

Accélérez l'adoption et l'utilisation d'Office 365 avec Microsoft Financing

En leur donnant accès en temps réel aux données de l'organisation et du marché, Office 365 aide les sociétés à améliorer leurs performances.

Le programme de solutions de paiement **Microsoft Financing** peut aider vos clients à adopter plus facilement Office 365 grâce à des structures de paiements répondant à leurs besoins budgétaires et alignées sur leur calendrier de déploiement et de migration prévu. Avec des options telles que des paiements échelonnés ou progressifs et des reports d'échéance, les solutions de paiement peuvent couvrir la solution informatique complète, à savoir les logiciels, le matériel, les abonnements, ainsi que les services de déploiement et de migration.



Principaux arguments de vente



Valeur pour le vendeur

- ▶ **Adoption d'Office 365 simplifiée :** Proposer des options de paiements flexibles, adaptées aux besoins budgétaires, commerciaux et de flux de trésorerie.
- ▶ **Accélération du déploiement et de l'utilisation :** Consolider les coûts de la solution Office 365 en un paiement uniformisé et structuré.

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.
- ▶ **Retour sur investissement optimisé :** Minimiser les coûts initiaux et aligner les dépenses du projet sur les avantages anticipés. Conserver le capital pour d'autres investissements stratégiques.

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.**



Microsoft Financing

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 l'option de paiements différés à vos clients et encouragez-les à ne pas retarder leur achat à cause de problèmes budgétaires.

Coup d'œil sur la concurrence

Concurrence	Paiements linéaires	Paiements différés	Paiements progressifs	Paiements personnalisés
Google	Mensuels, annuels	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

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



🌐 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 : Soins de santé

Qui : Un centre de traitement de pointe contre le cancer, le diabète, le VIH/SIDA et autres maladies graves

Contrat : 7,000 sièges Office 365 E3 Enterprise Agreement et Server Cloud Enrollment estimés à **7 millions de \$**

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

Défi : Le client souhaitait étaler les coûts d'un EA de 3 ans sur 4 budgets fiscaux.

Solution : Plan de XPT progressif



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.