



# Το ψηφιακό μέλλον των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

με τις προηγμένες υπηρεσίες της Microsoft

και τις επιδοτούμενες  
δράσεις του προγράμματος

## Ελλάδα 2.0

ΕΘΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ  
ΚΑΙ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ





# Welcome





Επενδύοντας στην Τεχνολογία  
σήμερα, με το βλέμμα στο μέλλον:  
**Η ευκαιρία για τις ΜΜΕ**

*Αλμπέρτος Μπουρλάς*

Διευθυντής Εμπορικών Συνεργατών  
**Microsoft**

# Οι Μικρομεσαία Επιχείρηση στην Ελλάδα

Τεχνική Εταιρεία, Μικρή Δικηγορικό Γραφείο, Ξενοδοχείο, Εμπόριο, Start-up

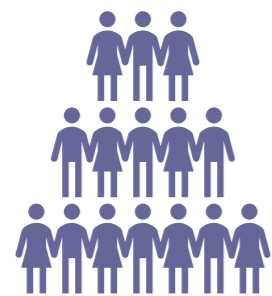
57%

αξίας Ελληνικής οικονομίας

83%

της αγοράς εργασίας

**ΜμΕ** =

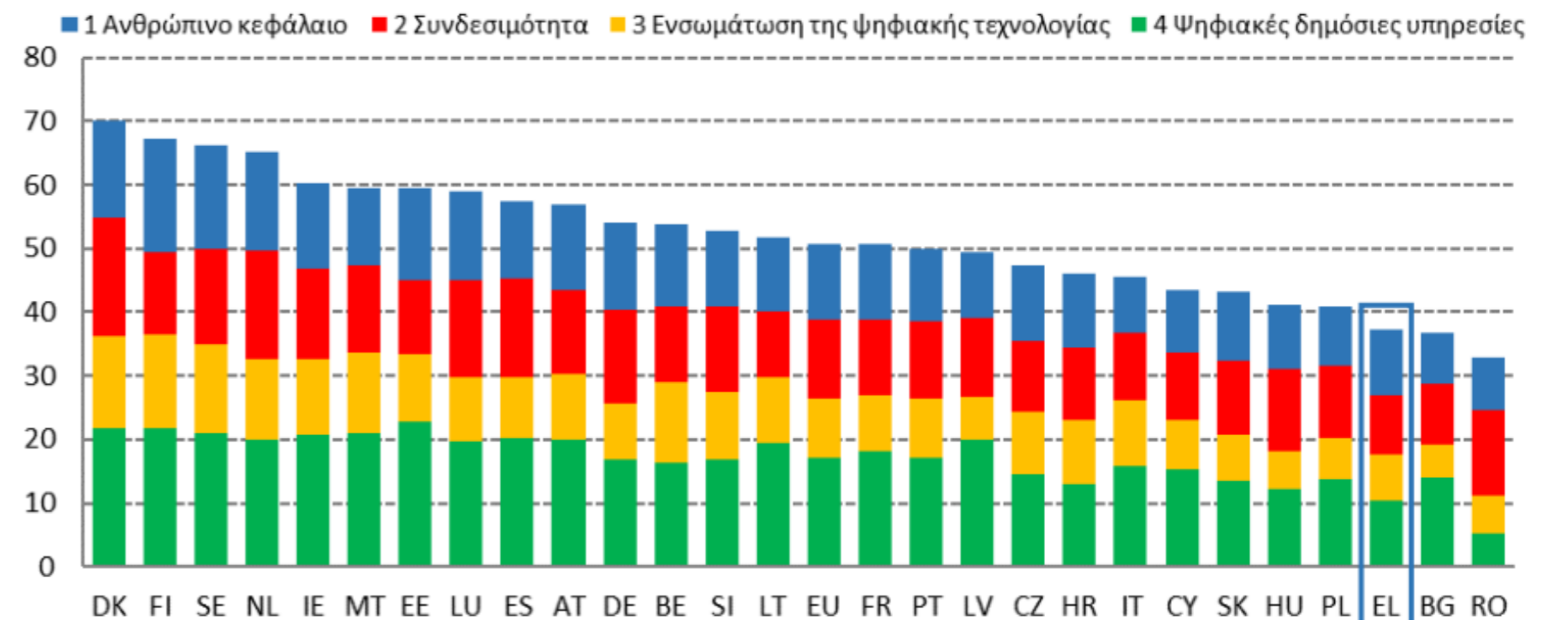


<250

Εργαζομένους

## Δείκτης Ψηφιακής Οικονομίας και Κοινωνίας (DESI) | 2021

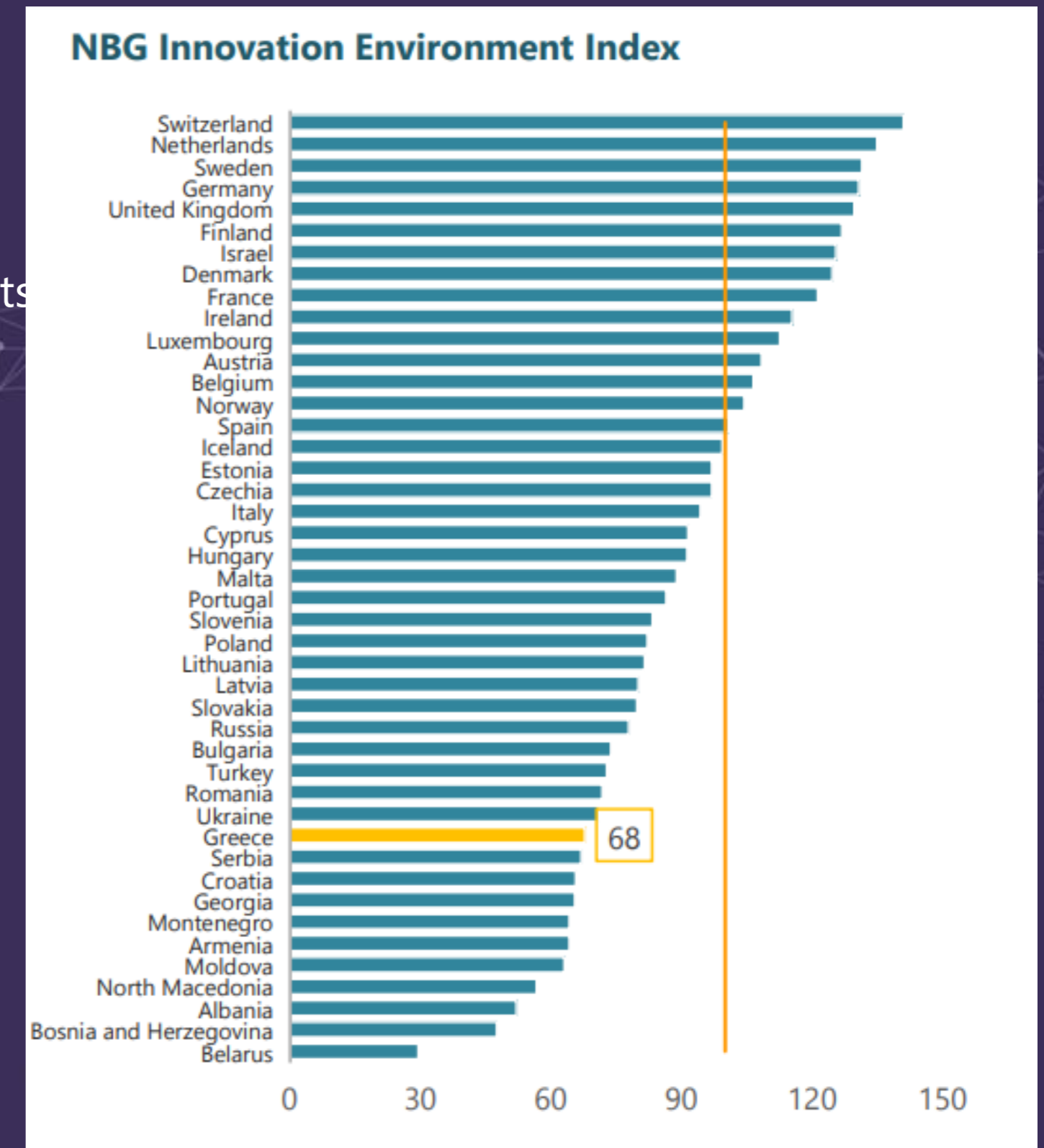
Κατάταξη του δείκτη ψηφιακής οικονομίας και κοινωνίας (DESI) 2021



