



“다음 고객들에게
영업하시는데 도움을 드립니다”

- ☑ Microsoft Enterprise Agreement에 서명 또는 갱신을 앞두고 있으나, 예산을 절감할 대안을 모색하고 있는 고객
- ☑ 소프트웨어 구매 전략의 모범 사례를 찾는 고객
- ☑ IT 비용 절감 전략을 고심하는 고객
- ☑ 필수선결 과제 수행을 위한 추가 IT 예산을 찾고 있는 고객
- ☑ Microsoft Vista 및 Office 2007 업그레이드 결정 시점의 고객
- ☑ 소유권 형식, 소유권 집적 및 특정 벤더 종속에 민감한 고객



한국아이비엠주식회사
(135-270) 서울시 강남구 도곡동 467-12 군인공제회관빌딩
마케팅총괄본부 TEL : (02)3781-7800 www.ibm.com/kr

KR9AC05D

Lotus® software

For Sellers

고객을 Microsoft의
종속으로부터 자유롭게 하고,
IBM software의 영업기회도
발굴하십시오!

Lotus Symphony™ For Sellers



적을 알고 나를 알면 백전백승! →

Microsoft의 세일즈 전략

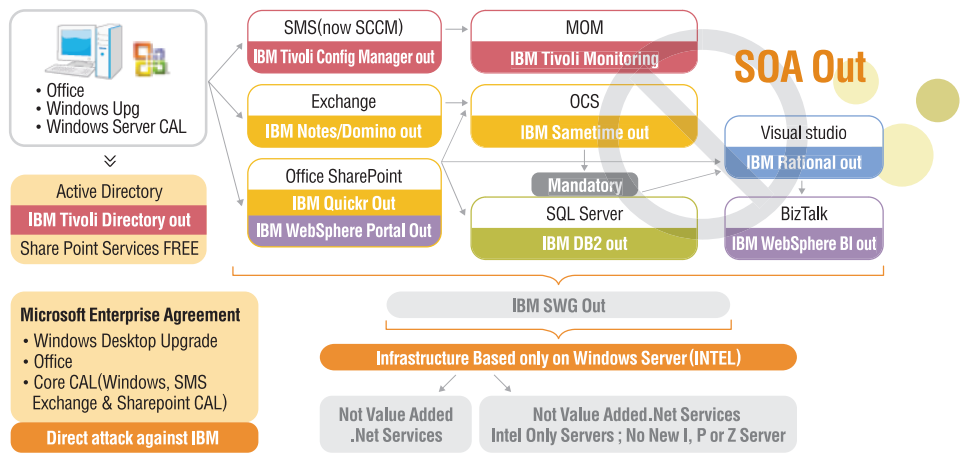
Microsoft의 제품을 부분적으로 구매하려는 고객에, Office나 Windows OS의 업그레이드 권리를 유지하려는 것이 목적인 고객에 Microsoft는 주요 제품인 Office와 Windows OS 제품을 중심으로 IBM의 경쟁제품들을 번들한 통합 구매(EA: Enterprise Agreement)로 고객을 유도합니다. Microsoft는 데스크톱의 전체 소프트웨어들을 컨트롤 함으로써 이를 활용하여 미들웨어 비즈니스를 확장하려고 합니다.

경쟁자를 알고 그들의 세일즈 전략을 이해한다면,

“우리는 경쟁에서

공유해 드리는 MS 세일즈 전략 및 계약 구조에 대해 이해하시고, IBM에서 제공하는 무료 오피스 소프트웨어인 Lotus Symphony를 세일즈 도구로 활용하십시오!

Microsoft EA 계약이 IBM에 미치는 영향



프로젝트 리버레이트 Project Liberate

- 01 현재 사용하고 있는 Microsoft 소프트웨어 라이선스 비용을 절감하는 방안을 제시하여 Microsoft 판매 전략을 무너뜨리고 IBM 제품 구매의 기회를 얻도록 합니다.
- 02 과거 재무 분석 결과에 따르면, Microsoft 제품의 대안을 구매함으로써 원래 지출하기로 한 금액의 40%이상 큰 폭의 예산 절감 효과를 보았습니다.
- 03 단순히 기술적인 경쟁이 아닌, Microsoft 영업 방식을 이해하고, 그들에 경쟁할 수 있도록하는 세일즈 방식입니다.



