

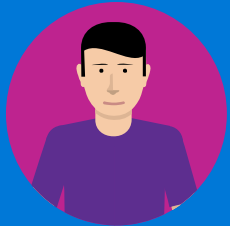
# Panoramica di Microsoft Financing

Rendere più semplice l'acquisto di  
prodotti e servizi Microsoft  
attraverso soluzioni di pagamento

Nome del relatore, posizione  
Data



# Vi riconoscete in queste affermazioni?



"Abbiamo bisogno di acquisire prodotti e servizi e i mezzi per finanziarli nell'ambito dello stesso contratto."



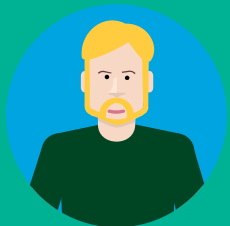
"Stiamo passando a una soluzione SaaS per ridurre i costi, ma non possiamo permetterci l'investimento iniziale."



"Non possiamo permetterci quello che vorremmo quest'anno, quindi dovremo accontentarci di una soluzione più limitata o rimandare la distribuzione."



"Non possiamo farlo ora. Dovremo rinviare il progetto all'anno prossimo."



"Non siamo ancora sicuri di come pagare la nostra soluzione IT."

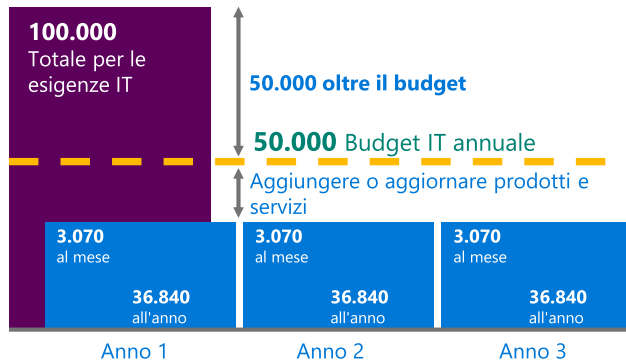


"I nostri budget sono stati tagliati per finanziare un altro progetto."

## Microsoft Financing vi aiuterà a superare questi ostacoli

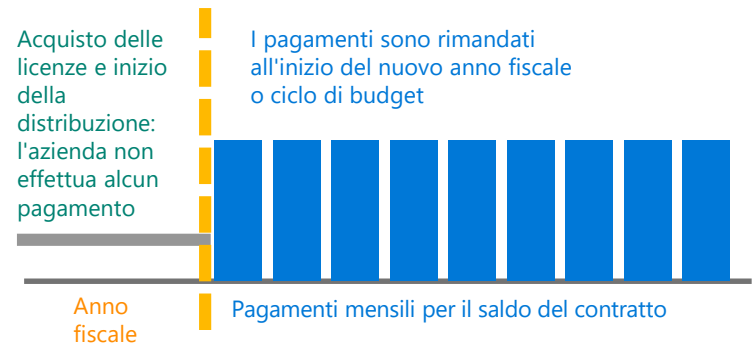
# Soluzioni per le problematiche comuni dei clienti

## Devo dilazionare i costi nel tempo



Nota: gli importi dei pagamenti sono solo a scopo esemplificativo.

## Devo eseguire ora la distribuzione, ma rinviare i costi



## Devo effettuare gli acquisti e la distribuzione gradualmente



## Devo allineare la spesa IT ai ricavi



# Informazioni sintetiche sulle soluzioni di pagamento\*

## Extended Payment Terms

- Aggiunge flessibili opzioni di pagamento come alternativa ai termini di pagamento standard (anticipato o annuale), tramite una semplice modifica dei contratti di licenza o per i servizi Microsoft.
- Include EA, MPSA e Premier Support.

## Prestito

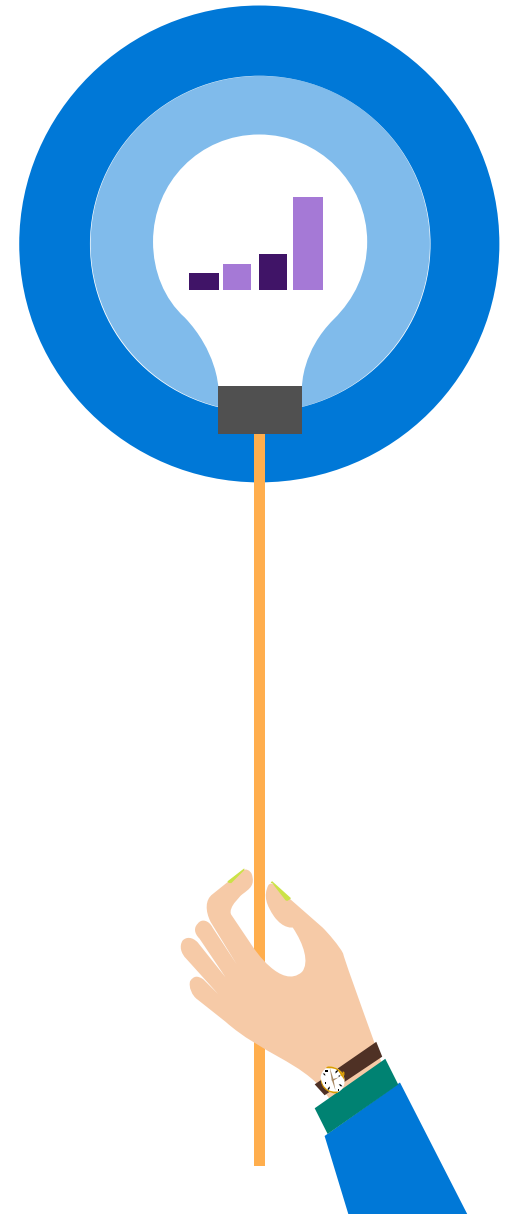
- Un singolo contratto di finanziamento per le esigenze IT dei clienti, inclusi software, hardware, servizi cloud e di consulenza Microsoft, in aggiunta ai prodotti e servizi dei partner.