\* Source: European Commission | 2021 SME COUNTRY FACT SHEET GREECE

To estimate the relative position of Greece, we set up two benchmarks: the EU average (which we set equal to 100), and the average for the Balkans. In this frame, Greece scores 68 points (thus reflecting a lag of circa 32 per cent versus the EU average) – thereby attaining a score that is very close to the Balkan average. In particular, the Innovation Inputs sub-index stands at 72 points, i.e. it presents a lag of around 28 per cent versus the EU. What is particularly worrying is the fact that these (in any case low) inputs are not leveraged efficiently, meaning that the Innovation Outputs sub-index stands at 63 points, i.e. a hefty 37 per cent behind the EU

When we look at innovation inputs, a first glance reveals that Greece lags in all parameters vis-a-vis the EU (from 20 per cent to 45 per cent) and, what is more, it lags behind the Balkan average in almost all parameters. Looking closer, it becomes apparent that Human Capital is where Greece has a comparative advantage, scoring 79 points — a level well above the 67 points of the Balkan average. On the other hand, the Institutional environment (in both its political and legal dimensions) and Funding sources (mainly due to the shallow stock market and low availability of VC) appear to be the weak points of Greece. In addition, the areas of Infrastructure (digital or not) and Market sophistication also lag behind versus both the European and the Balkan averages



# Ψηφιακός Μετασχηματισμός = Στοιχείο επιβίωσης των ΜμΕ

1. Οι Μεγάλες Εταιρείες επενδύουν και γίνονται πιο ανταγωνιστικές
2. Η χρήση του internet και των eshop αυξάνεται γρήγορα
3. Η εργασία εξ αποστάσεως ήρθε για να μείνει
4. Ο κορονοϊός και η ενεργειακή κρίση έχει πιέσει την κερδοφορία
5. Οι ΜμΕ είναι πιο πίσω στον Ψηφιακό Μετασχηματισμό

Το **Cloud** μπορεί να επιταχύνει το Ψηφιακό Μετασχηματισμό των ΜμΕ, γιατί δε χρειάζονται μεγάλες επενδύσεις σε υποδομή



**Συνολικό RRF = €31 δις**

**€18 δις** Επιδοτήσεις ➔

**€13 δις** Δάνεια

**ΜμΕ RRF = €445 εκατ.**

**€180 εκ** Ψηφιακά Εργαλεία ➔

**€100 εκ** Ανάπτ. Ψηφ. Υπηρ.

**€165 εκ** Ψηφιακές Συναλλαγές

**Ψηφ.Εργαλεία ΜμΕ**

**€180 εκ** Επιδοτήσεις







**+ €80 εκ** Εταιρείες =

**€260**

**ΕΚ**

# RRF για εργαλεία ΜμΕ = €260 ΕΚ

ΜμΕ = <250 εργαζομένους, Έσοδα <€50 εκ / χρόνο

		Αξία Κουπονιού	Ιδία Κεφάλια	Συνολική Αξία
0 - 5		€700	€300	€1.000
5 - 10		€1.400	€600	€2.000
10 - 18		€2.800	€1.200	€4.000
18 - 25		€4.200	€1.800	€6.000
25 - 32		€7.000	€3.000	€10.000
32 - 40		€8.400	€3.600	€12.000
40 - 50		€10.500	€4.500	€15.000
50 - 250		€14.000	€6.000	€20.000

## Χρονοδιάγραμμα:

1/6

Ενημέρωση πελάτων

15/6

Αιτήσεις πελάτων

27/7

Αξιολόγηση και κατακύρωση voucher (700 & 1.400)

14/9

Αξιολόγηση και κατακύρωση voucher (2.800 – 14.000)

