

# Aiutate i vostri clienti a passare a Microsoft Azure e ad altre piattaforme cloud con Microsoft Financing

Molte aziende sono entusiaste del potenziale di Azure e di altre soluzioni della piattaforma cloud di Microsoft, ma potrebbero ritardarne l'adozione a causa dei costi anticipati e degli investimenti richiesti, come pure di eventuali spese impreviste.

Le soluzioni di pagamento **Microsoft Financing** possono aiutarvi a facilitare l'adozione delle soluzioni della piattaforma cloud di Microsoft, inclusa Azure, con strutture di pagamento flessibili in grado di rispondere a tutte le esigenze di infrastruttura cloud, compresi software e servizi, massimizzare la spesa IT e accelerare l'utilizzo.

## Punti chiave di vendita



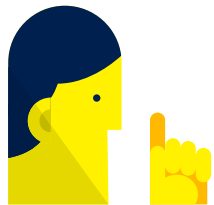
### Valore per il venditore

- ▶ **Accelerate l'utilizzo e il consumo** – consolidate tutti gli aspetti della soluzione cloud, compresi software e servizi, in un'unica struttura di pagamento prevedibile.
- ▶ **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.

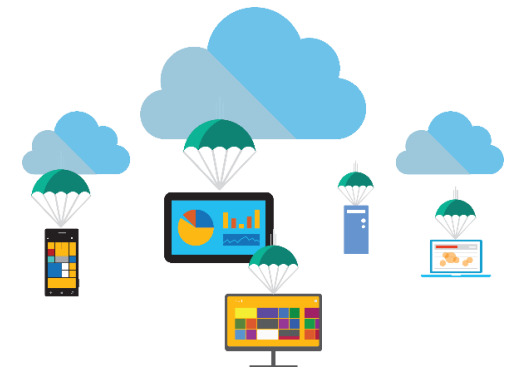
### Valore per i clienti

- ▶ **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.
- ▶ **Ottimizzate il cash flow** – trasformate i costi iniziali in pagamenti prevedibili e allineate
- ▶ **Acquistate bonus di impegno** – potete assicurarvi bonus di impegno finanziando Azure con soluzioni di pagamento, oltre a trarre vantaggio dai pagamenti mensili prevedibili.

## 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 le soluzioni di pagamento al cliente, come i pagamenti personalizzati, i pagamenti differiti e quelli incrementali. Mostrate come le soluzioni di pagamento possono rispondere al calendario commerciale e alle transazioni stagionali del cliente, aiutandolo ad accelerare l'utilizzo della sua soluzione cloud.

## Un occhio alla concorrenza

Concorrenza	Pagamenti lineari	Pagamenti differiti	Pagamenti incrementali	Pagamenti personalizzati
Amazon Web Services (AWS)	Mensili	No	No	No
VMware	No	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](http://www.microsoftfinancing.com) Per i clienti: [www.microsoft.com/financing](http://www.microsoft.com/financing)



## La conquista di un cliente



**Settore:** Interactive Entertainment.

**Cliente:** Un importante produttore americano di video game.

**Contratto:** Ricavi da \$3,5 milioni.

**Prodotti:** Azure, Thunderhead.

**La sfida:** Il cliente stava lanciando un gioco online, molto atteso, e doveva essere in grado di rispondere all'aumento previsto del numero di utenti.

**Soluzione:** Piano di 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