufschlag für die inkludierten Services

Technische Kombinationsmöglichkeiten

... mit anderen plusserver-Produkten

Security

Security

- + EDR as a Service
- + SOC as a Service
- + Security Scanner
- + DDoS-Schutz
- + Workload Protection
- + Next Gen Firewall

Backup & Storage

Backup

- + plusbackup / Backup as a Service

Storage

- + S3 Storage / Object Storage
- + Network Storage

Cloud & Container

Cloud-Plattformen

- + pluscloud open
- + pluscloud VMware
- + AWS, GCP, Azure

Container

- + PSKE
- + Private Registry

Gains für den Kunden

Konkreter Nutzen, den das Produkt liefert

- + **DBaaS stellt die DB in kurzer Zeit bereit.**
 - + Kurzfristige Anfragen - auch von internen Abteilungen - nach einer DB können schnell und ohne großen Aufwand durch die IT bedient werden
 - + DBs stehen auch für eine kurzfristige Nutzung schnell bereit, z.B. bei Innovationsprojekten, was den Projektzeitraum verkürzt
- + **Wenig Bürokratie durch Self-Service**
 - + Kein Terminierungsaufwand mit Sales und die IT hat weniger Verwaltungsaufgaben
 - + Kürzere Wege im Unternehmen, falls Freigabe durch Vorgesetzten nötig. Nur eine Schleife statt mehrerer nötig. Spart Zeit und entlastet.
- + **Transparente Kosten, keine Mindestlaufzeit**
 - + IT muss keine Laufzeiten beachten für kurzfristige Projekte
 - + Schnellere Freigabe für Budgets, da Kostentransparenz
 - + Weniger Aufwand für Buchhaltung, da keine langen Kündigungsfristen zu beachten und Kosten nach Pay-as-you-go direkt absehbar sind.

Gains für den Kunden

Konkreter Nutzen, den das Produkt liefert

+ Entlastung durch Monitoring und Maintenance

- + Der IT-Verantwortliche kann sich auf die Konfiguration der Inhalte konzentrieren.
- + Mehr Abteilungen können Datenbanken und Support bei Konfigurationsproblemen erhalten, ohne dass der Workload der IT durch die Maintenance steigt.

+ Backup übernehmen wir

- + Automatisierte Backups bilden die Grundlage für Business Continuity im Falle eines Ausfalles.
- + Durch den Automatismus des Backups entfällt administrativer Aufwand für die IT ebenso wie mentale Arbeit, da kein Termin mehr für ein manuelles Backup in Erinnerung gehalten werden muss.

+ Hohe Kompatibilität

- + Fokus liegt auf dem Ausprobieren und Implementieren von Zukunftstechnologien wie Containern, da durch die Verwendung von Standards die DBs nicht erst modifiziert werden müssen.
- + Ein RDBMS (Relational Database Management System) bildet die Grundlage für die meisten Datenbanken. Wir bieten gleich drei relationale Datenbanken als Standardlösung an, so dass keine weitere Konfiguration hin zur richtigen Variante nötig ist.

Mit plussserver Kundenzufriedenheit schaffen

Schnell verfügbar, zuverlässig und flexibel

Wir entwickeln standardisierte, voll automatisierte und einfach zu nutzende Plattform-Services für Kunden, die sich möglichst wenig mit dem Deployment auseinandersetzen und einen Großteil der Betriebsverantwortung in zuverlässige Hände auslagern wollen.

Damit gelingt es uns, den Serviceanteil in den Kundenprojekten deutlich zu steigern und plussserver noch stärker als Managed Service Provider oberhalb des Infrastruktur-Layers zu positionieren sowie das Kundenerlebnis deutlich zu verbessern.

Pricing: Pay-as-you-go (ab ca. 90 Euro im Monat)

SLA: 99,95% ("three and a half nines")