31/10

Χρήση voucher (700-1.400) μέχρι

31/3

Χρήση voucher (2.800 – 14.000) μέχρι



# Τα προϊόντα Microsoft καλύπτουν **όλες τις επιλέξιμες δαπάνες**



Συνεργασία,  
παραγωγικότητα &  
απομακρυσμένη εργασία

 Microsoft 365



Ασφάλεια &  
Εμπιστοσύνη

 Microsoft Azure



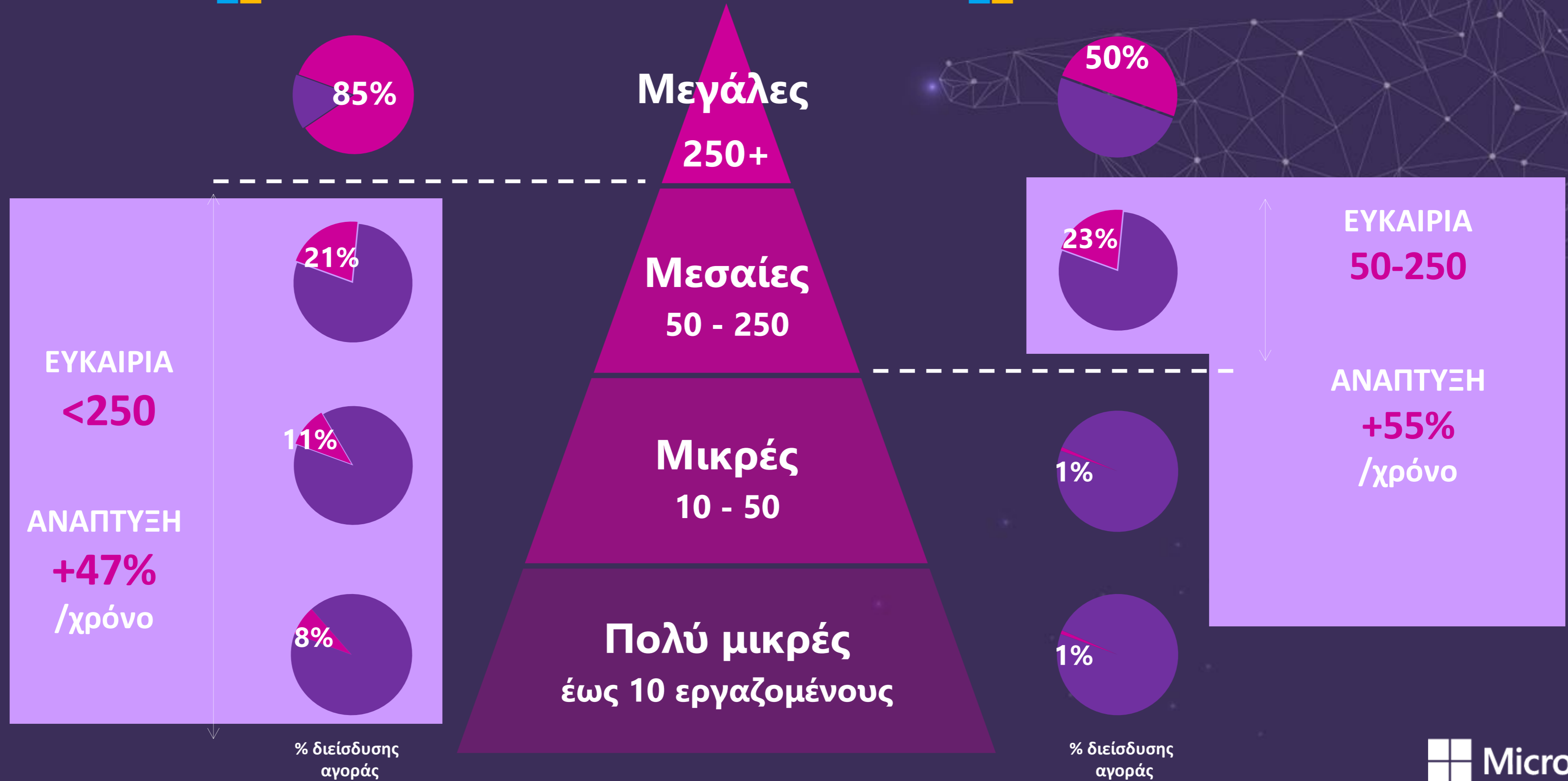
Βελτίωση της λειτουργίας  
των επιχειρήσεων

 Microsoft Dynamics 365

# Τα προϊόντα Microsoft έχουν **μεγάλη ανάπτυξη** στην Ελληνική αγορά

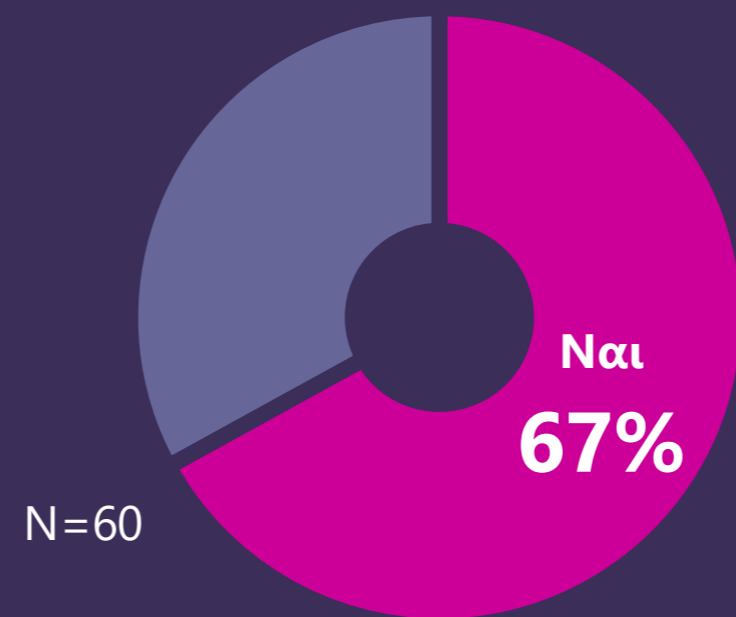
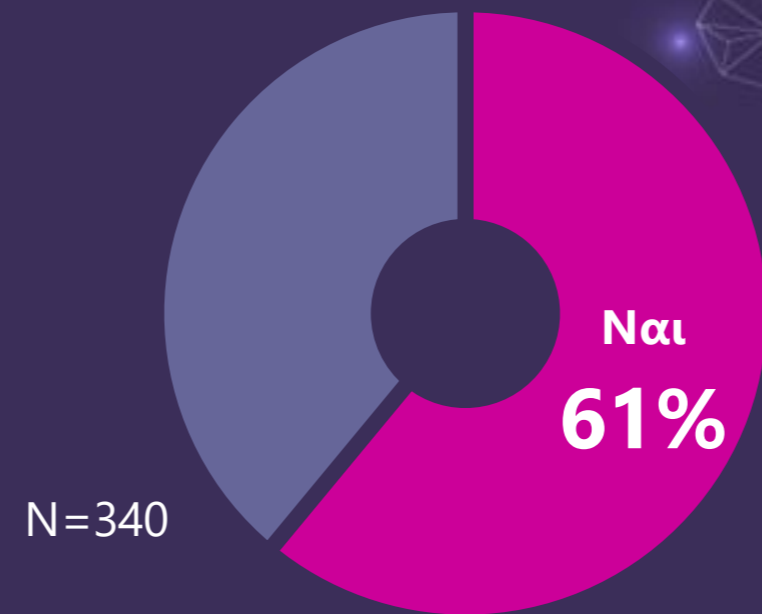
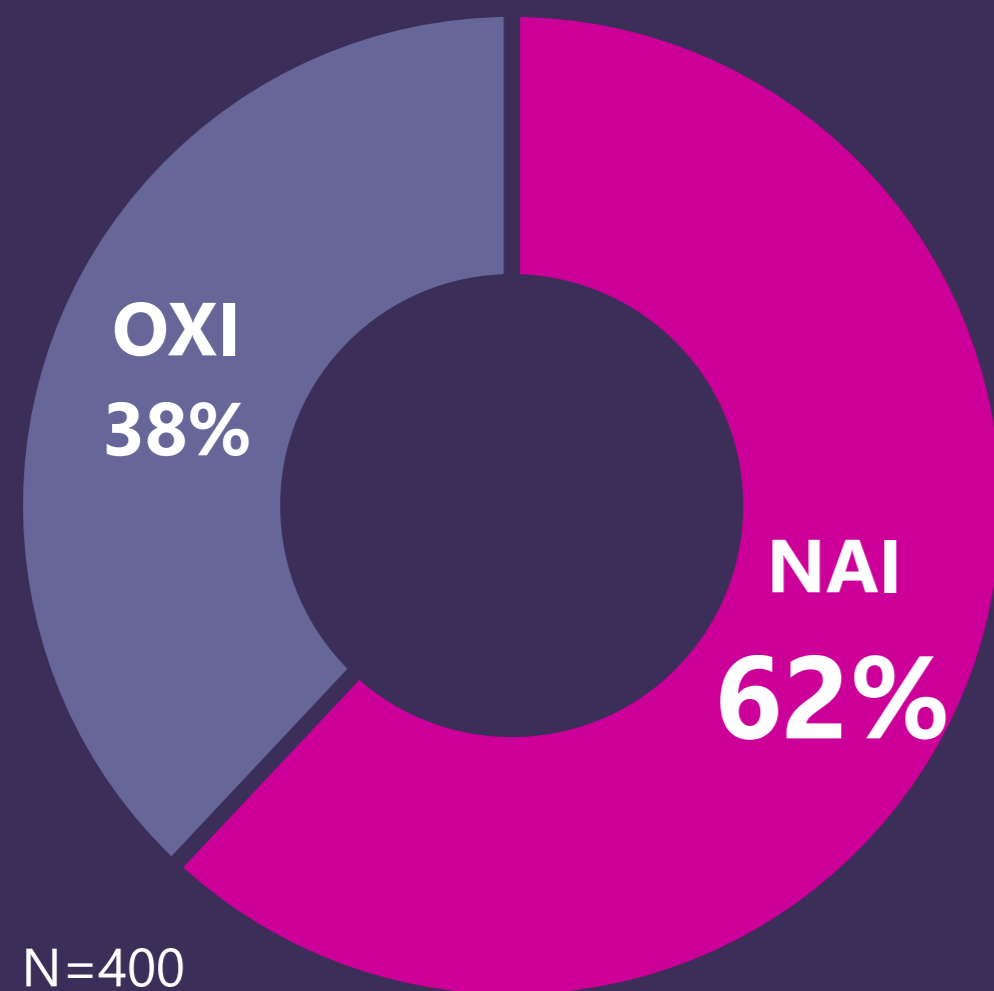
 Microsoft 365

