

Desenvolvimento de práticas para PME: Why Cloud play

Este documento fornece uma descrição geral de três elementos que pode usar para desenvolver a sua atividade na cloud no que refere a pequenas e médias empresas (PME). O Why Cloud play surge antes do Teamwork play e do [Security play](#), respetivamente, na série de desenvolvimento da prática em cloud para PME. Para saber mais sobre quando utilizar cada um, consulte a [Descrição geral do desenvolvimento da prática em cloud para PME](#).

Descubra uma nova forma de trabalhar com PME céticas em relação à cloud

A cloud proporciona soluções inovadoras que permitem às PME expandirem os seus negócios sem comprometer a sua eficiência. Eis quatro grandes razões para muitas PME optarem por adotar serviços cloud nos dias de hoje:



Funcionalidade

A cloud oferece capacidades avançadas de colaboração, produtividade e estatísticas.



Flexibilidade

A cloud permite às PME utilizarem mais facilmente dispositivos à sua escolha e em qualquer local.



Segurança

94% das pequenas empresas afirmam que tiveram benefícios em segurança desde que mudaram para a cloud.¹



Poupança

A Forrester Consulting estima que as PME podem poupar até 16 mil dólares por ano em TI com a cloud.²

Apesar de todos estes benefícios importantes, uma em cada três PMEs ainda não adotou serviços de cloud. No entanto, 66% desses clientes céticos em relação à cloud consideram mudar para a cloud nos próximos 2 anos.³

Escolha um bom momento para iniciar a conversa

- Fim do suporte para o Exchange 2013 (ocorrerá em 2019)
- Próxima renovação
- Substituição do Windows Server
- Substituição do Small Business Server
- Atualização de hardware/software

Seja o embaixador da cloud para o seu cliente

Talvez tenha tido uma conversa sobre a cloud com clientes de PME céticos em relação a esta tecnologia e tenha obtido um não convicto.

Considerando a taxa de adoção da cloud entre as PME, a transição para a cloud pode ser apenas uma questão de tempo.

Não se deixe categorizar como um parceiro que opera exclusivamente nas instalações. Seja um embaixador da cloud.

Construa a confiança do seu cliente na cloud com uma solução de e-mail empresarial

Atualmente, as PME usam o e-mail mais do que qualquer software/aplicação.³ Muitos dos seus clientes de PME céticos em relação à cloud ainda podem estar a utilizar o e-mail a partir de servidores físicos ou de ferramentas online gratuitas.

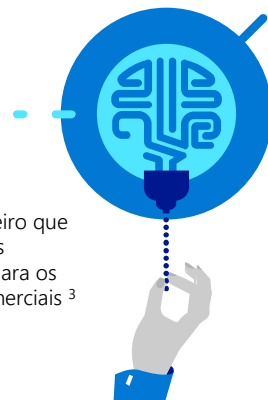
Mudar para uma solução de e-mail empresarial pode proporcionar uma experiência económica na cloud, que os clientes percebem como sendo de baixo risco, mas que traz benefícios bastante visíveis, incluindo:

- Funcionalidades de segurança e fiabilidade avançadas
- Controlos fáceis de utilizar de um centro de administração baseado na Web
- Acesso ao e-mail, ao calendário e aos contactos através de dispositivos

Uma solução de e-mail empresarial é um excelente primeiro passo para muitas das nossas PME céticas em relação à cloud.

60% das PME

querem um parceiro que forneça conselhos fundamentados para os seus desafios comerciais³



¹ Microsoft, "Cloud Security, Privacy and Reliability Trends Study", junho de 2013.

² "The Total Economic Impact™ Of Microsoft Office 365", um estudo encomendado e realizado pela Forrester Consulting em nome da Microsoft, novembro de 2016.

³ Bredin, uma agência de estudos de mercado e conteúdo de marketing para PME.

Oferecer novos serviços que podem melhorar a solução de e-mail do cliente e o seu portefólio



Utilização única

ex.: margens de 20–35% na migração/implementação

Subscrição de licença mensal

ex.: margens normais do Exchange Online

Serviços periódicos

ex.: margens de 35–65% no serviço gerido, com garantia de reparação e assistência

Estes pacotes não incluem a taxa de licença do Microsoft Cloud. Estas são taxas ilustrativas. Este documento serve apenas para fins informativos. A MICROSOFT NÃO OFERECE GARANTIAS, EXPRESSAS OU IMPLÍCITAS, NESTE RESUMO.

Responda às preocupações dos seus clientes relativamente à cloud

Muitas PME ainda não fizeram a migração para a cloud devido a falsas percepções sobre o custo, a segurança e a interrupção do negócio. Pode ouvir algumas dessas preocupações depois de propor uma solução baseada na cloud. A chave para ter uma conversa produtiva na cloud neste momento é:

- Mostrar empatia
- Desvendar as preocupações (ou seja, o que realmente querem dizer com “não confio na cloud”)
- Abordar claramente as suas preocupações

Abaixo encontram-se algumas objeções comuns que provavelmente irá ouvir e orientações gerais sobre como estruturar a sua resposta, com empatia e factos. Lembre-se de que as vitórias futuras dependem de destas conversas, por isso, certifique-se de que aborda o problema raiz de modo adequado.

Falsas percepções sobre a cloud

Realidade da cloud

Custo

“Não gosto do custo.” e
“Não quero uma subscrição mensal.”

O modelo de subscrição da cloud equilibra custos periódicos, pode ser faturado anualmente e ajuda as organizações a evitar custos de emergência. As subscrições da cloud oferecem a flexibilidade de pagar apenas pelo que utiliza.

Interrupção de negócios

“Isto vai atrapalhar a minha forma de trabalhar.”

A cloud pode reduzir as interrupções nos negócios ao efetuar automaticamente os ciclos de atualização, garantindo o tempo de atividade e a disponibilidade, além de oferecer soluções de recuperação após desastre.

Segurança

“Não confio na cloud. As minhas informações comerciais estão mais seguras no local.”

O Microsoft 365 e o Office 365 podem atender às necessidades dos clientes através da plataforma de produtividade baseada na cloud e altamente segura da Microsoft. Os clientes têm a flexibilidade de ter alguns ou todos os dados na cloud, mantendo o controlo sobre onde os seus dados estão.

Como começar

Saiba mais sobre os materiais disponíveis no documento “Como usar o recurso Why Cloud play?”

Recursos

- [Launchpad](#)
- [Diretrizes para a poupança de custos para pequenas empresas](#)
- [Assistência na migração](#) do Exchange Online