

## 2008年北美渠道调研：

增值服务收入在经济不景气时期对盈利很关键

### 简介

#### 研究目的

ESG最近调查了234位北美的服务器和存储渠道合作伙伴的高级商务和技术领导人，旨在评估当前和计划的增值服务提供能力以及这些公司期望增值服务在未来几年内对业务增长所起到的作用。

调查的参与者选定为服务器和存储渠道合作伙伴的代表。本次调查汇集了受访者的资料和商业数据以及当前和计划的增值服务能力相关信息。就本次调查而言，对增值服务的定义不包括中断/修复、保修、维修和工作人员增加服务，以及外包等。

作为一项新的ESG调查，本次调查旨在划定北美渠道合作伙伴增值服务的优先方案和计划的基线，以便回答下列问题：

- 在未来两年内，渠道合作伙伴的增值服务收入有望增加多少？
- 什么样的客户需求和优先方案带动了渠道合作伙伴增值服务的投资和策略？
- 在未来两年内，增值服务对渠道合作伙伴的总体业务收入有多大的贡献？
- 在未来两年内，增值服务对渠道合作伙伴的总体业务利润有多大的贡献？
- 在未来两年内，增值服务会对渠道合作伙伴的总体业务带来多大的竞争优势？
- 在未来两年内，什么样的技术趋势会对渠道合作伙伴的增值服务策略产生最大的影响？
- 在未来两年内，什么样的普遍业务问题会对渠道合作伙伴的增值服务策略产生最大的影响？
- 在未来两年内，渠道合作伙伴期望提供什么类型的增值专业服务？
- 在未来两年内，渠道合作伙伴计划在多大程度上提供远程管理服务或者软件即服务的方案？
- 什么类型的远程管理服务或软件即服务产品将会得到最为广泛的供应？
- 渠道合作伙伴利用什么样的资源来创造增值服务的方法和最佳做法？
- 渠道合作伙伴如何评价大型IT服务器和存储经销商提供的增值服务伙伴启动资源？
- 渠道合作伙伴认为IT供应商目前该做些什么来帮助渠道合作伙伴增加增值服务的收入？
- 渠道合作伙伴认为哪些厂商在执行增值服务伙伴计划方面做的最好？

调查的参与者涉及增值转销商（VARs）、经销商、批发商、分销商、零售商、远程管理服务提供商和地域/区域系统集成商。如需详细资料，请参阅本报告中的“研究方法”和“受访者资料统计”章节。

## 目录

目录.....	i
插图目录.....	ii
图表目录.....	iii
内容概述.....	1
报告结论总结.....	1
报告结论.....	1
简介.....	3
研究目的.....	3
研究结果.....	5
增值服务收入对渠道合作伙伴的盈利和发展很重要.....	5
增值服务收入的增长由于经济的不确定性而存在风险.....	10
增值专业服务的需求受到虚拟化和信息管理要求的驱动.....	15
对远程管理服务和 SaaS 产品的兴趣在增加.....	19
经济的不景气将会促使渠道合作伙伴重新考虑提供服务和厂商合作的策略.....	22
增值服务的启动将会促成或切断渠道合作伙伴/厂商之间的联系.....	27
研究方法.....	28
受访者资料统计.....	29
受访企业（按业务类别划分）.....	29
受访企业（按客户群平均收入划分）.....	29
受访企业（按员工数量划分）.....	30
受访企业（按参与调查者的工作职责划分）.....	30
受访企业（按服务的垂直市场划分）.....	31

版权所有©2009。Enterprise Strategy Group, Inc. 保留所有权利。

所有商标和公司名称是其各自公司的财产。本出版物中包含的信息是由 Enterprise Strategy Group (ESG) 认为可靠的来源提供的，但 ESG 不保证其可靠性。本出版物可能包含 ESG 的观点，这些观点随着时间的推移可能会有所改变。本出版物的版权归 ESG 所有。未经 ESG 的明确许可，不得对本出版物的整体或部分以硬拷贝方式、电子方式或其他方式进行复制或将其分发给无权接收它的人，否则都将违反美国版权法并将引起民事损害诉讼，乃至刑事诉讼。