

Fördern Sie den Wechsel zu Microsoft Dynamics 365 mit Microsoft Financing

Dynamics 365

Mit den Microsoft Dynamics 365 können Unternehmen ihr Kundenerlebnis optimieren und schneller bessere Produkte und Dienste bereitstellen – durch verbesserte Informationen, Zusammenarbeit und Besprechungen.

Microsoft Financing Zahlungsoptionen helfen Ihrem Kunden, Dynamics 365 in ihrem Unternehmen einzuführen. Ein strukturierter Zahlungsplan kann die gesamte IT-Lösung abdecken: Hardware, Software, Abos, Bereitstellungs- und Migrationsdienste. Kunden können in Raten, später oder in ansteigenden Raten zahlen – je nach ihrem vorgesehenen Migrationsplan und Budget.

Wichtige Verkaufsargumente



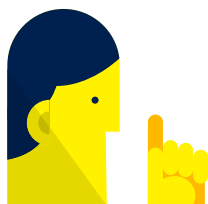
Wertschöpfung für den Anbieter

- ▶ **Leichtere Einführung** – Alle Aspekte der Dynamics 365 Lösung, Dienste, Infrastruktur und Software werden in einem einzigen, strukturierten Zahlungsplan zusammengefasst.
- ▶ **Rentable Umsätze** – Kostendeckung gewährleisten und maximale IT-Investitionen bei Kunden erzielen, ohne die Etat- und Cashflow-Anforderungen des Kunden aus den Augen zu verlieren.

Wertschöpfung für den Kunden

- ▶ **Innovation nach Ihren Wünschen** – Passen Sie die Höhe Ihrer Ratenzahlungen an Ihre geschäftlichen Anforderungen an. Sie können jederzeit die Zahl der Nutzer erhöhen und die Abonnementgebühren an Ihre neuen Bedürfnisse anpassen.
- ▶ **Maximale Rendite** – Minimieren Sie die Vorschüsse und passen Sie die Projektkosten an die zu erwartenden Vorzüge an. Sparen Sie Kapital für andere strategische Investitionen.

Und so funktioniert's



1	Machen Sie sich mit Zahlungsoptionen vertraut
2	Identifizieren Sie Chancen und präsentieren Sie sie Ihrem Kunden
3	Nehmen Sie Kontakt auf mit Ihrem Financing Desk Manager
4	Abschluss



Microsoft Financing

Kundeneinwände beseitigen mit Zahlungsoptionen von Microsoft Financing

Mögliche Vorbehalte des Kunden ...	Umgang mit den Vorbehalten
„Die Anschaffungskosten sind uns zu hoch.“	Skizzieren Sie die Vorzüge der Bereitstellung einer Cloud-Lösung. Bieten Sie einen flexiblen Zahlungsplan an, der die Anschaffungskosten amortisieren kann und so den Budgetanforderungen und Bereitstellungsplänen gerecht wird.
„Wir tätigen hohe Investitionen. Wir brauchen keine Finanzierung.“	Wenn Kunden Technologielösungen in Augenschein nehmen, skizzieren Sie weitere Zahlungsoptionen und die entsprechenden wirtschaftlichen Auswirkungen.
„Wir müssen bis zum nächsten Jahr warten, da unser Budget in diesem Jahr sehr begrenzt ist.“	Informieren Sie den Kunden über die Möglichkeit des Zahlungsaufschubs und überzeugen Sie ihn, dass ein späterer Kauf aufgrund fehlender Finanzmittel keine Vorteile bietet.

Wettbewerber im Vergleich

Wettbewerb	Verteilte Zahlungen	Zahlungsaufschub	Ansteigende Zahlungen	Maßgeschneiderter Zahlungsplan
Salesforce.com	Monatlich, jährlich	Nein	Nein	Nein
Microsoft Financing	Monatlich, viertel-, halbjährlich, jährlich	Ja	Ja	Ja

Möchten Sie mehr erfahren?

Erfahren Sie, wie Microsoft Financing Ihnen helfen kann, mehr Chancen in einer *intelligent cloud* und *intelligent edge* Welt zu nutzen.

✉ [Australien](#) • [Belgien](#) • [Brasilien](#) • [Dänemark](#) • [Deutschland](#) • [Finnland](#) • [Frankreich](#) • [Großbritannien](#) • [Irland](#) • [Italien](#) • [Japan](#) • [Mexiko](#) • [Kanada](#) • [Neuseeland](#) • [Niederlande](#) • [Norwegen](#) • [Österreich](#) • [Portugal](#) • [Schweden](#) • [Schweiz](#) • [Spanien](#) • [USA](#)

 Für Partner: www.microsoftfinancing.com Für Kunden: www.microsoft.com/financing



Vorteil für Kunden

Branche: Informationstechnologie.

Wer: Großes IT-Unternehmen, das Software und Services für den staatlichen Sektor bereitstellt.

Umfang: Umsätze in Höhe von \$2,6 Mio.

Produkte: Dynamics 365, Parature.

Herausforderung: Der ehemalige Salesforce.com Kunde wollte seine Zahlungen aufsplitten und erst nach Integration der Software zahlen.

Lösung: Verteilte Zahlungen.



Flexible Zahlungspläne



Verteilte Zahlungen: regelmäßige Monats- Quartals oder Halbjahreszahlungen.



Ansteigende Zahlungen: mit niedrigen Raten beginnen, um mehr Finanzmittel für die Umsetzung und Migrationsprojekte zur Verfügung zu haben.