## Leasing

- Un'alternativa ai prestiti per il software, i servizi cloud\*\*, i dispositivi Microsoft e i relativi accessori. Per i dispositivi, in genere è possibile scegliere tra diverse opzioni alla scadenza del contratto di leasing e sono previsti pagamenti periodici inferiori.

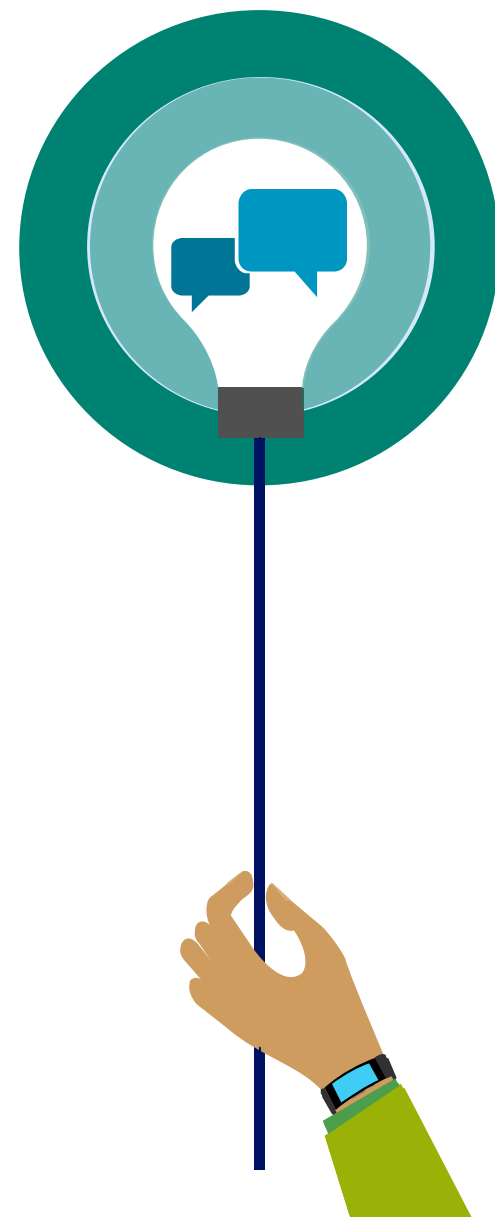
\* Le soluzioni variano in base al paese partecipante e al programma di partecipazione.

\*\* Soggetti alla disponibilità locale. Contattare il Financing Desk Manager locale.