 Microsoft Azure



# Η αγορά **ΓΝΩΡΙΖΕΙ** το Πρόγραμμα RRF ΜμΕ

Έχετε **ακούσει** για το πρόγραμμα;

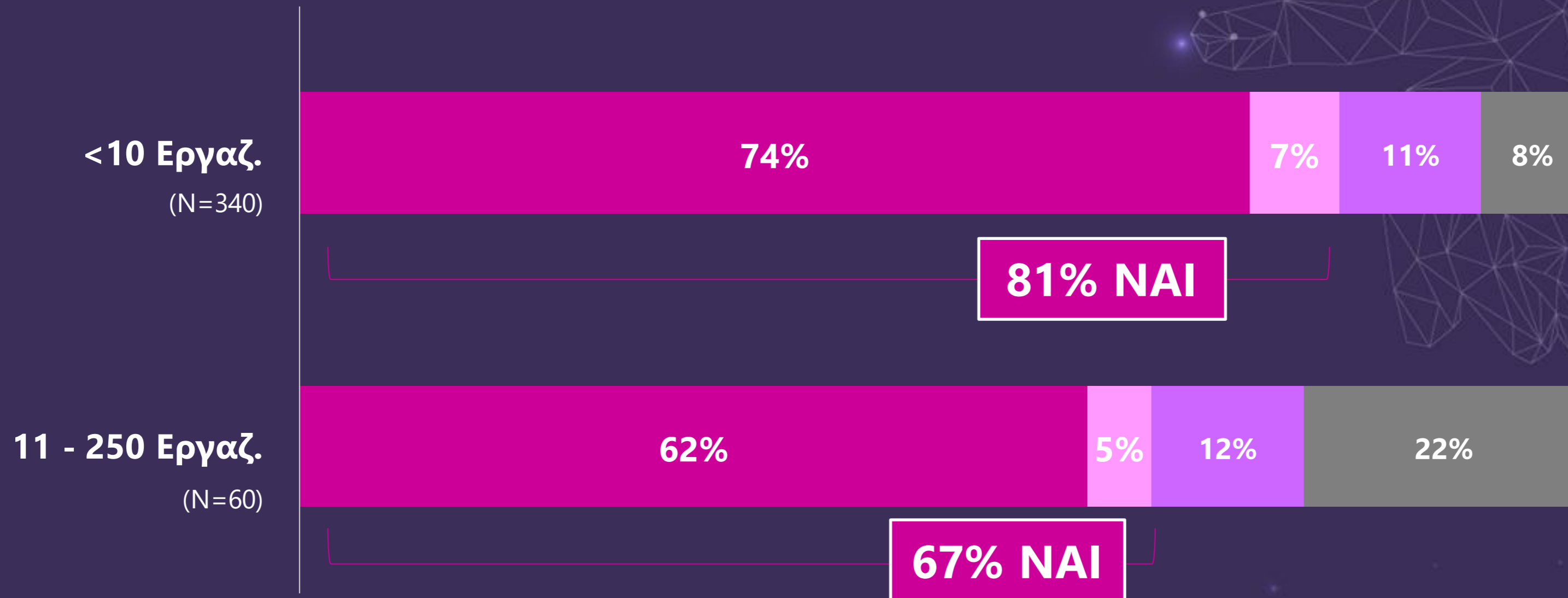


## ΠΛΑΝΟ **ΙΟΥΝΙΟΥ-ΙΟΥΛΙΟΥ**

1. Επικοινωνία από την Κυβέρνηση
2. Νέο micro-site Microsoft
3. Digital Επικοινωνία Microsoft σε ΜμΕς
4. Επικοινωνία από Συνεργάτες

# Το Πρόγραμμα RRF ΜμΕ είναι πολύ **Ελκυστικό** για τις ΜΜΕ

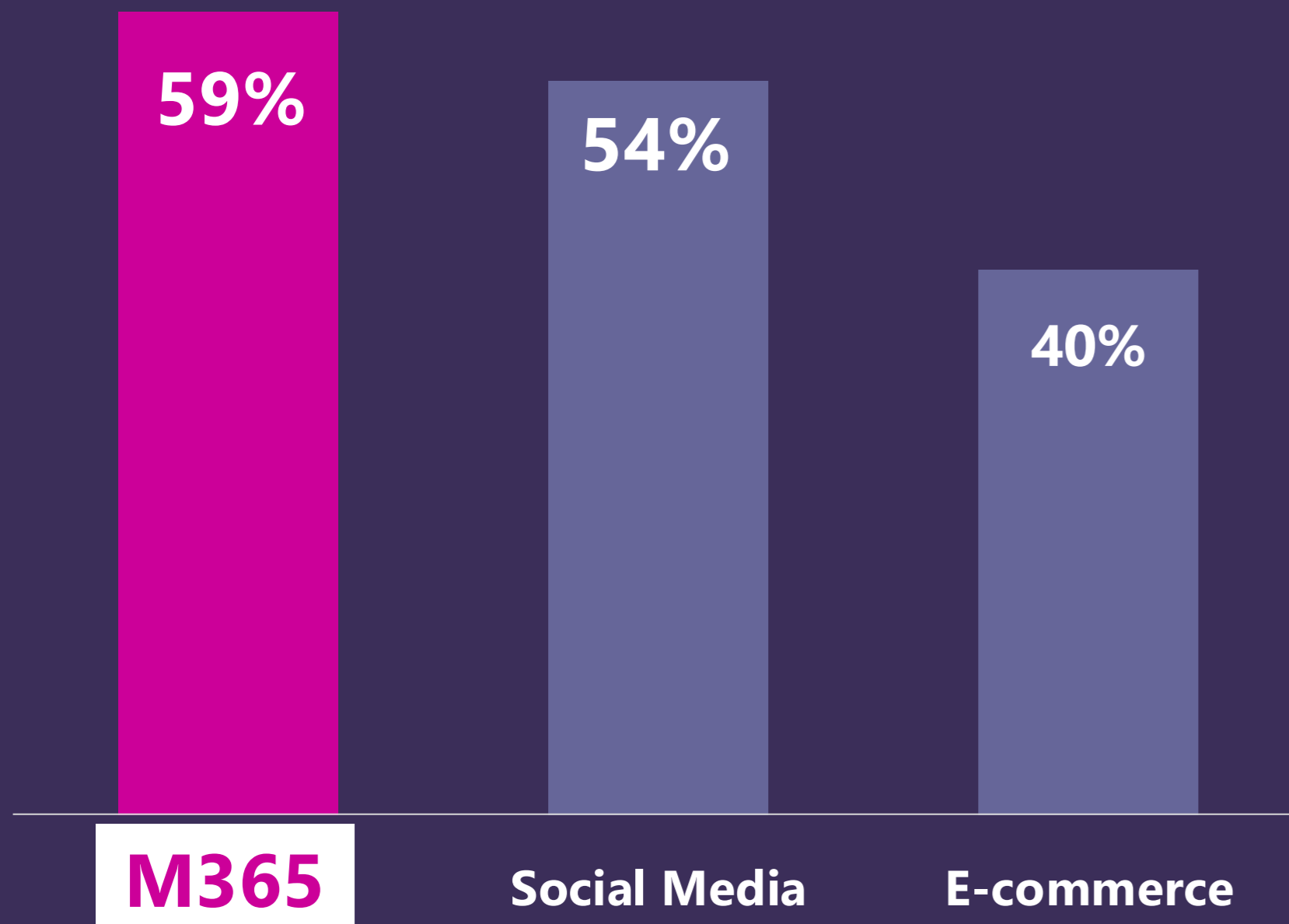
Σας **ενδιαφέρει** πρόγραμμα;



