

Impulse la adopción y consumo de Office 365 con Microsoft Financing

Office 365 ayuda a las empresas a impulsar el rendimiento corporativo con acceso en tiempo real a los datos de la organización y del mercado.

Las soluciones de pago de **Microsoft Financing** ayudan a facilitar la adopción de Office 365 por parte de su cliente con estructuras de pago que satisfacen sus requisitos presupuestarios y se ajustan su calendario de despliegue y migración. Incluyendo opciones como pagos aplazados, escalonados y diferidos, las soluciones de pago pueden cubrir el total de la solución de TI: software, hardware, suscripciones, más servicios de implementación y migración.



Argumentos comerciales clave



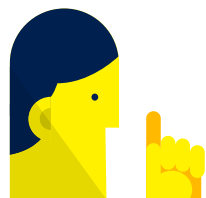
Valor para el vendedor

- ▶ **Simplifique la adopción de Office 365** – ofrezca opciones de pago flexibles para acomodar los requisitos presupuestarios, empresariales y de flujo de caja del cliente.
- ▶ **Acelere el despliegue y el consumo** – consolide los costes de la solución Office 365 en un pago único estructurado.

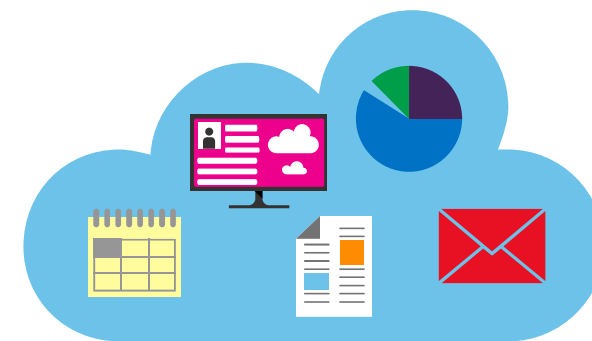
Valor para el cliente

- ▶ **Innove como usted quiera** – estructure los pagos para responder a las necesidades de su negocio; añada nuevos puestos y ajuste los importes de suscripción a medida que cambian las necesidades.
- ▶ **Maximice el retorno de inversión** – minimice los pagos iniciales y alinee los desembolsos del coste del proyecto con los beneficios anticipados. Conserve el capital para otras inversiones estratégicas.

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



Adelántese a las objeciones del cliente con las soluciones de pago de Microsoft Financing

El cliente podría decir...	Cómo hacer frente a la objeción
“El coste de la venta es demasiado alto para nosotros”.	Resalte los beneficios que obtendrá 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 a los planes de despliegue.
“Somos económicamente sólidos. No necesitamos ningún tipo de financiación”.	A medida que los clientes consideran 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 la opción de pago aplazado a sus clientes y anímeles a no retrasar su compra por problemas de presupuesto.

Una mirada a los competidores

Competencia	Pagos estandarizados	Pagos aplazados	Pagos escalonados	Pagos personalizados
Google	Mensual, anual	No	No	No
Microsoft Financing	Mensual, trimestral, semestral, anual	Sí	Sí	Sí

¿Desea saber más?

Descubra cómo Microsoft Financing puede ayudarle a ganar más oportunidades en un mundo *intelligent cloud*, *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: Atención sanitaria

Quién: Un centro líder de tratamiento contra el cáncer, diabetes, VIH/SIDA, y otras enfermedades terminales.

Negocio: 7000 puestos Office 365 E3 Enterprise Agreement y Server Cloud Enrollment valorados en **7 mill .USD**

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

Reto: Conseguir que el cliente distribuyera el coste del EA de 3 años a lo largo de 4 presupuestos fiscales.

Solución: Estructura XPT escalonada



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.