

Desenvolva a sua experiência em cloud para PME  
com o

# Microsoft 365 Empresas

Nome/Título/Data



# Introdução ao Microsoft 365 Empresas

## Objetivos:

Partilhar contexto sobre as principais tendências de PME

Desenvolver a compreensão do Microsoft 365 Empresas e do valor atualizado

Promover programas que irão contribuir para o seu sucesso

Partilhar ações a tomar para aprender mais

---

## Agenda:

Tempo	Tópico
5 minutos	Tendências de PME
10 minutos	Microsoft 365 Empresas
10 minutos	Oportunidade de negócio para o parceiro com o Microsoft 365 Empresas
3 minutos	Programas que irão contribuir para o seu sucesso
2 minutos	Principais detalhes e ações

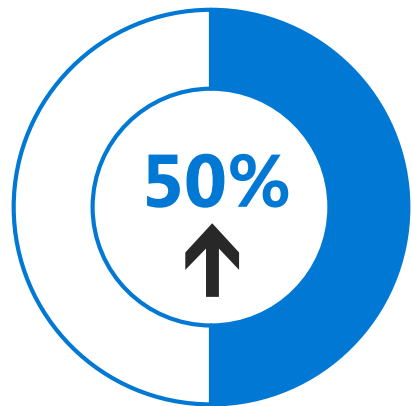




# Qual o panorama de hoje para os seus clientes?

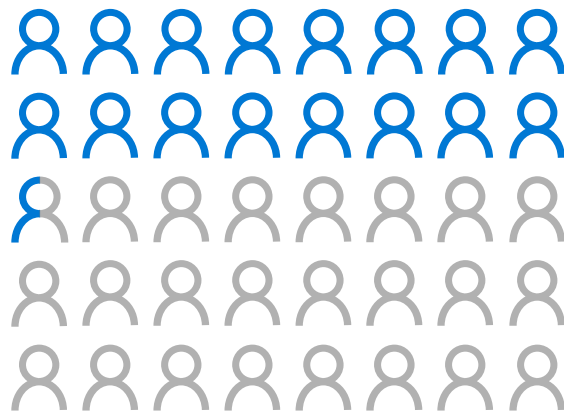


# A fragmentação coloca a empresa numa situação de **risco**



---

**50% mais tempo** em atividades colaborativas<sup>1</sup>



---

**37%** da força de trabalho global é **móvel**<sup>2</sup>



---

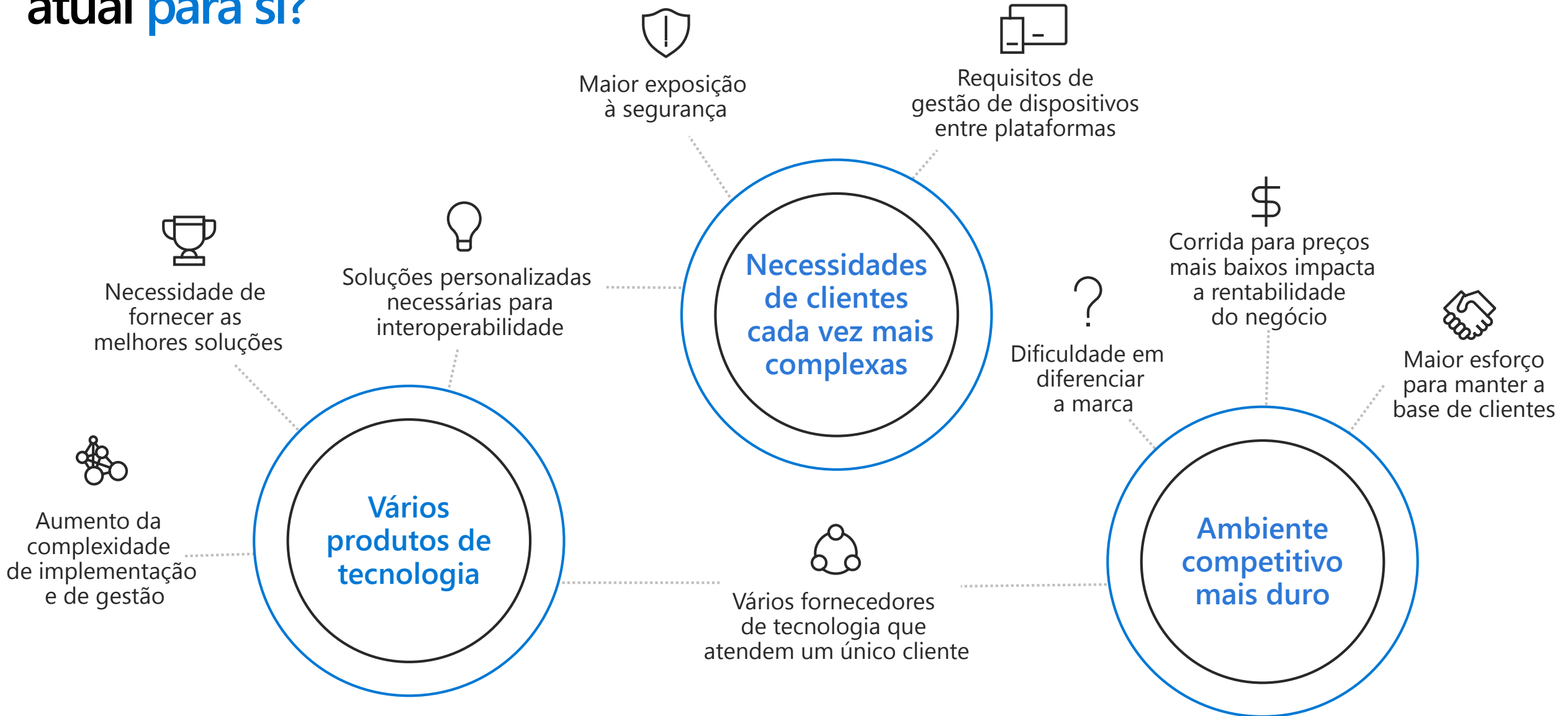
**71% dos ataques cibernéticos** visam pequenas empresas<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Harvard Business Review, edição de janeiro a fevereiro de 2016, ["Collaborative Overload"](#).

<sup>2</sup> Análise estratégica, [Global Mobile Workforce Forecast, 2015-2020](#), novembro de 2015.