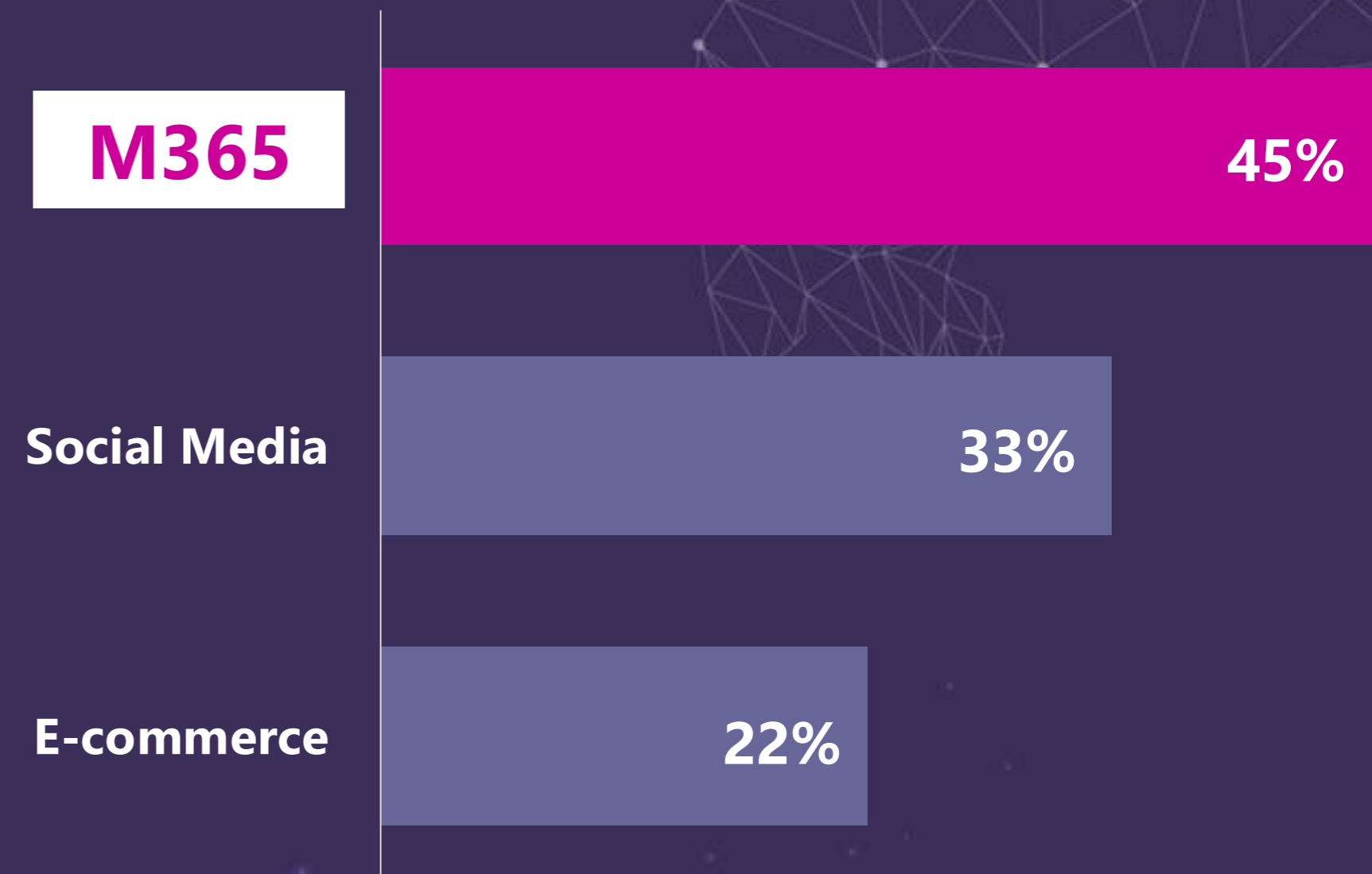
- Υπάρχει ενδιαφέρον (χωρίς γνώση ποσού κουπονιού)
- Υπάρχει ενδιαφέρον (Κατόπιν ενημέρωσης αξίας κουπονιού)
- Ίσως
- Όχι

# Το Microsoft 365 είναι η #1 επιλογή των ΜμΕ <10 εργαζομένων

Ποιες υπηρεσίες σας ενδιαφέρουν;

