

Fördern Sie den Wechsel zu Office 365 mit Microsoft Financing

Office 365 hilft Unternehmen durch den Zugriff auf Firmen- und Marktdaten in Echtzeit, ihre Performance zu steigern.

Microsoft Financing Zahlungsoptionen helfen Ihrem Kunden mit Zahlungsplänen, die ihrem Budget und geplanten Bereitstellungs- und Migrationsprogramm gerecht werden, Office 365 in seinem Unternehmen einzuführen. Mit neuen Optionen wie Ratenzahlungen, ansteigenden oder zurückgestellten Zahlungen kann Zahlungsoptionen die gesamte IT-Lösung abdecken: Software, Hardware, Abonnements und Bereitstellungs- sowie Migrationsdienste.



Wichtige Verkaufsargumente



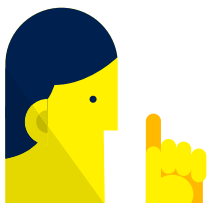
Wertschöpfung für den Anbieter

- ▶ **Leichtere Einführung von Office 365** – flexible Zahlungsoptionen erfüllen alle Bedürfnisse des Kunden in Bezug auf Budget, Geschäft und Cashflow.
- ▶ **Schnellere Bereitstellung und Nutzung** – flexible Zahlungsoptionen werden den Budget-, Geschäfts- und Cashflow-Anforderungen des Kunden gerecht.

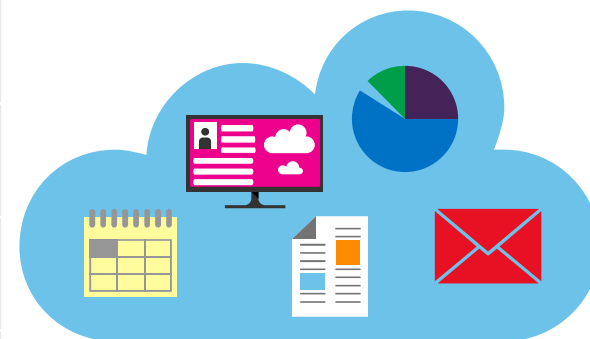
Wertschöpfung für den Kunden

- ▶ **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.
- ▶ **Maximale Rendite** – Minimieren Sie die Vorschüsse und passen Sie die Projektkosten an die zu erwartenden Vorzüge an. Sparen Sie Kapital für andere strategische Investitionen.

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 Vorbehalte des Kunden ...	Umgang mit den Vorbehalten
„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.“	Informieren Sie den Kunden über die Möglichkeit des Zahlungsaufschubs und überzeugen Sie ihn, dass ein späterer Kauf aufgrund fehlender Finanzmittel keine Vorteile bietet.

Wettbewerber im Vergleich

Wettbewerb	Verteilte Zahlungen	Zahlungsaufschub	Ansteigende Zahlungen	Maßgeschneiderter Zahlungsplan
Google	Monatlich, jährlich	Nein	Nein	Nein
Microsoft Financing	Monatlich, viertel-, halbjährlich, jährlich	Ja	Ja	Ja

Möchten Sie mehr erfahren?

Erfahren Sie, wie Microsoft Financing Ihnen helfen können, mehr Chancen in einer *intelligent cloud, intelligent edge* Welt zu nutzen.

✉ [Australien](#) • [Belgien](#) • [Brasilien](#) • [Dänemark](#) • [Deutschland](#) • [Finnland](#) • [Frankreich](#) • [Großbritannien](#) • [Irland](#) • [Italien](#) • [Japan](#) • [Mexiko](#) • [Kanada](#) • [Neuseeland](#) • [Niederlande](#) • [Norwegen](#) • [Österreich](#) • [Portugal](#) • [Schweden](#) • [Schweiz](#) • [Spanien](#) • [USA](#)

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



Vorteil für Kunden

Branche: Gesundheitswesen. 

Wer: Ein führendes Behandlungszentrum für Krebs, Diabetes, HIV/AIDS, und andere schwere Krankheiten.

Umfang: Office 365 E3 Enterprise Agreement für 7.000 Arbeitsstationen und Server Cloud Enrollment im Wert von **\$7 Mio.**

Produkte: Office 365, Server Cloud Enrollment (SCE).

Herausforderung: Kunde wollte die 3-jährigen EA-Kosten über 4 Geschäftsjahre verteilen.

Lösung: Ansteigende XPT-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.