이길 수 있습니다”

Seller들의 프로젝트 리버레이트 활용

- MS와의 경쟁 상황에서**

 - Microsoft가 EA 계약을 고객에게 제안한 경우
 - IBM 솔루션이 더 비싸다고 고객이 인지하는 경우
 - 고객으로부터 심한 할인 요구를 받았을 때

새로운 IBM 소프트웨어의 영업기회 발굴 시

 - 비즈니스에 대한 대화를 시작하는 도구로 활용
 - 비용 절감할 수 있는 부분을 IBM에 투자하도록 유도

현재의 IBM 소프트웨어 영업기회를 클로징할 때

 - IBM 소프트웨어를 구매 시에, 절감할 수 있는 비용을 활용하도록 유도

Microsoft Exchange Server 2007

- Outlook Access
- Outlook Web Access
- Integrated Anti-SPAM
- Anti virus Capability
- Organization Policy Management
- Hosted Security Enhanced E-Mail Filtering
- Unified Messaging
- Policy Compliance
- Organizational Policy Management

Microsoft Office Communication Server 2007

- Enterprise Performance
- Instantly Find and Communicate with People
- Call Control
- Compliance • Federation
- Conferencing
- Meeting Scheduling
- Conduct Online Meetings
- Meetings Archiving
- Interactive Collaboration

Microsoft Office SharePoint Server 2007

- Content Management
- Records Management
- Portal Site Management
- Search • Portals
- Report Center
- Business Data Catalog
- Excel Services
- Forms

Standard CAL
Enterprise CAL



Microsoft의 계약 구조 들여다 보기

약관
• **Software Assurance (SA)**
유지보수계약으로 주로 업그레이드 권한이 주어지며 기타 온라인 교육, 교육 쿠폰 등의 혜택이 주어집니다. 지원과는 별도로 고객의 SA 계약 없이도 지원을 받을 수 있습니다.

• **Open License Agreement (250명 이하의 데스크톱 사용자의 경우)**
영구 라이선스, 2년 계약, SA 계약은 옵션이나, 필요할 경우 항상 2년 단위 계약을 체결해야 함

• **Select Agreement (직원 수 250명 이상)**
영구 라이선스, 3년 계약, SA 계약은 옵션이나, 필요할 경우 항상 3년 단위 계약을 체결해야 함

• **Enterprise Agreement (직원 수 250명 이상)**
영구 라이선스, 3년 계약, SA 계약을 반드시 체결해야 함, Windows OS Upgrade/Office/Core CAL 및 기타 미들웨어 제품 번들

• **Client Access License (CAL)**
Microsoft Server에 단순히 접속하는 사용자별 비용이며, 특정 소프트웨어 구입 비용이 아님

• **Core CAL**
각 서버마다의 CAL, Windows와 Exchange Server, Office Sharepoint Server(MOSS) 및 SMS Server를 번들

Microsoft 라이선스가 싸다? 허와 실

단순하게 보는 경우 아래와 같은 비교로 우리의 가격이 40%나 비싸 보입니다. 하지만 이것이 전부 아닙니다.

[견적 예 : 오해의 경우]

Microsoft	비용	서버당 사용자 수	합계	IBM	비용	Value Unit 당 사용자 수	합계
Clients			165000	Clients			203000
- Exchange CAL	58	100		NotesDomino	915	100	
- Sharepoint CAL	81	100		Quickr	616	100	
- OCS CAL	26	100		Sametime	499	100	
Servers			4997	Servers			37793
- Exchange Server	600	1		Domino Server	1297	2	
- Sharepoint Server	3797	1		Portal Express	35199	1	
OCS	600	1					
			169997				240793

하나, 첫째 부터 SA 계약은 별도로 구매하셔야 합니다.
둘, 2007년 부터 모든 서버 균을 기능에 따라 Standard CAL과 Enterprise CAL로 나누었고, Enterprise 기능을 사용하기 위해서는 두 가지 CAL을 모두 사야하는 조건으로 변경되었습니다. 예를 들어, Lotus Sametime은 서버 한 가지를 구매하면 되지만, Microsoft Office Communication Server는 경우에 따라 두 가지 CAL을 모두 구매해야 합니다.