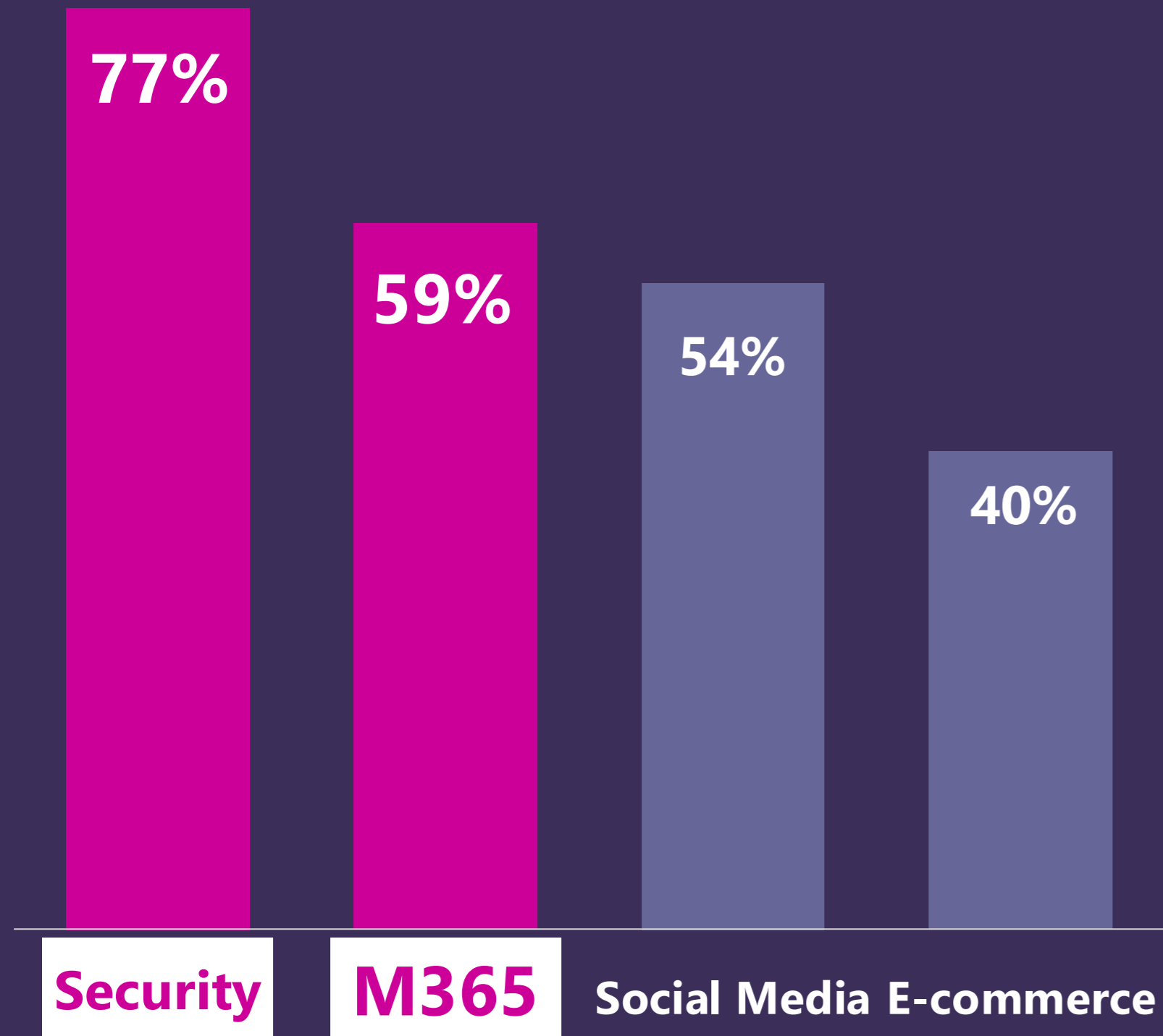


Ποια υπηρεσία είναι Νο. 1 προτεραιότητα;

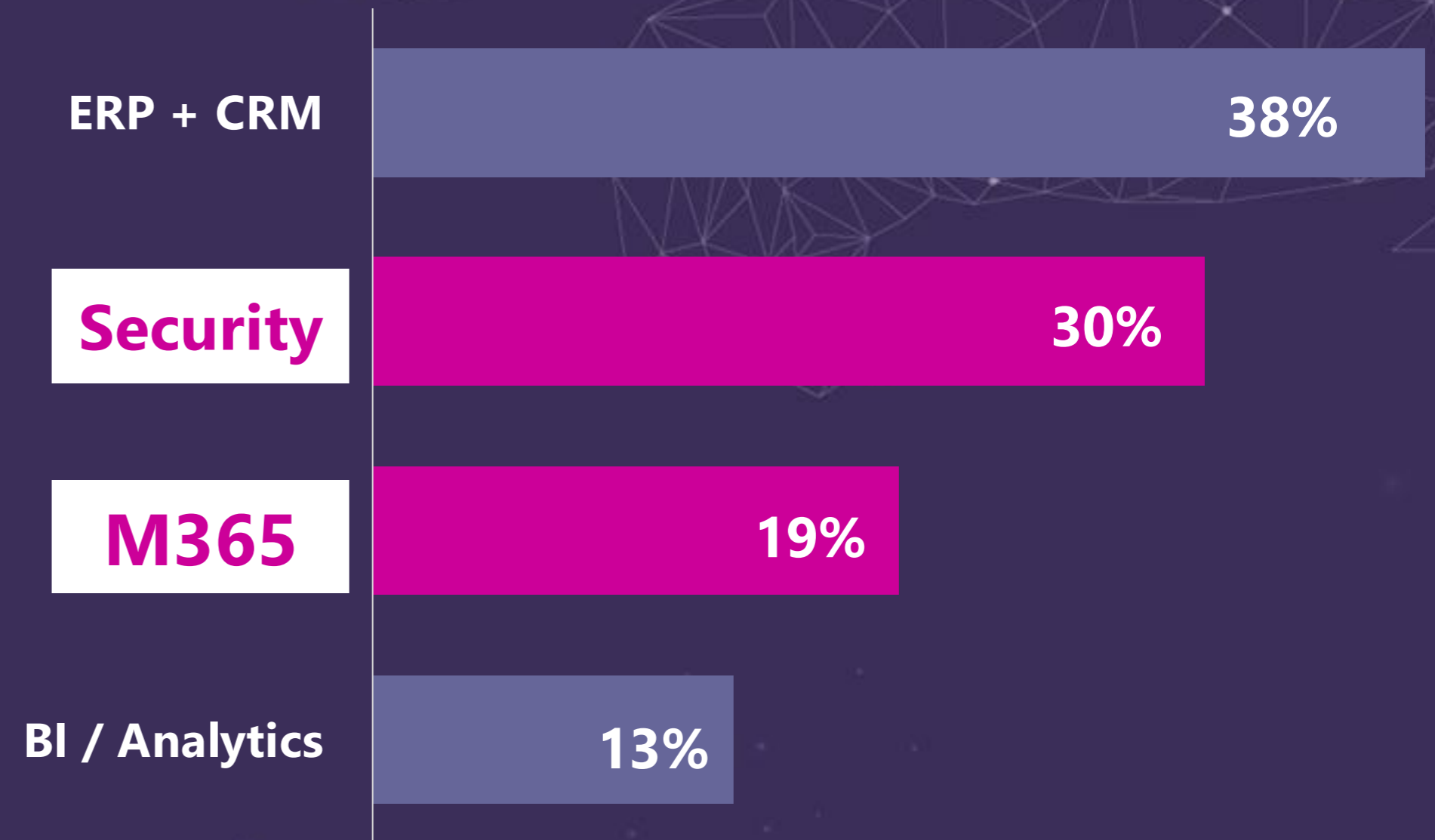


# Η Ασφάλεια & M365 είναι η #1 επιλογές των ΜμΕ >10 εργαζομένους

Ποιες υπηρεσίες σας ενδιαφέρουν;



Ποια υπηρεσία είναι No. 1 προτεραιότητα;



