

Recursos Why Cloud play Um guia rápido de introdução para parceiros

Bem-vindo! Temos o prazer de ajudá-lo a criar a sua prática em cloud para pequenas e médias empresas (PME). O **Why Cloud play** inclui materiais que o orientam na condução de uma discussão produtiva sobre a cloud para conquistar PME céticas.

Os materiais alinham-se com os quatro passos de vendas:

1 Aprendizagem	2 Comercialização	3 Discurso	4 Conclusão
Familiarize-se com a estratégia de vendas e identifique potenciais clientes	Planeie a comercialização e comece a interagir com os clientes	Adapte o seu discurso para abordar pontos de tensão e prioridades	Conclua a venda com uma proposta personalizada e um caderno de encargos



Personalize materiais para a sua marca

Todos os materiais incluem secções editáveis (designadas pelo texto do marcador de posição realçado a **rosa**). Basta clicar no texto ou na área gráfica para a eliminar ou substituir pelo seu conteúdo e Guardar como.

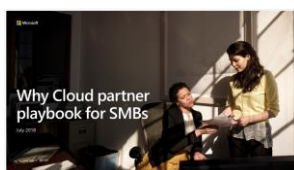
1 Aprendizagem	2 Comercialização	3 Discurso	4 Conclusão
----------------	-------------------	------------	-------------

Familiarize-se com a estratégia de vendas e identifique potenciais clientes



Resumo de argumento de venda do Why Cloud

Um resumo de uma página do Why Cloud play para o ajudar a começar com o pé direito



Manual de procedimentos do parceiro sobre o Why Cloud

Orientação detalhada sobre como conquistar PME céticas em relação à cloud com uma solução de e-mail empresarial



Guia de segmentação

Visão exclusiva do que significa ser cético em relação à cloud e como pode criar oportunidades de venda para potenciais clientes previamente reticentes



Guia de conversação

Guia detalhado sobre como convencer PME céticas em relação à cloud a começar com uma solução de e-mail empresarial

1 Aprendizagem

2 Comercialização

3 Discurso

4 Conclusão

Planeie a comercialização e comece a interagir com os clientes



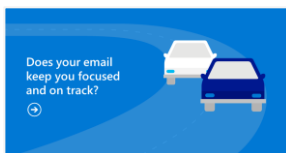
Kit de e-mail para o cliente

E-mails personalizáveis (.oft) para envolver os clientes, direcioná-los para uma página de destino personalizada e partilhar os infográficos de "Um dia na vida"



Um dia na vida dos serviços financeiros e retalho

Dois infográficos divertidos que ilustram como uma solução de e-mail empresarial melhora o trabalho diário



Cartões sociais

Imagens prontas para usar no Facebook, LinkedIn, Twitter ou noutros sites de redes sociais



Cartão postal de mailing direto

Cartão postal personalizável, pronto para imprimir, para PME que não participam fortemente nas redes sociais ou meios digitais



Anúncio impresso

Anúncio colorido personalizável, pronto a imprimir ou publicar



Folheto para o cliente

Folheto personalizável, pronto para imprimir, para distribuir aos potenciais clientes

1 Aprendizagem

2 Comercialização

3 Discurso

4 Conclusão

Adapte o seu discurso para abordar pontos de tensão e prioridades



Mensagem persuasiva e sucinta

Mensagem verbal rápida personalizável para utilizar no contacto direto com clientes



Apresentação de proposta ao cliente

Apresentação personalizável sobre os benefícios de uma solução de e-mail empresarial na cloud para PME

1 Aprendizagem

2 Comercialização

3 Discurso

4 Conclusão

Conclua a venda com uma proposta personalizada e um caderno de encargos



Apresentação da oferta

Diapositivos personalizáveis que detalham a solução proposta: para utilizarem ao enviar e-mail em cópia para novos clientes por e-mail



Proposta

Modelo personalizável do Word utilizado para descrever a situação do cliente e propor uma solução de e-mail empresarial na cloud, além de serviços dos parceiros



Caderno de encargos

Caderno de encargos personalizável para uma solução de e-mail empresarial, incluindo serviços adicionais

Recursos adicionais

Ficheiro comprimido de materiais que comparam produtos e serviços baseados na cloud além do e-mail empresarial

