

# Acelere la adopción de Microsoft Dynamics 365 con Microsoft Financing

Dynamics 365

Con la ayuda de las soluciones Microsoft Dynamics 365, las empresas pueden optimizar la experiencia de sus clientes ofreciendo mejores productos y servicios de forma más rápida – a través de una mejor experiencia en datos y colaboración.

Las soluciones de pago de **Microsoft Financing** ayudan a facilitar la adopción de Dynamics 365. Una opción de pagos estructurados puede cubrir el total de su solución de TI: hardware, software, suscripciones y servicios de implementación y migración. Los clientes pueden pagar como quieran, con pagos aplazados, diferidos y escalonados que se ajusten a su calendario de migración y al presupuesto.

## Argumentos comerciales clave



### Valor para el vendedor

- ▶ **Simplifique la adopción** – consolide todos los aspectos de la solución Dynamics 365, servicios, infraestructura y software, en un solo pago estructurado y unificado.
- ▶ **Impulse ventas rentables** – preserve los precios y ofrezca opciones de pago para maximizar el gasto en TI de su cliente, cumpliendo al mismo tiempo con sus requisitos presupuestarios y de flujo de caja.

### Valor para el cliente

- ▶ **Innove como usted quiera** – estructure los pagos para cumplir con sus necesidades de negocio; añada nuevos puestos y ajuste los importes de suscripción a medida que cambian las necesidades.
- ▶ **Maximice el retorno de inversión** – minimice los pagos iniciales y alinee los desembolsos del coste del proyecto con los beneficios anticipados. Conserve el capital para otras inversiones estratégicas.

## Cómo funciona



1	<b>Familiarícese</b> con las soluciones de pago
2	<b>Identifique</b> y presente oportunidades a su cliente
3	<b>Involucre</b> a su Financing Desk Manager
4	<b>Firme los documentos</b>



Microsoft Financing

# Adelántese a las objeciones del cliente con las soluciones de pago de Microsoft Financing

El cliente podría decir...	Cómo hacer frente a la objeción
“El coste de la venta es demasiado alto para nosotros”.	Resalte los beneficios que obtendrán desplegando una solución en la nube. Ofrezca una estructura de pagos asequible que pueda amortizar los costes de entrada para satisfacer los requisitos presupuestarios y los planes de despliegue.
“Somos económicamente sólidos. No necesitamos ningún tipo de financiación”.	A medida que los clientes consideran su solución tecnológica, resalte sus opciones de pago adicionales y el impacto económico asociado.
“Tendremos que esperar al próximo año, ya que este año tenemos un presupuesto muy limitado”.	Presente la opción de pago aplazado a sus clientes y anímeles a no retrasar su compra por problemas de presupuesto.

## Una mirada a los competidores

Competencia	Pagos estandarizados	Pagos aplazados	Pagos escalonados	Pagos personalizados
Google	Mensual, anual	No	No	No
Microsoft Financing	Mensual, trimestral, semestral, anual	Sí	Sí	Sí

## ¿Desea saber más?

Descubra cómo Microsoft Financing puede ayudarle a ganar más oportunidades en un mundo *intelligent cloud* y *intelligent edge*.

✉ [Alemania](#) • [Australia](#) • [Austria](#) • [Bélgica](#) • [Brasil](#) • [Canadá](#) • [Dinamarca](#) • [España](#) • [Estados Unidos](#) • [Finlandia](#) • [Francia](#) • [Irlanda](#) • [Italia](#) • [Japón](#) • [México](#) • [Noruega](#) • [Nueva Zelanda](#) • [Países Bajos](#) • [Portugal](#) • [Reino Unido](#) • [Suecia](#) • [Suiza](#)

Para partners: [www.microsoftfinancing.com](http://www.microsoftfinancing.com)

Para clientes: [www.microsoft.com/financing](http://www.microsoft.com/financing)



## Cliente ganado

**Sector:** Tecnología de la información

**Quién:** Importante compañía informática que ofrece software y servicios al sector público.

**Negocio:** Ingresos de 2,6 mill. USD

**Productos:** Dynamics 365, Parature

**Reto:** Habiendo tenido Salesforce.com, el cliente deseaba distribuir sus pagos y evitar pagar todo por adelantado antes de implementar su software.

**Solución:** Pagos estandarizados



## Planes de pago flexibles



**Pagos estandarizados:** pagos regulares mensuales, trimestrales o semestrales



**Pagos escalonados:** empiece con pagos de un importe reducido para ajustar los proyectos de despliegue y migración