

Helfen Sie Ihren Kunden beim Wechsel zu Microsoft Azure und anderen Cloud-Plattformen mit Microsoft Financing

Viele Unternehmen freuen sich über das Potenzial, das ihnen Microsoft Azure und andere Microsoft-Cloud-Plattformen bieten. Hohe Anschaffungskosten, erforderliche Investitionen und eventuelle unerwartete Ausgaben können aber die Einführung verzögern.

Microsoft Financing Zahlungsoptionen können Ihnen helfen, die Bereitstellung von Microsoft Cloud-Plattformlösungen wie Azure für Ihre Kunden zu erleichtern, IT-Investitionen optimal zu nutzen und die Bereitstellung zu beschleunigen. Dabei helfen flexible Zahlungspläne, die den gesamten Infrastruktur-Bedürfnissen Ihrer Kunden in der Cloud (einschließlich Software und Services) gerecht werden.

Wichtige Verkaufsargumente



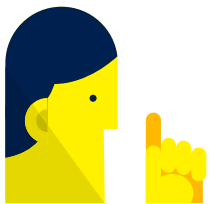
Wertschöpfung für den Anbieter

- ▶ **Schnellere Bereitstellung und Verbrauch** – alle Aspekte der Cloud-Lösung (einschließlich Software und Services) werden in einem einzigen, vorhersehbaren Zahlungsplan zusammengefasst.
- ▶ **Rentable Umsätze** – Kostendeckung gewährleisten und maximale IT-Investitionen bei Kunden erzielen, ohne die Budget- und Cashflow-Anforderungen des Kunden aus den Augen zu verlieren.

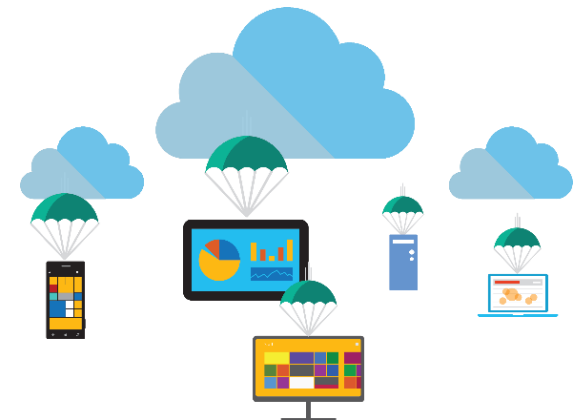
Wertschöpfung für den Kunden

- ▶ **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.
- ▶ **Optimierter Cashflow** – Verwandeln Sie Vorabkosten in vorhersehbare Raten und passen Sie so die Aufwendungen für Projekte besser an die erwarteten Vorteile an.
- ▶ **Sichern Sie sich unseren „Commitment Bonus“** – Wenn Sie Azure mit Zahlungsoptionen finanzieren, können Sie sich einen Commitment Bonus sichern und von überschaubaren Monatsraten profitieren.

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 Bedenken des Kunden ...	Umgang mit den Bedenken
„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.“	Stellen Sie maßgeschneiderte Zahlungslösungen vor wie Zahlungsaufschub oder ansteigende Zahlungen. Zeigen Sie, wie Zahlungsoptionen dem Geschäftsplan des Kunden und Anforderungen je nach Jahreszeit entsprechen kann. Helfen Sie Ihren Kunden so, ihre Cloud-Lösung schneller bereitzustellen.


Wettbewerber im Vergleich

Wettbewerb	Verteilte Zahlungen	Zahlungsaufschub	Ansteigende Zahlungen	Maßgeschneiderter Zahlungsplan
Amazon Web Services (AWS)	Monatlich	Nein	Nein	Nein
VMWare	Nein	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](#) • [Kanada](#) • [Mexiko](#) • [Neuseeland](#) • [Niederlande](#) • [Norwegen](#) • [Österreich](#) • [Portugal](#) • [Schweden](#) • [Schweiz](#) • [Spanien](#) • [USA](#)

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



Vorteil für Kunden



Branche: Interaktive Unterhaltung.

Wer: Ein großer amerikanischer Entwickler von Videospiele.

Umfang: \$3,5 Mio Umsätze.


Produkte: Azure, Thunderhead.


Herausforderung: Der Kunde plante das Release eines attraktiven neuen Online-Spiels und benötigte Kapazität, um den erwarteten Ansturm von Nutzern bewerkstelligen zu können.

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.

Microsoft – vertraulich. Nur für den internen Gebrauch und für Partner.