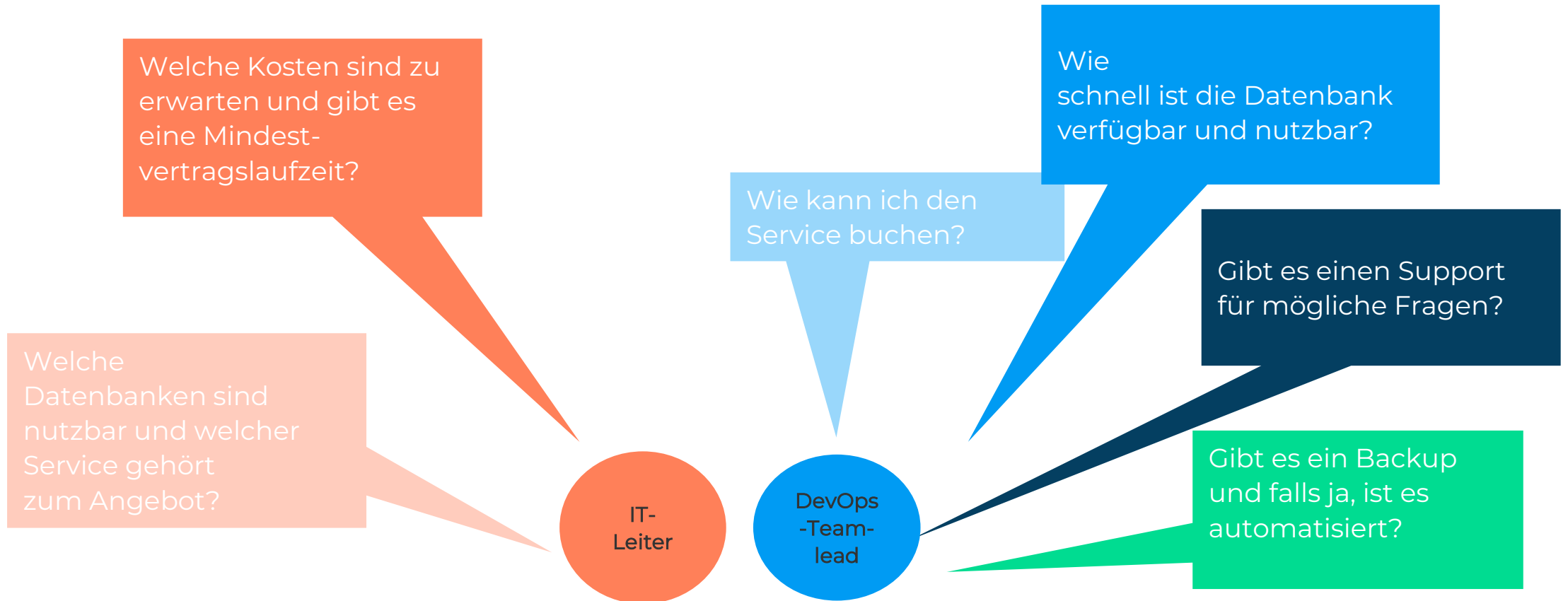


Wettbewerbsanalyse

	plusserver	AWS	OVH	Digital Ocean	Open Telekom Cloud	StackIT	Ionos
Target Market	SMB, Midmarket						
Product Information							
Features	Patches, Monitoring und Backup	Nur die Datenbank alles andere ist mit Extrakosten verbunden	Patches, Monitoring und Backup	Patches, Monitoring und Backup	Patches, Monitoring und Backup	Patches, Monitoring und Backup	Patches, Monitoring und Backup
Pricing	90 €	141,70 €	89,79 €	103,70 €	90,37 €	82,90 €	102,58 €
Distribution	Sales, Partner, Kundenportal	Online	Online	Online	Sales, Online	Sales	Sales
Datenbanken	MariaDB, MySQL und PostgreSQL		MongoDB, PostgreSQL, MySQL, Redis	MongoDB, PostgreSQL, MySQL, Redis	MS SQL PostgreSQL, MySQL	MongoDB, PostgreSQL, MySQL, Redis	MySQL, MSSQL, PostgreSQL, MongoDB, Redis Oracle Database Server

Fragestellungen von Entscheidenden zum Produkt,

die Cloud-Technologieführer beantworten sollten:



Argumentationsmatrix – Fragen + Mehrwerte

Fragen & Antworten sowie ...

... weitere wesentliche Mehrwerte

Welche Datenbanken sind nutzbar und welcher Service gehört zum Angebot?

+ MySQL, MariaDB, PostgreSQL, CouchDB inkl. Backup, Monitoring und Patching

Wie schnell ist die Datenbank verfügbar und nutzbar?

+ Innerhalb weniger Minuten

Wie kann ich den Service buchen?

+ CloudHub
+ Offertool

Kann ich meinen Bedarf individuell anpassen?

