

# MASTERCLOUD

Как мотивировать сотрудников продавать  
новые облачные IT продукты и работать как IT компания

# MASTERCLOUD — ЭТО:

01

Собственная  
оптоволоконная сеть  
протяженностью свыше 10 000 км

02

Географически распределенные  
дата-центры уровня Tier III

03

High-End оборудование  
и актуальные версии ПО

## IaaS

Собственная инфраструктура  
на базе сервисов MasterCloud

## BaaS

Резервное копирование любых типов данных

## DRaaS

Послеаварийное восстановление в облаке

## SaaS

Полностью готовая к использованию  
программная платформа

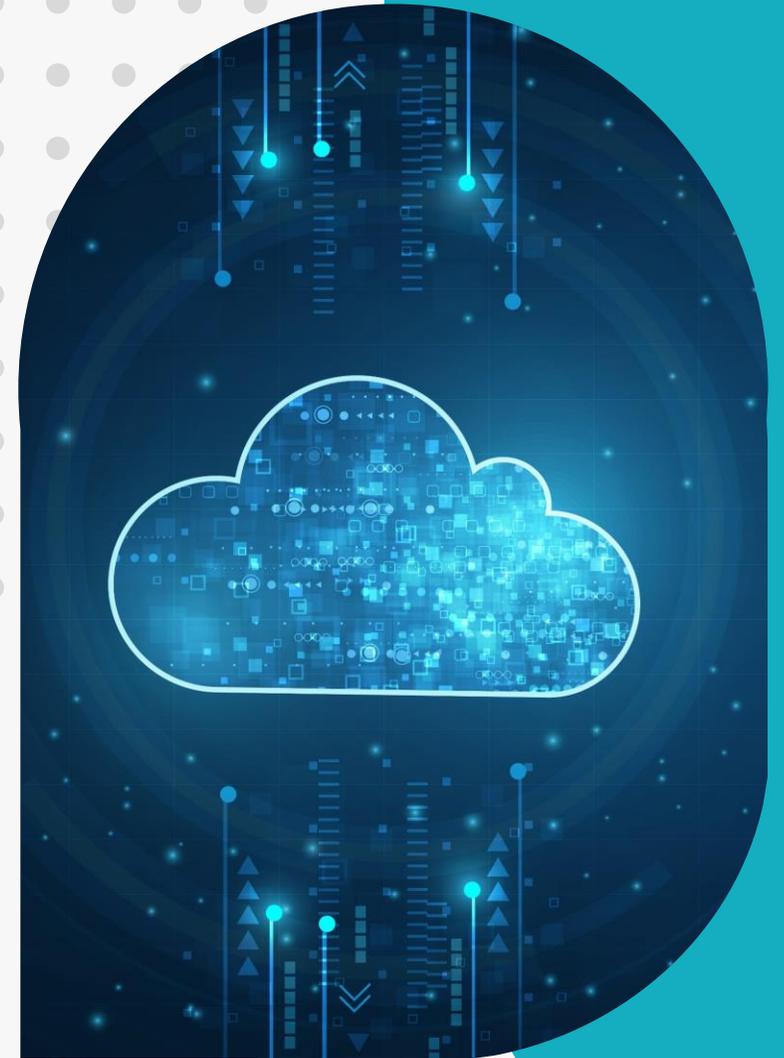
## Private Cloud

Изолированное частное облако

**NGFWaaS | VDIaaS | AntiDDoS | Colocation**

# Почему телеком идет в облака?

- ▶ Стагнация телеком-рынка (B2B)
- ▶ Понятная бизнес-модель, схожесть с услугами связи
- ▶ Работа с существующей клиентской базой
- ▶ Развивающееся направление (рост 38% в 2021 по данным ИКС-консалтинг)
- ▶ Следование трендам



# • Как иле возникают сложности?

01

**Запуск продукта,  
поиск партнера**

02

**Необходимость  
смены парадигмы**  
(провайдер – ИТ компания)

03

**Продажи –  
мотивация персонала**

# Мотивация коммерческого персонала

## Традиционный подход:

- ▶ Обучение
- ▶ Информирование
- ▶ План

**Это не работает!**

## Альтернативный подход:

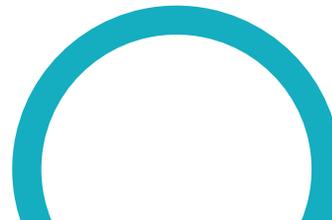
- ▶ Откровенный разговор
- ▶ Создание проектных команд
- ▶ Поощрение лидеров



# MASTERCLOUD

## для партнеров

- ▶ Гибкие финансовые и юридические условия
- ▶ Глубокая экспертиза и желание ей делиться
- ▶ Помочь в запуске новых продуктов
- ▶ Гибкий подход под требования партнеров



# Остались вопросы?

## Владимир Елфимов

Заместитель генерального директора  
по работе с корпоративными клиентами



CLOUD  
READY  
BUILDING

Президент ассоциации Cloud Ready Building (CRB)



X-TEAM

Участник клуба бизнес-путешественников X-TEAM



[v.elfimov@mastertel.ru](mailto:v.elfimov@mastertel.ru)



8 (903) 560 89 88



[master-cloud.ru](http://master-cloud.ru)