<sup>3</sup> YouGov e Microsoft. [Inquérito online sobre as práticas das pequenas e médias empresas e as suas preocupações em matéria de segurança](#). Abril de 2018.

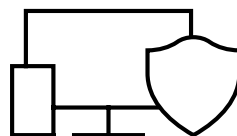
# Qual o panorama atual **para si?**



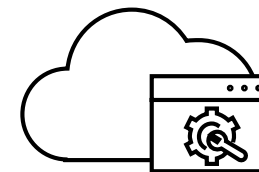
# O que é o Microsoft 365 Empresas



## Office 365



## Segurança Avançada



## Gestão de dispositivos

### Aplicações do Office

Word, Excel, PowerPoint, Outlook, e mais

### Serviços Online

Exchange, OneDrive (1 TB), Teams e muito mais

### Serviços Avançados

Arquivo de Exchange Online



### Proteção contra ameaças externas

Proteção avançada contra ameaças do Office 365

Autenticação multifator

Forçar a ativação do Windows Defender

Forçar a ativação do Bitlocker

### Prevenção de fuga de dados internos

Prevenção de perda de dados

Azure Information Protection



### Gestão de dispositivos

Microsoft Intune

Proteção de credenciais do Windows 10

SSO > 10 aplicações

### Assistência à implementação

Windows AutoPilot

Instalação automática de aplicações do Office

Inscrição automática no AAD

## Benefícios adicionais

Configuração de segurança consistente nos dispositivos Windows 10, macOS, Android e iOS

