

Favorite l'adozione di Microsoft Dynamics 365 con Microsoft Financing

Dynamics 365

Grazie alle soluzioni Microsoft Dynamics 365, le aziende possono ottimizzare la loro customer experience e offrire prodotti migliori e servizi più rapidi grazie a conoscenze approfondite, collaborazione e migliori esperienze di riunione.

Le soluzioni di pagamento **Microsoft Financing** contribuiscono a facilitare l'adozione di Dynamics 365 da parte dei vostri clienti. Un'opzione di pagamento strutturato può coprire l'intera soluzione IT: hardware, software, abbonamenti, oltre ai servizi di utilizzo e migrazione. I clienti possono così pagare nel modo a loro più consono con pagamenti dilazionati, differiti o incrementali che si adattano al loro programma di migrazione e budget.

Punti chiave di vendita



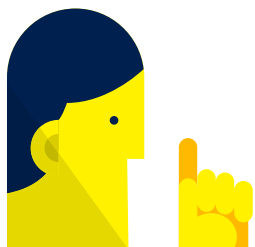
Valore per il venditore

- ▶ **Semplificate l'adozione** – consolidate tutti gli aspetti della soluzione Dynamics 365, servizi, infrastruttura e software in un unico pagamento strutturato.
- ▶ **Favorite vendite redditizie** – preservate i prezzi di vendita e massimizzate la spesa IT dei vostri clienti, soddisfacendo al contempo le loro esigenze in termini di budget e cash flow.

Valore per i clienti

- ▶ **Innovate in base alle vostre condizioni** – strutturate i pagamenti per soddisfare le vostre esigenze commerciali; aggiungete nuove postazioni e modificate gli importi degli abbonamenti a seconda delle loro mutevoli esigenze.
- ▶ **Massimizzate il ROI** – minimizzate i pagamenti anticipati e allineate i costi dei progetti ai vantaggi previsti. Conservate il capitale, da destinare ad investimenti strategici alternativi.

Come funziona



1	Acquisite familiarità con le soluzioni di pagamento
2	Identificate e presentate le opportunità ai vostri clienti
3	Coinvolgete il vostro Financing Desk Manager
4	Firmate i documenti



Rispondete alle obiezioni dei clienti con le soluzioni di pagamento Microsoft Financing

Il cliente potrebbe dire...	Come rispondere all'obiezione
"Il costo della vendita è troppo alto per noi."	Descrivete i vantaggi che il cliente otterrà dall'utilizzare una soluzione Cloud. Offrite una struttura di pagamento accessibile che consenta di ammortizzare i costi anticipati per rispondere alle esigenze di budget e ai piani di utilizzo.
"Siamo finanziariamente solidi. Non abbiamo bisogno di alcun finanziamento."	Mentre il cliente valuta la sua soluzione tecnologica, descrivetegli le ulteriori opzioni di pagamento e l'impatto economico che ne consegue.
"Dobbiamo attendere sino al prossimo anno perché il budget di quest'anno è molto limitato."	Presentate al cliente l'opzione di pagamento differito ed esortatelo a non ritardare l'acquisto soltanto per questioni di budget.

Un occhio alla concorrenza

Concorrenza	Pagamenti lineari	Pagamenti differiti	Pagamenti incrementali	Pagamenti personalizzati
Salesforce.com	Mensili, Annuali	No	No	No
Microsoft Financing	Mensili, Trimestrali, Semestrali, Annuali	Sì	Sì	Sì

Desiderate saperne di più?

Scoprite come Microsoft Financing può aiutarvi a cogliere più opportunità in un mondo *intelligent cloud e intelligent edge*.

✉ [Australia](#) • [Austria](#) • [Belgio](#) • [Brasile](#) • [Canada](#) • [Danimarca](#) • [Finlandia](#) • [Francia](#) • [Germania](#) • [Giappone](#) • [Irlanda](#) • [Italia](#) • [Messico](#) • [Norvegia](#) • [Nuova Zelanda](#) • [Paesi Bassi](#) • [Portogallo](#) • [Regno Unito](#) • [Spagna](#) • [Stati Uniti](#) • [Svezia](#) • [Svizzera](#)

🌐 Per i partner: www.microsoftfinancing.com Per i clienti: www.microsoft.com/financing



La conquista di un cliente

Settore: Information Technology.

Cliente: Grande azienda IT fornitrice di software e servizi all'amministrazione pubblica.

Contratto: Ricavi per \$2,6 milioni.

Prodotti: Dynamics 365, Parature.

La sfida: Ex cliente Salesforce.com che voleva dilazionare i pagamenti ed evitare di pagare tutto anticipatamente prima dell'implementazione del proprio software.

Soluzione: Pagamenti lineari.



Piani di pagamento flessibili



Lineari: Pagamenti mensili, trimestrali o semestrali di pari importo



Incrementali: iniziate con un esborso contenuto corrispondente ai progetti di utilizzo e migrazione

Riservato Microsoft. Esclusivamente per uso interno e dei Partner.