이런 경우, 하기와 같이 Microsoft 솔루션이 우리보다 39% 비싸게 됩니다.

Microsoft	비용	서버당 사용자 수	라이선스 비용	SA를 포함한 비용	IBM	비용	Value Unit 당 사용자 수	합계
Clients			313000	391250	Clients			203000
Exchange CAL	58	100			NotesDomino	915	100	
Exchange Enterprise CAL	29	100			Quickr	616	100	
Sharepoint CAL	81	100			Sametime	499	100	
Sharepoint Enterprise CAL	26	100			Servers			37793
OCS CAL	26	100			Domino Serv	1297	2	
OCS Enterprise CAL	119	100			Portal Express	35199	1	
Servers			4997	6246				
Exchange Server	600	1						
Sharepoint Server	3797	1						
OCS	600	1						
			317997	397496				240793
								-39%

어떤 고객들은 일부 제품을 Microsoft로 부터 공짜로 받았다고 알고 있습니다만, 거의 대부분이 공짜는 없습니다. 할인은 10% 정도 해주는 것으로 파악되고 있습니다. 대부분의 경우는 장기 계약을 체결하면서 당장 필요없는 제품들을 함께 구매하게 하고, 계약 유형/가격 체계가 바뀝니다. 이때, 모든 제품을 구매했을 때와 가격 비교를 했을 때 저렴해져 보이는 착시 효과가 있습니다만, 실제로 꼭 필요한 제품을 구매할 때와 비교하면, 추가 비용을 지불하고 있음을 알 수 있습니다.

고객들로부터 다음의 이야기를 듣고 있습니다

- Windows Vista와 Microsoft Office 2007이 출시된 후, Microsoft는 EA 계약을 갱신하는 것을 더 중요하게 생각할 것이고, 제품을 살 때 개별 구매인 Select계약을 체결하는 것이 비용이 덜 들것 같습니다.
- Sharepoint가 SQL을 반드시 설치해야 하듯, 제품간 상호 의존성이 높아지고 있습니다.
- 어떠한 기능들은 Office의 새로운 버전에서만 사용 가능합니다.
- 기능을 가장 잘 활용하기 위해 Office 2007과 Sharepoint 2007을 사용해야 하듯, 제품 버전 간에도 상호 의존성이 높아지고 있습니다.
- 컴플라이언스를 피하기 위해 사용률이 어느 정도인지도 모른 채 무작정 Enterprise CAL을 구매하는 경우가 많습니다.

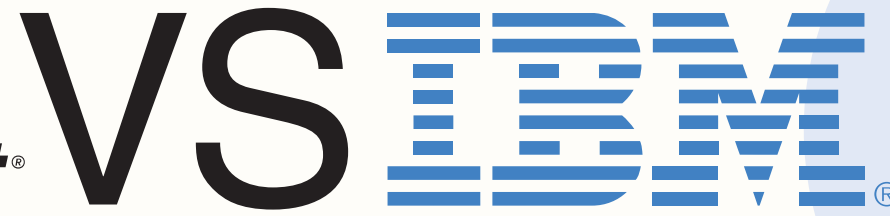


Case Study 2 >> Lotus 고객의 경우

- 고객과 Microsoft의 세일즈 전략에 대해서 이야기를 나누십시오.
- 해당 고객 사이트에 대한 Microsoft의 움직임을 유익해서 살펴보십시오. Lotus와 경쟁의 경우가 아니라도 플랫폼 혹은 Office에 대한 세일즈 여부도 살펴볼 필요가 있습니다.
- Microsoft의 마이그레이션이 매우 어려우며, 성능 저하, 데이터 유실, 다른 애플리케이션까지 마이그레이션이 수반되어야 함을 알려주십시오. 마이그레이션은 비용이 매우 많이 드는 작업으로, 일반적으로 한 명의 사용자 당 \$250~\$400이 소요됩니다.