Atualização do Windows 7 Pro ou Windows 8.1 Pro para o Windows 10 Pro sem custo adicional

Tempo de atividade garantido financeiramente a 99%; suporte online e por telefone 24h por dia, 7 dias por semana

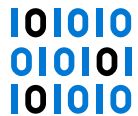
# Microsoft 365 Empresas | Valor atualizado para ajudar a fazer a transição



Suporte para a implementação híbrida do Active Directory



Proteção contra ameaças com a ATP do Office 365



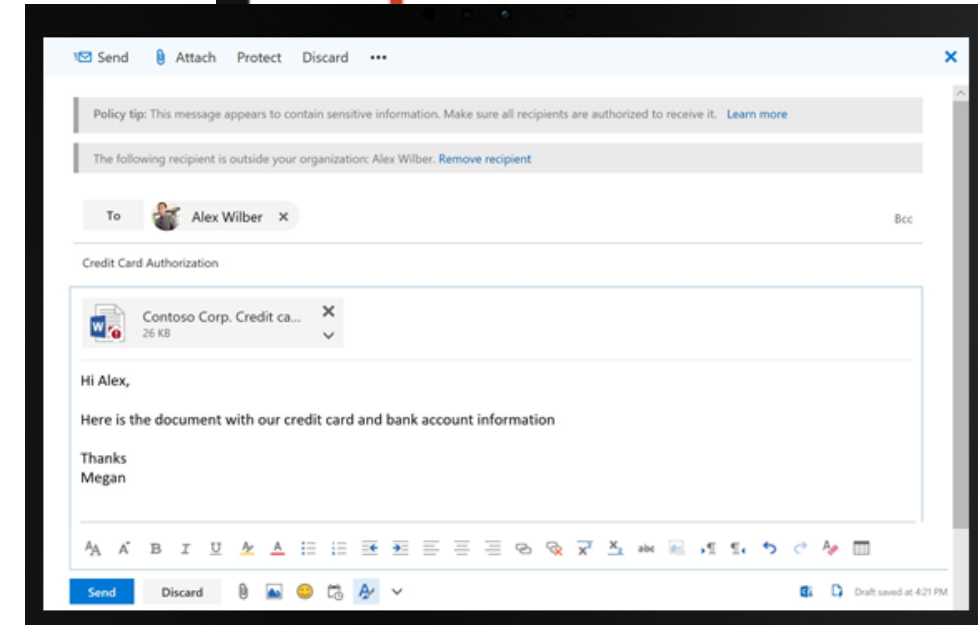
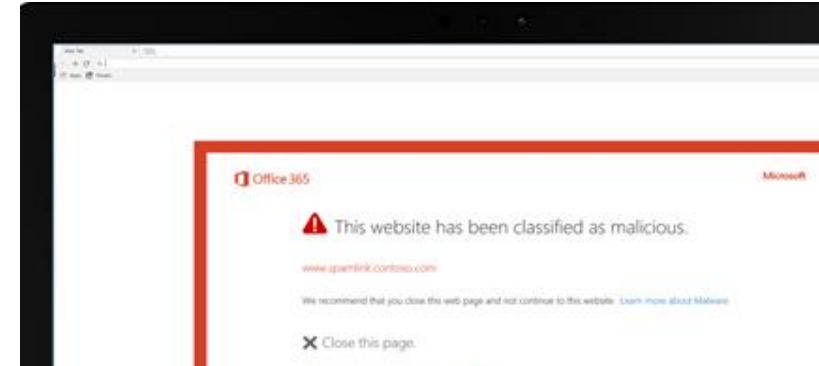
Classifique dados com o Azure Information Protection



