

Accélérez l'adoption de Dynamics 365 de Microsoft avec Microsoft Financing

Dynamics 365

Avec l'aide des solutions Dynamics 365 de Microsoft, les entreprises peuvent optimiser l'expérience de leurs clients et fournir encore plus rapidement de meilleurs produits et services, grâce à des informations, une collaboration et des expériences de réunion améliorées.

Le programme de solutions de paiement **Microsoft Financing** peut aider vos clients à adopter plus facilement la solution Dynamics 365. Une option de paiements structurés peut couvrir la totalité de leur solution informatique, à savoir le matériel, les logiciels, les abonnements, ainsi que les services de déploiement et de migration. Les clients peuvent payer comme ils le veulent grâce à des paiements échelonnés, progressifs ou des reports d'échéance adaptés à leur calendrier de migration et à leur budget.

Principaux arguments de vente



Valeur pour le vendeur

- ▶ **Adoption simplifiée** : Consolider tous les aspects de la solution Dynamics 365, les services, l'infrastructure et le logiciel, en un paiement uniformisé et structuré.
- ▶ **Optimisation des ventes rentables** : Maintenir les prix et proposer des options de paiements pour optimiser les dépenses informatiques des clients, tout en répondant à leurs besoins en matière de budget et de flux de trésorerie.

Valeur pour le client

- ▶ **Innovation à son propre rythme** : Structurer les paiements en fonction des besoins de l'entreprise. Ajouter des utilisateurs supplémentaires et ajuster les montants de l'abonnement au fur et à mesure de l'évolution des besoins.
- ▶ **Retour sur investissement optimisé** : Minimiser les coûts initiaux et aligner les dépenses du projet sur les avantages anticipés. Conserver le capital pour d'autres investissements stratégiques.

Principe de fonctionnement



1	Familiarisez-vous avec les solutions de paiement.
2	Identifiez et présentez les opportunités à votre client.
3	Communiquez avec votre Financing Desk Manager.
4	Signez les documents.



Parez les objections des clients avec les solutions de paiement Microsoft Financing

Le client peut dire...	Comment parer cette objection
« Le coût de la vente est trop élevée pour nous. »	Énoncez les avantages qu'ils tireront du déploiement d'une solution du Cloud. Proposez une structure de paiement abordable qui va amortir les coûts initiaux et coïncider avec les besoins budgétaires et les plans de déploiement du client.
« Nous sommes dans une bonne position financièrement. Nous n'avons pas besoin de financement. »	Lorsque les clients envisagent leur solution technologique, décrivez-leur les options de paiements supplémentaires et les impacts économiques associés.
« Nous allons devoir attendre l'année prochaine car notre budget de cette année est très limité. »	Présentez l'option de paiements différés à vos clients et encouragez-les à ne pas retarder leur achat à cause de problèmes budgétaires.

Coup d'œil sur la concurrence

Concurrence	Paiements linéaires	Paiements différés	Paiements progressifs	Paiements personnalisés
Salesforce.com	Mensuels, annuels	Non	Non	Non
Microsoft Financing	Mensuels, trimestriels, semestriels, annuels	Oui	Oui	Oui

Intéressé(e) ?

Découvrez comment Microsoft Financing peut vous aider à conclure davantage de transactions dans un monde où l'« intelligent cloud » et l'« intelligent edge » sont les priorités.

✉ [Australie](#) • [Autriche](#) • [Belgique](#) • [Brésil](#) • [Canada](#) • [Danemark](#) • [Finlande](#) • [France](#) • [Allemagne](#) • [Irlande](#) • [Italie](#) • [Japon](#) • [Mexique](#) • [Pays-Bas](#) • [Nouvelle-Zélande](#) • [Norvège](#) • [Portugal](#) • [Espagne](#) • [Suède](#) • [Suisse](#) • [Royaume-Uni](#) • [États-Unis](#)

🌐 Pour les partenaires : www.microsoftfinancing.com Pour les clients : www.microsoft.com/financing



Nouveau client

Industrie : Technologie de l'information

Qui : Grande société informatique fournissant des logiciels et des services au secteur public

Contrat : 2.6 millions de \$ de revenus

Produits : Dynamics 365, Parature

Défi : Cet ancien client de Salesforce.com souhaitait étaler ses paiements pour éviter de tout payer avant la mise en œuvre de son logiciel.

Solution : Paiements linéaires



Plans de paiement flexibles

Linéaires : des paiements mensuels, trimestriels ou semestriels réguliers

Progressifs : des paiements faibles pour commencer, alignés sur les projets de déploiement et de migration