

Promova a adoção do Microsoft Dynamics 365 com Microsoft Financing

Dynamics 365

Com a ajuda das soluções Microsoft Dynamics 365, as empresas podem otimizar a experiência dos seus clientes e oferecer produtos melhores e serviços mais rápidos – através da melhoria dos conhecimentos, da colaboração e das experiências de reuniões.

As soluções de pagamento da **Microsoft Financing** ajudam a facilitar a adoção por parte dos seus clientes do Dynamics 365. Um plano de pagamento estruturado pode cobrir a totalidade da solução de TI: hardware, software, subscrições e serviços de implementação e migração. Os clientes podem pagar pelo que pretendem, com pagamentos distribuídos, diferidos ou progressivos que correspondem ao seu plano de migração e orçamento.

Pontos de venda chave



Valor para o vendedor

- ▶ **Simplificar a adoção** – consolide todos os aspetos da solução, serviços, infraestrutura e software Dynamics 365 num pagamento estruturado e unificado.
- ▶ **Impulsionar vendas lucrativas** – preserve níveis de preço e ofereça opções de pagamento para maximizar as despesas com TI dos seus clientes, respondendo às suas necessidades de orçamento e fluxo de caixa.

Valor para o cliente

- ▶ **Termos de pagamento flexíveis** – estruture os pagamentos de acordo com as necessidades da sua empresa; adicione novos utilizadores e ajuste a quantidade de subscrições sempre que precisar.
- ▶ **Maximize o ROI** – minimize os pagamentos iniciais e alinhe os gastos do custo do projeto com os benefícios previstos. Mantenha o capital para outros investimentos estratégicos.

Como funciona



- 1 Familiarize-se** com as soluções de pagamento
- 2 Identifique** e apresente oportunidades ao seu cliente
- 3 Fale** com o seu Financing Desk Manager
- 4 Assine os documentos**



Solucione as objeções dos clientes com as soluções de pagamento do Microsoft Financing

O cliente pode dizer...	Como contornar a objeção
"O custo das vendas é demasiado elevado para nós."	Defina os benefícios que irá obter através da implementação de uma Solução na Nuvem. Ofereça um plano de pagamento acessível que possa amortizar os custos iniciais de acordo com as necessidades orçamentais e os planos de implementação.
"Somos sólidos financeiramente. Não necessitamos de qualquer tipo de financiamento."	Enquanto os clientes consideram a respetiva solução de tecnologia, descreva as opções adicionais de pagamento e os impactos económicos associados.
"Teremos que esperar até ao próximo ano porque este ano temos um orçamento muito limitado."	Apresente a opção de pagamentos diferidos aos seus clientes e encoraje-os a não atrasarem a sua aquisição devido a restrições orçamentais.

Um olho na concorrência

Concorrência	Pagamentos padronizados	Pagamentos Diferidos	Pagamentos Progressivos	Pagamentos Customizados
Salesforce.com	Mensalmente, Anualmente	Não	Não	Não
Microsoft Financing	Mensalmente, Trimestralmente, Semestralmente, Anualmente	Sim	Sim	Sim

Quer saber mais?

Saiba como as soluções de pagamento podem ajudá-lo a conquistar mais oportunidades num mundo *intelligent cloud e intelligent edge*.


[Alemanha](#) • [Austrália](#) • [Áustria](#) • [Bélgica](#) • [Brasil](#) • [Canadá](#) • [Dinamarca](#) • [Espanha](#) • [Estados Unidos](#) • [Finlândia](#) • [França](#) • [Irlanda](#) • [Itália](#) • [Japão](#) • [México](#) • [Nova Zelândia](#) • [Noruega](#) • [Países Baixos](#) • [Portugal](#) • [Reino Unido](#) • [Suécia](#) • [Suíça](#)


 Para parceiros: www.microsoftfinancing.com
 Para clientes: www.microsoft.com/financing



O cliente ganha

Indústria: Tecnologia da Informação

Quem: uma grande empresa de TI que oferece software e serviços ao setor público.

Negócio: receita de 2,6 milhões de dólares

Produtos: Dynamics 365, Parature

Desafio: um antigo cliente de Salesforce.com pretendia distribuir os seus pagamentos e evitar pagar tudo inicialmente antes da implementação do respetivo software.

Solução: pagamentos padronizados



Planos de pagamento flexíveis



Pagamentos padronizados: pagamentos regulares mensal, trimestral ou semestralmente



Pagamentos progressivos: pagamentos graduais e de acordo com os projetos de implementação e migração