

Ayude a sus clientes a migrar a Microsoft Azure y otras plataformas en la nube con Microsoft Financing

Muchas empresas demuestran gran interés ante el potencial de Microsoft Azure y otras soluciones de plataformas en la nube de Microsoft, pero puede que tengan que retrasar su adopción debido a los costes iniciales, la inversión necesaria y los posibles gastos imprevistos.

Las soluciones de pago de **Microsoft Financing** pueden ayudarle a facilitar la adopción de su cliente de las soluciones de la plataforma en la nube de Microsoft, incluyendo Azure, maximizar su gasto en TI y acelerar el despliegue con estructuras de pago flexibles que abordan sus necesidades totales de infraestructura en la nube, incluyendo el software y los servicios.

Argumentos comerciales clave



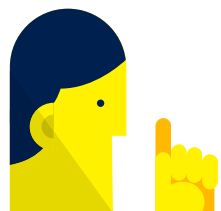
Valor para el vendedor

- ▶ **Acelere el despliegue y el consumo** – consolide todos los aspectos de la solución en la nube, incluyendo software y servicios, en una única estructura de pagos predecible.
- ▶ **Impulse ventas rentables** – 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 requisitos de negocio; añada nuevos puestos y ajuste los importes de suscripción a medida que cambian las necesidades.
- ▶ **Optimice su liquidez** – transforme los costes iniciales en pagos predecibles y alinee mejor los costes del proyecto con los beneficios anticipados.
- ▶ **Obtenga bonificaciones por compromiso** – puede conseguir bonificaciones por compromiso para financiar Azure con las soluciones de pago, y beneficiarse también de pagos mensuales predecibles.

Cómo funciona



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



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
“Los costes son demasiado altos 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 consideren 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 las soluciones de pago como los pagos diferidos o escalonados. Muestre cómo las soluciones de pago pueden cuadrar el calendario empresarial y las transacciones estacionales del cliente, ayudándole a acelerar el despliegue de su solución en la nube.

Una mirada a los competidores

Competencia	Pagos estandarizados	Diferimiento inicial	Pagos escalonados	Pagos personalizados
Amazon Web Services (AWS)	Mensuales	No	No	No
VMware	No	No	No	No
Microsoft Financing	Mensuales, trimestrales, semestrales,	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 Para clientes: www.microsoft.com/financing



© 2018 Microsoft Corporation. ® Todos los derechos reservados. Este documento es solo para propósitos informativos y no constituye una oferta de crédito por Microsoft o sus afiliados. Microsoft trabaja con instituciones financieras independientes para facilitar las soluciones de pago para clientes comerciales y gubernamentales elegibles en virtud del programa de Microsoft Financing. Para ser elegible, un cliente debe tener la solvencia acreditada por una institución financiera independiente. El contrato de Microsoft o de la institución financiera establece los términos y las condiciones en los que se ofrece la solución de pago.

Cliente ganado



Sector: Entretenimiento Interactivo

Quién: Un gran fabricante americano de videojuegos.

Operación: 3,5 mill. USD

Productos: Azure, Thunderhead

Reto: El cliente estaba lanzando un juego online muy esperado, y necesitaba capacidad para dar cabida a un aumento esperado de usuarios.

Solución: Plan de 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

Confidencial de Microsoft. Solo para uso interno del Partner.