+ Möglich via Service Request

Erschließung neuer Märkte

- ✓ Durch die Sicherheit, dass keinerlei Daten den Rechtsraum Deutschland verlassen, können Unternehmen neue Kunden in Branchen ansprechen, die mit besonders sensiblen Daten arbeiten, wie bspw. Finanz- oder Gesundheitsdaten.
- ✓ Deutschland genießt international ein hohes Ansehen hinsichtlich seiner strengen Sicherheitsvorgaben und Gesetze. Dies kann für Interessenten auch ein wichtiges Argument sein bezüglich des Datenschutzes.

Hilfe ohne Sprachbarriere und Zeitzoneprobleme

- ✓ Durch deutschen 24/7 Support gibt es keine Missverständnisse. Für internationale Kunden bietet plusserver schnelle Hilfe auf Englisch.
- ✓ Bei ausgelagerten Support-Zentren in anderen Ländern, oft auf anderen Kontinenten, gibt es oft nicht nur Sprachprobleme. Durch die unterschiedlichen Zeitzone kann es länger dauern, bis Hilfe vor Ort organisiert werden kann.

Argumentationsmatrix – Fragen + Mehrwerte

Fragen & Antworten sowie ...

Welche Kosten sind zu erwarten und gibt es eine Mindestvertragslaufzeit?

Je 50 GB Datadisk:
14,30 €/Monat

Keine Mindestvertragslaufzeit

- + Basic Nodes (vCPU/vRAM Ratio 1:2):
 - + b2-4: 0,11 €/Std
 - + b4-8: 0,22 €/Std
 - + b8-16: 0,44 €/Std
 - + b16-32: 0,88 €/Std
 - + b32-64: 1,76 €/Std
- + All Purpose Nodes (vCPU/vRAM Ratio 1:4):
 - + a2-8: 0,15 €/Std
 - + a4-16: 0,31 €/Std
 - + a8-32: 0,62 €/Std
 - + a16-64: 1,23 €/Std
 - + a32-128: 2,46 €/Std
- + RAM optimized Nodes (vCPU/vRAM Ratio 1:8):
 - + r2-16: 0,24 €/Std
 - + r4-32: 0,48 €/Std
 - + r8-64: 0,97 €/Std
 - + r16-128: 1,94 €/Std

... weitere wesentliche Mehrwerte

IT-Transformation mit voller Transparenz und allen Freiheiten

- ✓ Kein Vendor Lock-in: Kunden haben die maximale Souveränität über Daten und ihre eigene digitale Transformation, abgestimmt auf individuelle Bedürfnisse.

Argumentationsmatrix – Fragen + Mehrwerte

Fragen & Antworten sowie ...

... weitere wesentliche Mehrwerte

Wie sieht es mit Compliance- und Sicherheitsanforderungen aus?

- + DSGVO-konform in den technischen und organisatorischen Maßnahmen
- + SSL-Verschlüsselter Zugriff auf die DBaaS

Gibt es einen Support für mögliche Fragen?

- + plusserver Customer Operation
- + 3rd Level: Product Squad

Gibt es ein Backup und, falls ja, ist es automatisiert?

- + 7 tägliche, automatisch erzeugte Backups sind inkludiert

Mehr Widerstandsfähigkeit durch Skalierung nach Maß

- ✓ Planbare Betriebskosten statt hoher Investitionskosten für Hardware (deren Preise stark schwanken können) machen Unternehmen resilienter gegenüber unvorhersehbaren Ereignissen
- ✓ Gleichzeitig können Cloud-Ressourcen flexibel an den aktuellen Bedarf und die finanzielle Situation des Unternehmens angepasst werden, egal ob durch eine Erhöhung oder Senkung der Ressourcen. Durch den Einsatz eines Cloud-Anbieters entfällt der komplette Arbeits- und Betriebsaufwand sowie der Zeitfaktor zur Auf-/Abwärtsskalierung von physischer Hardware für die eigene IT-Abteilung.
- ✓ Ist ein langfristiger Ressourcenbedarf bekannt, können Verträge mit Commitments für eine feste Zusicherung von Ressourcen abgeschlossen werden. Entsprechend können Laufzeiten für Preisvorteile und -sicherheiten vereinbart werden.

✓ Sind

Sprechen Sie uns an

Wir unterstützen Sie gerne bei Ihren Kundenprojekten!

Melden Sie sich einfach bei unserem Channel-Team, um Ihre Projekte und Ideen mit uns zu besprechen. Sie haben Fragen zu unseren Produkten oder wollen Ihr Feedback mit uns teilen? Wir freuen uns über Ihre Nachricht.

Kontaktieren Sie uns jederzeit unter:

Tel.: +49 2203 1045 3500

Mail: partner.sales@plusserver.com

