

Promova a adoção e o consumo do Office 365 com Microsoft Financing

O Office 365 ajuda as empresas a impulsionar o desempenho corporativo com acesso em tempo real a dados organizacionais e do mercado.

As soluções de pagamento da **Microsoft Financing** ajudam a facilitar a adoção por parte dos seus clientes do Office 365 com planos de pagamento que abordam as suas necessidades orçamentais e estão alinhadas com o seu plano de implementação e migração. Com opções como pagamentos distribuídos, progressivos e diferidos, as soluções de pagamento podem cobrir a solução de Ti total: software, hardware, subscrições e serviços de implementação e migração.



Tópicos Principais



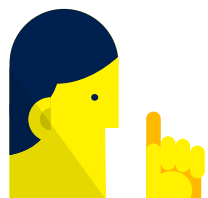
Valor para o vendedor

- ▶ **Simplificar a adoção do Office 365** – ofereça opções de pagamento flexíveis para acomodar as necessidades orçamentais, empresariais e de fluxo de caixa do cliente.
- ▶ **Acelerar a implementação e o consumo** – consolide os custos da solução Office 365 num pagamento estruturado e unificado.

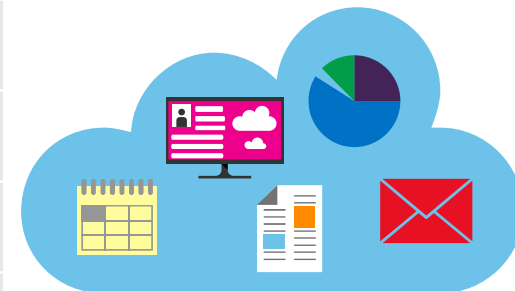
Valor para o cliente

- ▶ **Opções de pagamento Flexíveis** – estruture os pagamentos de acordo com as necessidades da sua empresa; adicione novos usuários e ajuste a quantidade de subscrições sempre que precisar.
- ▶ **Maximize o ROI** – minimize os pagamentos iniciais e alinhe os gastos do custo do projeto com os benefícios previstos. Mantenha o capital para outros investimentos estratégicos.

Como funciona



- 1** **Conheça** as Soluções de Pagamento
- 2** **Ofereça** para seus clientes opções de pagamento diferenciadas
- 3** **Utilize** seu Financing Desk Manager
- 4** **Acelere** suas vendas



Supere as objeções de seus clientes com as soluções de pagamento da Microsoft Financing

O cliente pode dizer...	Como contornar a objeção
“O custo é muito 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 respectiva solução de tecnologia, apresente opções adicionais de pagamento e benefícios econômicos associados.
“Teremos que esperar até ao próximo ano porque este ano temos um orçamento muito limitado.”	Apresente a opção de pagamentos diferidos aos seus clientes e encoraje-os a não atrasarem a sua aquisição devido a restrições orçamentais.

Um olho na concorrência

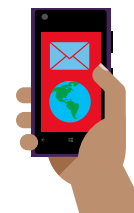
Concorrência	Pagamentos Padronizados	Pagamentos Diferidos	Pagamentos Progressivos	Pagamentos Customizados
Google	Mensalmente, Anualmente	Não	Não	Não
Microsoft	Mensalmente, Trimestralmente e Semestralmente	Sim	Sim	Sim

Quer saber mais?

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

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

🌐 Para parceiros: www.microsoftfinancing.com Para clientes: www.microsoft.com/financing



O cliente ganha

Indústria: Cuidados de saúde.



Quem: Um centro líder no tratamento do cancro, diabetes, VIH/SIDA e outras doenças fatais.

Negócio: Um E3 Enterprise Agreement e Server Cloud Enrollment de 7.000 lugares para o Office 365 avaliado em **7 milhões de dólares**.

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

Desafio: o cliente pretendia distribuir o custo do EA de 3 anos durante 4 orçamentos fiscais.

Solução: plano de pagamento estruturado através de Leasing Financeiro.



Planos de pagamento flexíveis



Pagamentos padronizados: pagamentos regulares mensal, trimestral ou semestralmente



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