

# Ajude seus clientes na mudança para o Microsoft Azure e outras plataformas na nuvem com Microsoft Financing

Muitas empresas estão entusiasmadas com o potencial do Microsoft Azure e outras soluções da plataforma na nuvem da Microsoft – mas podem atrasar a adoção devido aos custos iniciais, ao investimento necessário e possivelmente também devido a despesas não previstas.

As soluções de pagamento **Microsoft Financing** podem ajudar você a facilitar a adoção das soluções da plataforma na nuvem da Microsoft, incluindo Azure, maximize os gastos de seus clientes em TI e acelere a implantação – com estruturas de pagamentos flexíveis que respondem na totalidade a suas necessidades de infraestrutura na nuvem, incluindo software e serviços.

## Pontos de venda chave



### Valor para o vendedor

- ▶ **Acelerar a implementação e o consumo** – consolide todos os aspectos da solução na nuvem, incluindo software e serviços, num único plano de pagamentos previsível.
- ▶ **Impulsionar vendas lucrativas** – ofereça opções de pagamento para maximizar as despesas com TI dos seus clientes, respondendo às suas necessidades de orçamento e fluxo de caixa.

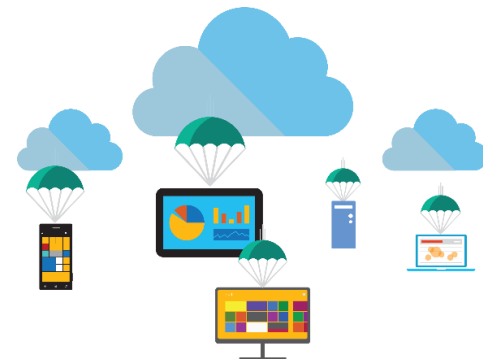
### Valor para o cliente

- ▶ **Termos de pagamento flexíveis** – estruture os pagamentos de acordo com as necessidades da sua empresa; adicione novos utilizadores e ajuste a quantidade de subscrições sempre que precisar.
- ▶ **Otimização do fluxo de caixa** – transforme os custos iniciais em pagamentos previsíveis e alinhe melhor os gastos do custo do projeto com os benefícios previstos.
- ▶ **Aquisição através de bónus de compromisso** – pode assegurar bónus de compromisso através do financiamento da Azure com as soluções de pagamento e também beneficiar de pagamentos mensais previsíveis.

## Como funciona



- 1 Familiarize-se** com as soluções de pagamento
- 2 Identifique** e apresente oportunidades ao seu cliente
- 3 Fale** com seu Gerente de Soluções de Pagamentos!
- 4 Assine os documentos**



# Solucione as objeções dos clientes com as soluções de pagamento do Microsoft Financing

O cliente pode dizer...	Como contornar a objeção
“O custo das vendas é demasiado elevado para nós.”	Defina os benefícios que irá obter através da implementação de uma Solução na Nuvem. Ofereça um plano de pagamento acessível que possa amortizar os custos iniciais de acordo com as necessidades orçamentais e os planos de implementação.
“Somos sólidos financeiramente. Não necessitamos de qualquer tipo de financiamento.”	Enquanto os clientes consideram a respetiva solução de tecnologia, descreva as opções adicionais de pagamento e os impactos económicos associados.
“Teremos que esperar até ao próximo ano porque este ano temos um orçamento muito limitado.”	Apresente soluções de pagamento personalizadas, como os pagamentos diferidos e os pagamentos progressivos. Mostre como as soluções de pagamento podem dar resposta ao calendário de negócios do cliente e às transações sazonais, ajudando-o a acelerar a implementação da respetiva solução na nuvem.

## Um olho na concorrência

Concorrência	Pagamentos Padronizados	Pagamentos Diferidos	Pagamentos Progressivos	Pagamentos Customizados
Amazon Web Services (AWS)	Mensalmente	Não	Não	Não
VMware	Não	Não	Não	Não
Microsoft Financing	Mensalmente, Trimestralmente, Semestralmente, Anualmente	Sim	Sim	Sim

## Quer saber mais?

Saiba como as soluções de pagamento podem ajudá-lo a conquistar mais oportunidades num mundo intelligent cloud e intelligent edge.

✉ [Alemanha](#) • [Austrália](#) • [Áustria](#) • [Bélgica](#) • [Brasil](#) • [Canadá](#) • [Dinamarca](#) • [Espanha](#) • [Estados Unidos](#) • [Finlândia](#) • [França](#) • [Irlanda](#) • [Itália](#) • [Japão](#) • [México](#) • [Noruega](#) • [Nova Zelândia](#) • [Países Baixos](#) • [Portugal](#) • [Reino Unido](#) • [Suécia](#) • [Suíça](#)

🌐 Para parceiros: [www.microsoftfinancing.com](http://www.microsoftfinancing.com) Para clientes: [www.microsoft.com/financing](http://www.microsoft.com/financing)



## O cliente ganha



**Indústria:** entretenimento interativo.

**Quem:** um grande fabricante americano de videojogos.

**Negócio:** receita de 3,5 milhões de dólares.

**Produtos:** Azure, Thunderhead.

**Desafio:** o cliente estava a lançar um jogo online muito esperado e precisava de capacidade para acomodar um aumento previsto no número de utilizadores.

**Solução:** plano de pagamentos padronizados.



## Planos de pagamento flexíveis



**Pagamentos padronizados:** Mensais, Trimestrais ou semestrais



**Pagamentos progressivos:** pagamentos graduais e de acordo com os projetos de implementação e migração