**RRF = Game Changer**



Προτεινόμενες **λύσεις Microsoft**  
για τον ψηφιακό μετασχηματισμό  
των ΜμΕ

*Χρόνης Τζερεφός*

Manager Καναλιού Συνεργατών

**Microsoft M365**



# Οι προκλήσεις του προγράμματος

€ 20εκ

€ 30εκ

€ 40εκ

€ 90εκ

40+

25 - 40

10 - 25

έως 10



€ 260εκ

συνολικές  
επενδύσεις

&

80K -

150K

πελάτες

€ 130εκ

€ 130εκ



50%  
κονδυλίων

# Μεγιστοποίηση απορρόφησης σε σύντομο χρονικό διάστημα

Σύντομος κύκλος  
πώλησης

Ελάχιστο ή **καθόλου**  
presales

**Πακετοποιημένες**  
& κλιμακωτό κόστος  
ανά θέση εργαζόμενο

Τυποποιημένες  
**Υπηρεσίες**



**Τηλεφωνική**  
πώληση

**Απλές** λύσεις

Λύσεις **γνωστές**  
στον πελάτη

Ένα κατάλογο για **μικρά** και  
**μεγάλα** κουπόνια

# Οι ανάγκες της ΜμΕ και το Microsoft 365



# Microsoft 365 για Επιχειρήσεις

Hero offer

## M365 Basic

€5,10

ανά χρήστη/μήνα

## M365 Standard

€10,50

ανά χρήστη/μήνα

## M365 Premium

€18,60

ανά χρήστη/μήνα

 50 GB email

 Web Apps

 1TB ανά χρήστη

 1TB κοινή χρήση

 Microsoft Teams

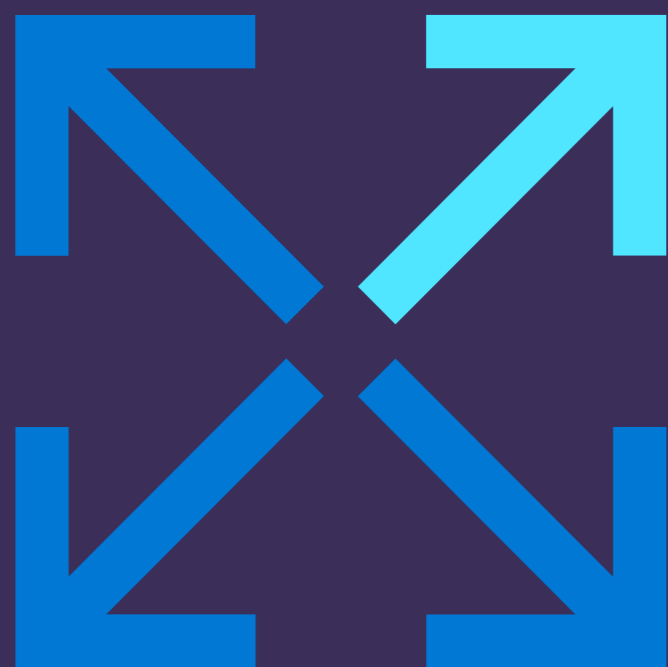
+  PC Apps

+ **Security**  
*\*Incl. Defender*

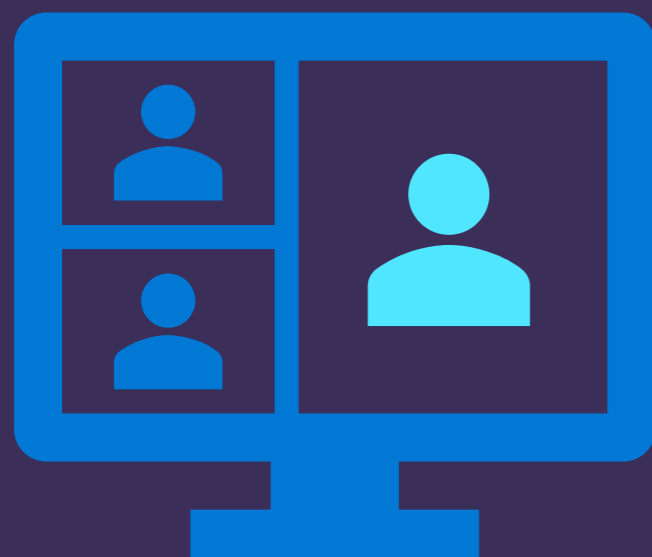
+  Defender for Business @ 2,50€ ανά χρήστη/μήνα

NEW

# Microsoft 365 υπηρεσίες από το συνεργάτη



Παραμετροποίηση  
Mail Migration  
Fileserver Migration



Εκπαίδευση admin  
Εκπαίδευση χρηστών

Μέχρι  
**30%**  
του επιλέξιμου  
κόστους

Εύκολη & γρήγορη  
πώληση

Καθόλου presales

Μοναδιαίο κόστος

👤👤👤 ανά χρήστη  
👤👤 ανά πελάτη

# Ποιο είναι το προφίλ του πελάτη;

1

Νέα επιχείρηση/επαγγελματίας  
Ανάγκη για σύγχρονες και ολοκληρωμένες λύσεις  
**collaboration & security**

2

**Παλιές** εκδόσεις λογισμικού  
**Μη νόμιμο** λογισμικό  
«**Δωρεάν**» εργαλεία που απευθύνονται στο ιδιώτη  
**On-premise** email ή παρωχημένη υπηρεσία

