

Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

BP3 transforma sua estratégia de vendas e dobra seu crescimento na Europa

A proposta de valor da BP3 sempre foi direcionada e customizada de acordo com as demandas do mercado, bem como pela prática de ouvir as necessidades dos clientes e os desafios que enfrentam. Para atender às novas demandas dos clientes que exigem que os provedores de software demonstrem o valor das novas soluções antes que eles se comprometam com o orçamento, a BP3 está utilizando a [IBM Cloud](#) para acelerar a demonstração de valor.



Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

BP3 transforma sua estratégia de vendas e dobra seu crescimento na Europa

Desafios

A BP3 tinha como objetivos impulsionar as vendas e adotar soluções de automação do processo digital, reduzindo as barreiras de entrada, oferecendo aos clientes o acesso prontamente disponível a softwares e plataformas de nuvem de nível mundial.

Transformação

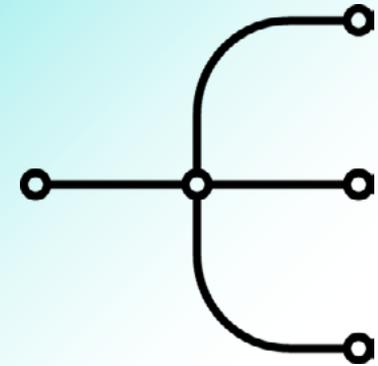
A venda da IBM Cloud permite que a BP3 se concentre nas atividades de valor para o cliente e crie propostas de transformação que demonstrem a rapidez da conquista de valor, oferecendo opções de pagamento flexíveis.

Benefícios

Ciclo de vendas 50% menor e reconhecimento de renda mais rápido

Dobro de crescimento na Europa

Possibilita a realocação de engenheiros do suporte à infraestrutura para o desenvolvimento de produtos



História dos desafios

Novas regras do jogo

“A IBM tem desempenhado um papel fundamental ajudando na transformação dos nossos negócios.”

— Krista White, VP de Marketing, BP3

A provedora global de serviços de TI, BP3, sobe de patamar. Nos 10 anos após sua fundação, a empresa conquistou uma posição reconhecida no mercado, expandindo-se para novos continentes e impulsionando uma lista de clientes impressionante.

Durante o tempo de vida da BP3, a maneira em que as empresas compram software passou por uma mudança radical. Antes, as empresas consultavam o setor de TI para obter orientações e recursos disponíveis prontamente, para que os negócios resolvessem os desafios enfrentados. Agora os negócios assumiram o controle sobre TI, reduzindo a dependência que tinham desse departamento. A [IBM Cloud](#) permite que os negócios se concentrem na resolução dos desafios reais que enfrentam. Ela reduz a barreira, de entrada permitindo que pequenos projetos de comprovação demonstrem o valor do software rapidamente.

A BP3 Global agora é capaz de reduzir consideravelmente a conquista de valor para seus clientes e, conseqüentemente, facilitar o processo para que os clientes digam “Sim”.

Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

A transformação

—
Aderindo à mudança

A BP3 transformou seus negócios usando a [IBM Cloud](#). Ela reconheceu rapidamente a importância da nuvem e lançou uma ampla variedade de ofertas desenvolvidas em torno de operações digitais na IBM Cloud. Com a adoção de técnicas de transformação de nuvem, a BP3 conseguiu se alinhar com a maneira em que o mercado deseja comprar.

Como as ofertas de nuvem permitem que os clientes evitem o custo e os esforços de estabelecer uma nova infraestrutura para dar suporte ao novo software, a BP3 reduziu a barreira de entrada para suas soluções e consegue demonstrar a maior rapidez da conquista de valor. A mudança do modelo de grandes despesas de capital para uma pequena taxa mensal e a capacidade de transferir o gerenciamento diário criam uma proposta de valor atraente para os clientes, facilitando o processo para que eles invistam.

Krista White, VP de Marketing da BP3, explica: “Se você está hesitante quanto à nuvem porque acha que seus clientes recuarão, poderá se surpreender. 5 anos atrás, muitas empresas estavam aflitas quanto à migração dos componentes para um ambiente externo, enquanto agora, os principais bancos estão nos perguntando quais aplicações eles podem migrar para a nuvem.

