

Favorite l'adozione e il consumo di Office 365 con Microsoft Financing

Office 365 aiuta le aziende a favorire le performance interne offrendo accesso in tempo reale ai dati organizzativi e di mercato.

Le soluzioni di pagamento **Microsoft Financing** contribuiscono a facilitare l'adozione di Office 365 da parte dei tuoi clienti con strutture di pagamento che rispondono alle esigenze di budget e si allineano al loro programma di utilizzo e migrazione. Con opzioni quali i pagamenti dilazionati, incrementali e differiti, le soluzioni di pagamento possono coprire l'intero costo della soluzione IT: software, hardware, abbonamenti, così come servizi di utilizzo e migrazione.



Punti chiave di vendita



Valore per il venditore

- ▶ **Semplificate l'adozione di Office 365** – offrite opzioni di pagamento flessibili per rispondere alle esigenze di budget, commerciali e di cash flow dei clienti.
- ▶ **Accelerate l'utilizzo e il consumo** – consolidate i costi della soluzione Office 365 in un unico pagamento strutturato.

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.
- ▶ **Massimizzate il ROI** – minimizzate i pagamenti anticipati e allineate i costi dei progetti ai benefici previsti. Conservate il capitale, da destinare ad investimenti strategici alternativi.

Come funziona

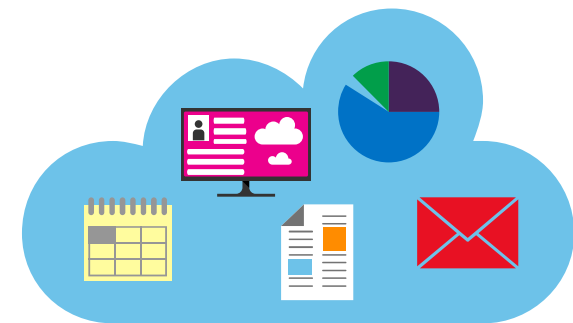


1 **Acquisite familiarità** con le soluzioni di pagamento

2 **Identificate** e presentate le opportunità ai vostri clienti

3 **Coinvolgete** il vostro Financing Desk Manager

4 **Firmate i documenti**



Microsoft Financing

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 al cliente l'opzione di pagamento differito ed esortatelo a non ritardare l'acquisto soltanto per questioni di budget.

Un occhio alla concorrenza

Concorrenza	Pagamenti lineari	Pagamenti differiti	Pagamenti incrementali	Pagamenti personalizzati
Google	Mensili, Annuali	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, 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 Per i clienti: www.microsoft.com/financing



La conquista di un cliente



Settore: Sanitario.

Cliente: Primario centro di trattamento di tumori, diabete, HIV/AIDS e altre patologie potenzialmente mortali.

Contratto: E3 Enterprise Agreement per Office 365 su 7.000 postazioni e Server Cloud Enrollment del valore di **\$7 milioni**.

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

La sfida: Il cliente voleva dilazionare il costo dell'EA triennale su 4 esercizi finanziari.

Soluzione: Struttura XPT incrementale.



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

Riservato Microsoft. Esclusivamente per uso interno e dei Partner.