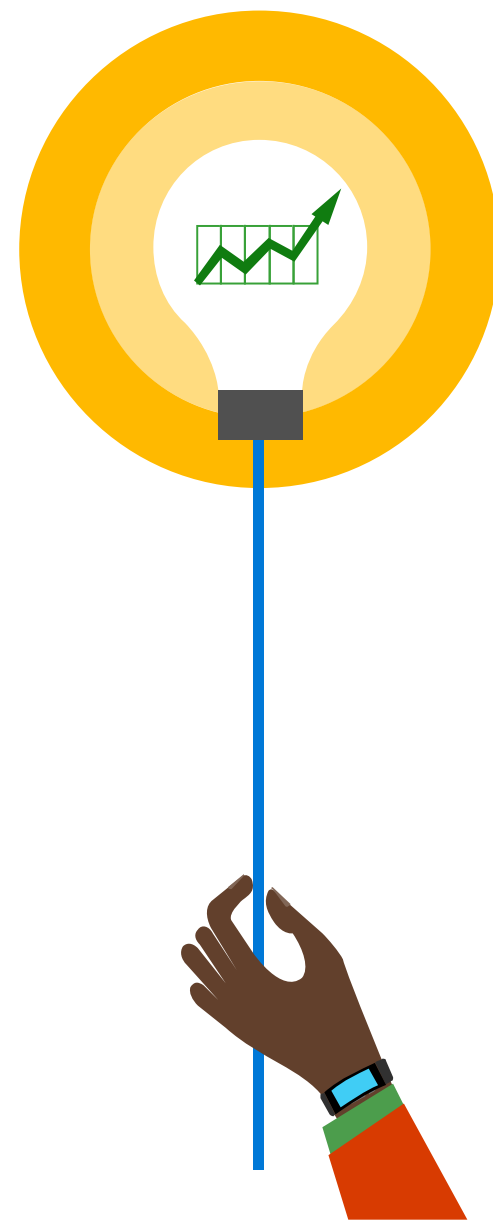
# Proposta di valore per i partner

- **Massimizzare il cash flow** attraverso pagamenti puntuali dai clienti
- **Favorire i ricavi incrementali** stipulando contratti che altrimenti non sarebbe possibile concludere a causa dei vincoli finanziari
- **Aumentare i margini** grazie alla riduzione degli sconti e alle entrate da commissioni
- **Incrementare le dimensioni dei contratti** rendendo più accessibili le soluzioni
- **Accelerare le vendite** offrendo un sistema di pagamento conveniente e semplicità di integrazione
- **Espandere le attività di business** favorendo l'adozione del cloud Microsoft
- **Nessun rischio di credito** associato ai pagamenti dilazionati



# Proposta di valore per i clienti

- **Pagamento allineato** al cash flow e ai budget disponibili
- **Spese allineate** al ritorno sugli investimenti della distribuzione o all'uso dei servizi
- **Semplice transizione verso il cloud** con una soluzione completa che include opzioni di pagamento flessibili
- **Pagamenti fissi** per tutta la durata del servizio o della licenza
- **Facilità di implementazione** tramite una semplice modifica dei contratti di licenza o per i servizi (solo Extended Payment Terms)



# Che cosa dicono di noi i clienti

*"Con Microsoft Financing è stato molto semplice aggiornare il nostro contratto Enterprise Agreement. Abbiamo potuto ottenere subito la soluzione IT di cui avevamo bisogno, pagandola in un secondo momento con modalità flessibili."*

**Responsabile degli acquisti aziendali, società internazionale di servizi professionali**

*"Microsoft Financing ci ha aiutato a evitare di rimandare il nostro progetto per un altro anno. La sua soluzione personalizzata ci ha permesso di agire subito per ottenere i massimi vantaggi per la nostra azienda, senza appesantire la pianificazione del budget a medio termine."*

**Direttore IT, banca di investimento tedesca**

*"La capacità di risposta di Microsoft Financing è stata di grande valore durante il processo di proposta. Si sono mossi molto più velocemente di chiunque altro."*

**Direttore finanziario senior, produttore statunitense di articoli per la casa e il settore automotive**

*"Ci è stata presentata una soluzione di massima in circa quattro ore lavorative. È stato estremamente semplice e veloce."*

**Direttore finanziario, squadra di calcio professionistica della lega inglese**



# Passaggi successivi

## Acquisite familiarità con il processo



## Presentate con sicurezza le soluzioni di pagamento

Fornite in modo proattivo al responsabile IT soluzioni di pagamento che consentano di:

- Risolvere anticipatamente le problematiche finanziarie dell'azienda
- Ridurre al minimo gli ostacoli dell'ultimo minuto che potrebbero compromettere la possibilità di concludere la trattativa

## Contattateci

Contattateci per scoprire in che modo una soluzione di pagamento personalizzata può aiutare i vostri clienti a ottenere la soluzione IT di cui hanno bisogno.

✉ [Australia](#) • [Austria](#) • [Belgio](#) • [Brasile](#) • [Canada](#) • [Danimarca](#) • [Finlandia](#) • [Francia](#) • [Germania](#) • [Irlanda](#) • [Italia](#) • [Giappone](#) • [Messico](#) • [Paesi Bassi](#) • [Nuova Zelanda](#) • [Norvegia](#) • [Portogallo](#) • [Spagna](#) • [Svezia](#) • [Svizzera](#) • [Regno Unito](#) • [Stati Uniti](#)

🌐 Risorse per i partner: [www.microsoftfinancing.com](http://www.microsoftfinancing.com)  
Per i clienti: [www.microsoft.com/financing](http://www.microsoft.com/financing)





# Grazie



© 2018 Microsoft Corporation. ® Tutti i diritti sono riservati. Il presente documento ha unicamente uno scopo informativo e non costituisce un'offerta di credito da parte di Microsoft o delle sue consociate. Microsoft collabora con istituti finanziari terzi per offrire soluzioni di pagamento agevolate a società commerciali e a enti pubblici idonei ai sensi del programma Microsoft Financing. Per essere idonea, una società dovrà ottenere l'approvazione della concessione di credito da parte di un istituto finanziario terzo. Il contratto stipulato con Microsoft o con l'istituto finanziario stabilisce le condizioni alle quali viene offerta la soluzione di pagamento.