“Para os clientes que operam em setores altamente regulamentados, geralmente desenvolvemos soluções de nuvem híbrida, permitindo que eles mantenham alguns dados localmente por motivos de conformidade. Para os dados e sistemas que os clientes decidem colocar na nuvem, a IBM oferece uma segurança excelente e um ótimo valor financeiro”.

continua →



Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

A transformação

—
Aderindo à mudança

“Somos relativamente modestos em relação a tamanho, empregando cerca de 120 pessoas. Para subir de patamar, precisamos que nossa equipe esteja sempre concentrada nos problemas de core business e gerando inovação, em vez de apenas fazendo o trabalho trivial. A nuvem é a resposta. Ela é a maneira mais eficiente de administrar nossos negócios.””

— Krista White, VP de Marketing, BP3

Para ajudar os clientes a parcelar ou adiar seus investimentos, a BP3 geralmente utiliza as negociações do IBM Global Financing.

“Nossos clientes adoram o IBM Global Financing”, destaca Krista White. “Por exemplo, se o orçamento deles para o ano acaba, eles podem adiar o gasto até o próximo ano ou parcelar o custo em um período mais longo. É extremamente fácil trabalhar com o IBM Global Financing. Se temos alguma pergunta ou queremos inscrever um novo cliente, basta ligar para alguém imediatamente”.

A BP3 também aproveita as soluções de nuvem internamente para dar suporte aos próprios negócios.

“Somos relativamente modestos em relação a tamanho, empregando cerca de 120 pessoas”, comenta Krista White. “Para subir de patamar, precisamos que nossa equipe esteja sempre concentrada nos problemas de core business

e gerando inovação, em vez de apenas fazendo o trabalho trivial. A nuvem é a resposta. Ela é a maneira mais eficiente de administrar nossos negócios”.

[Introdução](#)[História dos desafios](#)[A transformação](#)[Benefícios para os negócios](#)[Sobre BP3](#)[Dê o próximo passo](#)

Benefícios para os negócios

Resplandecendo um crescimento impressionante

A migração de seus negócios para a nuvem permitiu que a BP3 se tornasse uma verdadeira parceira dos clientes nas respectivas jornadas de transformação, fornecendo um atendimento ao cliente ainda melhor. Os clientes contam com mais flexibilidade e, depois que se inscrevem, usufruem de um serviço excelente mediante uma taxa mensal gerenciável. Criando propostas de valor mais atraentes para os clientes, atuando como uma parceira confiável e oferecendo uma conquista de valor mais rápida, a BP3 reduziu os ciclos de compra dos clientes em 50%, permitindo que todos se dediquem à verdadeira tarefa de gerar valor para os negócios do cliente. A abordagem de nuvem está no auge para os clientes, e os negócios estão crescendo exponencialmente.

“Os números de migrações para a nuvem não param de crescer”, diz Krista White. “2 anos atrás, adquirimos uma pequena equipe na Europa, que já dobrou de tamanho. Na Europa, temos mais clientes na nuvem do que no local, e nossos negócios de nuvem continuam crescendo”.

A transição para a nuvem tem transformado a maneira que a BP3 fornece suporte para seus clientes. Para manter as implementações locais, os engenheiros da BP3 precisavam viajar para os sites do cliente, porque muitos clientes não permitiam o acesso aos servidores de fora do firewall. A nuvem permite que os engenheiros mantenham os sistemas do cliente distantes, o que não apenas corta os custos de viagem. A mudança também permite que a BP3 ofereça suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana aos clientes, com equipes em vários locais cobrindo diferentes fusos horários. Ao atender os clientes com mais eficiência, a BP3 tem conseguido transferir alguns engenheiros do suporte ao cliente no local para a criação de novas soluções inovadoras.



Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

Sobre BP3

[A BP3](#) fornece soluções transformadoras que ajudam as organizações de nível corporativo a melhorar o desempenho geral conectando pessoas, processos e tecnologias. A empresa fornece software e serviços de processo de negócios, gerenciamento de decisões e análises para as empresas da lista Fortune 500 nos setores financeiro, de serviços, de varejo, de assistência médica e de energia. A BP3 está sediada em Austin, Texas e tem escritórios em Londres, Amsterdam e Copenhagen.

Solução composta por:

- [IBM Global Financing](#)
- [IBM Cloud](#)



Introdução

História dos desafios

A transformação

Benefícios para os negócios

Sobre BP3

Dê o próximo passo

Dê o próximo passo

Quer saber mais sobre a parceria IBM?

Se você ainda não é parceiro IBM, mas está em busca de uma parceria para inovar e crescer, [registre-se no PartnerWorld.](#)

Se você já é parceiro IBM, [explore as soluções e crie mais oportunidades de negócio com seus clientes.](#)

