

Aidez vos clients à migrer vers Microsoft Azure et les autres plates-formes cloud grâce à Microsoft Financing

Le potentiel de Microsoft Azure et d'autres solutions de plate-forme cloud de Microsoft soulève l'enthousiasme dans de nombreuses entreprises. Mais les coûts initiaux, le niveau d'investissement nécessaire, et d'éventuelles dépenses imprévues peuvent retarder son adoption.

Les solutions de paiement **Microsoft Financing** vous permettent de faciliter l'adoption de la plate-forme cloud de Microsoft, dont Azure, chez vos clients. Les structures de paiements flexibles répondent à tous leurs besoins d'infrastructure cloud, y compris les logiciels et les services. Ils pourront aussi optimiser leurs dépenses informatiques et accélérer les déploiements.

Principaux arguments de vente



Valeur pour le vendeur

- ▶ **Accélérer le déploiement et l'utilisation**
Consolider tous les aspects de la solution du Cloud, y compris les logiciels et les services, en une seule structure de paiements prévisibles.
- ▶ **Optimisation des ventes rentables**
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.
- ▶ **Optimisation des liquidités**
Transformer les coûts initiaux en paiements prévisibles pour mieux aligner les dépenses du projet sur les avantages anticipés.
- ▶ **Profitez de primes d'engagement**
Vous pouvez recevoir des primes d'engagement en optant pour les solutions de paiement pour le financement d'Azure, tout en bénéficiant de paiements mensuels prévisibles.

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.
« 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 les solutions de paiement personnalisées, comme les paiements reportés et progressifs. Montrez comment les solutions de paiement peuvent s'aligner sur le calendrier et les transactions saisonnières des clients, pour les aider à accélérer le déploiement de leur solution du Cloud.

Coup d'œil sur la concurrence

Concurrence	Paiements linéaires	Paiements différés	Paiements progressifs	Paiements personnalisés
Amazon Web Services (AWS)	Mensuels	Non	Non	Non
VMware	Non	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.

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

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



© 2018 Microsoft Corporation. ® Tous droits réservés. Ce document est destiné à des fins d'information uniquement et ne constitue pas une offre de crédit de la part de Microsoft ou de ses affiliés. Microsoft collabore avec des institutions financières tierces pour proposer des solutions de paiement aux clients Commerce et Secteur public éligibles commercial dans le cadre du programme de Financement de Microsoft. Pour être éligible, un client doit être jugé solvable par l'institution financière tierce concernée. Le contrat de Microsoft ou de l'institution financière stipule les conditions générales de la solution de paiement proposée.

Nouveau client



Industrie : Divertissement interactif

Qui : Un grand fabricant de jeux vidéo américain

Contrat : 3.5 millions de \$ de revenus

Produits : Azure, Thunderhead

Défi : Le client lançait un jeu vidéo en ligne très attendu et devait être en mesure de gérer une augmentation anticipée du nombre d'utilisateurs

Solution : Plan de 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

Microsoft Confidentiel. Réservé à une utilisation interne et par les partenaires.