Case Study 1 >> Microsoft 고객의 경우

- 고객에게 단순히 이메일 솔루션으로 접근하기보다, 전반적이고 장기적인 협업 로드맵에 대해 이야기를 나누십시오.
- 되도록이면 구매, 재무, CIO 등과 관련된 시니어급과 이야기를 나누십시오.
- 프로젝트 리버레이트의 내용을 얘기하고 고객이 EA에 대한 의구심을 가지도록 하십시오. 필요한 경우 플랫폼 관점에서 IBM 내 다른 부서를 활용하시기 바랍니다.
- 무료 오피스 소프트웨어 Symphony를 사용하도록 제안해 주시기 바랍니다.
- Symphony 사용에 대해 긍정적인 반응을 보인 경우, Microsoft Office 비용을 줄이고 장기 로드맵에 맞는 IBM 솔루션으로 유도하시기 바랍니다.



Tips for Selling

제안 전에 다음의 사항들을 고민해 보시기 바랍니다

- 고객이 EA 계약을 맺고 있는지? • 갱신 시점은 언제인지? • 사용자 수는 어느 정도인지?
- 프로젝트 리버레이트 내용 혹은 Symphony를 제안하면서 반대로 고객으로부터 어떠한 영입기회를 창출할 것인가?

무료 오피스 소프트웨어, Symphony

비용 절감 측면에서 Microsoft Office 대안으로 Open Office를 생각할 수 있습니다. Power User를 제외한 사용자들이 사용하도록 제안할 수 있습니다.

Symphony에 대한 자료

- v1.3 한글어 설치 CD
- 매뉴얼
- WW IBM 공식 사이트 <http://symphony.lotus.com/>
- IBM Korea 사이트 <http://www.ibm.com/software/kr/lotus/symphony.html>

Symphony에 대해 고객들이 자주하는 질문

- Q1 IBM Symphony가 새로운 버전으로 계속 출시 될까요?**
네, 그렇습니다. 본사에 많은 개발자를 두고 비용을 투자하고 있으며, 내년 상반기에 v2.0 출시를 계획하는 등 장기적인 로드맵을 가지고 계속 기능을 보강하고 있습니다.
- Q2 IBM Symphony가 현재는 무료이나 향후 유료화되는 것 아닌가요?**
아닙니다. Microsoft에 대한 전략적인 솔루션으로 활용하기 위해 만들었으므로, 그러한 계획은 없습니다.
- Q3 IBM Symphony와 Microsoft의 호환의 정확도는 어느 정도인가요?**
Power User가 아닌 일반 사용자들의 작성, 편집 기능에 대해서는 높은 호환성을 보입니다. 기능적인 부분 및 호환 정확도 등에서 계속 개선을 하고 있으며, 6월에 출시된 v1.3에서는 Office 2007과의 호환 등의 기능이 추가되었습니다.
- Q4 IBM Symphony가 Microsoft와의 호환을 언제까지 지원할 것인가요?**
계속 지원됩니다. Symphony는 "Open Document Format(ODF) 기반"의 애플리케이션입니다. ODF는 국제표준포맷으로 IBM, OpenOffice.org 등의 많은 기업, 단체, 기술자들이 관련되어 있습니다. Symphony를 계속 출시하는 이상 호환은 계속 유지됩니다.
- Q5 최근 Microsoft가 Office를 무료로 사용하도록 할 것이라고 발표했는데요, Symphony를 활용한 전략이 계속 유효한가요?**
네, 유효합니다. Microsoft는 Office 2010의 웹 버전을 무료로 제공하는 것입니다. 특히 일반 개인 사용자에게 유용할 수 있으나, 인터넷에 연결이 되어야만 한다는 한계가 있고, 기업 고객에게는 여전히 데스크톱용 유료 라이선스를 판매합니다. 그러므로, 기업 고객 대상의 Microsoft 전략에 큰 변화는 없을 것으로 봅니다.