3

**Υφιστάμενος** πελάτης σε υπηρεσία

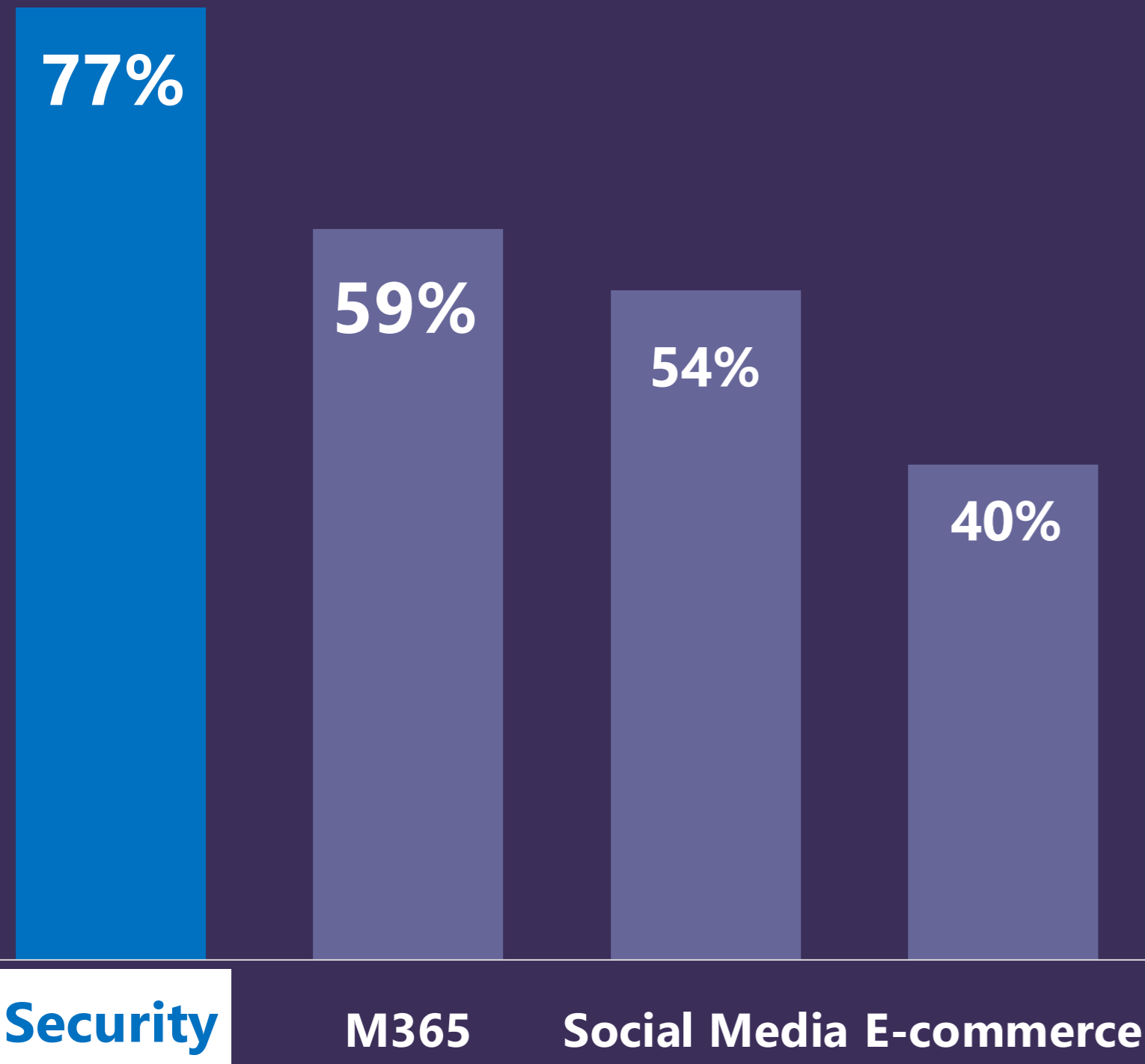
- Exchange on-line
  - Business Basic
  - Apps for Business
  - Business Standard
- M365 Business Standard / Premium
- M365 Business Premium

**UPSELL!!**

**UPSELL!!**

## Flashback στην έρευνα πελατών

Ποιες υπηρεσίες σας ενδιαφέρουν;



## Ασφάλεια

**#1** ανάγκη των πελατών στην κατηγορία >10 εργαζόμενοι

**UPSELL!!**

# από Standard σε Premium

18.60€



70%



13.02€

Επιδοτούμενο



**Μείωση**  
κόστους για  
τον πελάτη

**+ Security**

Ο Πελάτης πληρώνει λιγότερο κατά

**- 4,92€**

**Αύξηση εσόδων**  
για τον Συνεργάτη

**+8,10€**

από τη νέα λιανική τιμή

Ο Πελάτης πληρώνει:

10.50€

άνα χρήστη

**Business Standard**

**Business Premium**

Ο Πελάτης πληρώνει:

5.58€

**Business Premium**



**UPSELL!!**

# Στο Microsoft Business Premium

- 1 Exchange Online
- 2 Business Basic
- 3 Apps for Business

+2,18€ ↑

+0,68€ ↑

-3,22€ ↓

18,60€

Business Premium

> 160K

θέσεις που μπορούμε να  
στοχεύσουμε για  
**αναβάθμιση**

# Υπηρεσίες μετά την πώληση του M365



**SharePoint** | Δημιουργία Intranet + Ψηφιοποίηση διαδικασιών



**Teams Telephony** | Διασύνδεση Teams Telephony με PBX



**Power Apps** | Custom Apps 0-code/Low-code



**Power Automate** | Αυτοματοποίηση Ροών Εργασίας

Η μετάβαση στο Cloud ξεκινά από το  
**Microsoft 365**

# Λύσεις Azure



**Backup**



**Site Recovery**



**Migration**

Βασική  
πακετοποίηση για  
**Backup/DR**



Professional  
services

Ζετία μέσω  
**Reserved Instances**

+

**Azure Credits**

# Dynamics Business Central & BizApps

**Essentials**  
€59/υ/μ



Microsoft Dynamics 365  
Business Central

**Premium**  
€85/υ/μ



Οικονομική  
Διαχείριση



Project  
Management



Πωλήσεις & Service  
Management



Operations  
Management



Supply Chain  
Management



Reporting &  
Business Insights

## 1 Νέοι πελάτες

Εταιρία με 20 - 30 εργαζόμενους  
**1 έτος χρηματοδότη** με voucher

## 2 Migration από OnPrem Navision

Bridge to Cloud **Promo**  
**3 έτη χρηματοδότηση** με voucher

**-60%**

Microsoft  
Promo

## BI, Analytics & Automation



Power  
BI



Power  
App



Power  
Automate

# Επόμενα βήματα...



1 Κατανόηση του **οδηγού εφαρμογής** και διαδικασιών

2 Επικοινωνία με τη **διανομή** για βοήθεια σε επίπεδο:

- Προγράμματος
- Λύσεων
- Υπηρεσιών Distributor-to-Partner

3 Κατάρτιση πλάνου για:

- Παρεχόμενες **λύσεις**
- Πελατολόγια και **καμπάνιες** πωλήσεων
- **Κίνητρα** απόδοσης ομάδων πωλήσεων
- **Ενημέρωση** και **εκπαίδευση** ομάδων πωλήσεων

4 Εγγραφή στο **μητρώο προμηθευτών**



Ενημέρωση  
Πελατών

Μοναδική ευκαιρία **μετασχηματισμού** του  
**πελάτη** αλλά και του **συνεργάτη**  
**€260εκ για Cloud υπηρεσίες**

Απαιτούνται λύσεις **απλές, κατανοητές**  
και αντίστοιχες **υπηρεσίες**

 **Microsoft 365**

Λύσεις που θα αποτελέσουν βάση για  
**περεταίρω υπηρεσίες** από το **συνεργάτη**



“*A technology is not revolutionary  
when it is invented ...  
...but when it becomes  
**ubiquitous***”

Clay Sirky: “*Here comes everybody*”





Καλές Πωλήσεις





# FAQs

1. Πρέπει να δηλωθώ στην πλατφόρμα προμηθευτών;
2. Πως θα πληρωθώ και από ποιόν και πότε;
3. Πως επιλέγει ο πελάτης υπηρεσίες και προμηθευτή;
4. Επιδοτούνται υφιστάμενες άδειες και ανανεώσεις; - PENALTIES !!!!
5. Έχω αυτό-παραγόμενες υπηρεσίες, μπορούν να επιδοτηθούν; Τι περιορισμοί υπάρχουν; Πόσο χρόνο κάνει για να εγκριθούν οι υπηρεσίες μου;
6. Τι γίνεται με υπηρεσίες που πωλούνται ως bundle και μέρος του bundle πιθανών δεν επιδοτείται;
7. Πρέπει να αναγράφεται κάτι συγκεκριμένο στα τιμολόγια, θα πρέπει να προσκομίσω κάτι;
8. Μπορούν να επιδοτηθούν μεγαλύτερα έργα;
9. Πως εκμεταλλεύομαι την 3-ετη των υπηρεσιών M365, Azure και Dynamics 365;