Proteja informações com a prevenção de perda de dados



Envolva colaboradores com o Microsoft Stream



# Microsoft 365 Empresas | Simplificar o investimento em tecnologia de PME

Arquivo	~ 6,50 \$
Gestão de dispositivos	~ 6,50 \$
Gestão de identidade na cloud	~ 3 \$
Trabalho de equipa baseado no chat	8 \$
Filtragem de e-mails	30 \$
Antivírus de dispositivo	~ 12,50 \$
Reuniões online	~ 29 \$
Armazenamento de ficheiros	~ 12,50 \$
Software de produtividade	10 \$

Office 365 Empresas – Versão Premium
Windows 10 Business
Intune
Proteção Avançada Contra Ameaças do Office 365
Azure Information Protection P1
Prevenção de perda de dados
Arquivo do Exchange Online
Recursos AAD

## Microsoft 365 Empresas

Uma solução única e integrada com suporte de identidade híbrida

Soluções de terceiros > 100 \$

Ofertas da Microsoft

20 \$





# Guia de abordagem ao cliente para pequenas e médias empresas

O Microsoft 365 Empresas é a solução ideal para PME **com menos de 300** utilizadores

## Clientes que valorizam

- Ferramentas de produtividade como o Office
- Ter o software mais recente e atualizado
- A proteção contra ameaças cibernéticas
- A fácil configuração e gestão de dispositivos
- A proteção de dados em vários dispositivos
- A conveniência de uma única subscrição

## Clientes que precisam de

- Ferramentas de produtividade em toda a plataforma
- Recursos de conformidade devido ao setor
- Proteção de dados devido à regulamentação
- Gerir o acesso aos ficheiros
- Preservar dados e ter cópias de segurança
- Gerir dispositivos

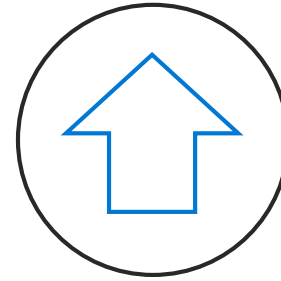
## Eventos apelativos

- Regulamento (por exemplo, RGPD)
- EOS do Windows 7
- EOS do Office 2010
- Atualização do dispositivo
- Atualização do servidor (SBS ou Windows)
- Expansão da base de colaboradores
- Experienciou um ataque cibernético ou falha de segurança
- Necessidade de cumprir os requisitos de litígio

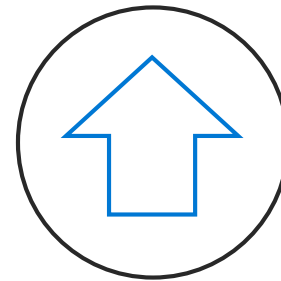
# Oportunidade de **parceiro**

# 36 \$

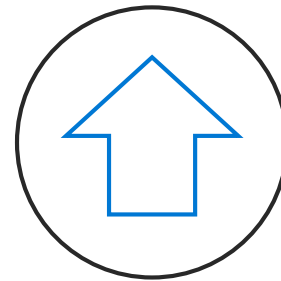
Por utilizador, por mês



Adquirir novos clientes



Aumentar os serviços geridos



Destacar-se com soluções  
exclusivas

# 100 %

Crescimento de  
receita

# 45 %

Crescimento  
de margem

# 50 %

Crescimento médio da  
dimensão dos clientes



**WESAFE + Microsoft 365**

*"Nunca poderíamos ter atraído os maiores clientes que estamos a ver agora sem o **Microsoft 365 Empresas** e o nosso IP e serviços."*

Per Liljenberg,  
Fundador, WeSafe IT

# Abordagem padrão de um parceiro de PME à transformação digital

## Transição para o Office 365 e Azure AD Premium

### Serviços fornecidos

- Migração de e-mail e implementação do Office
- SharePoint e Skype
- Autenticação multifator e SSPR
- Suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana

Implementação a 100 \$ por utilizador  
17 \$ por utilizador/mês  
Aumento de 180% vs. Exchange alojado

## Fase 1

## Mudar para o Microsoft 365 Empresas

### Novos serviços fornecidos

- Implementação do Windows 10
- Apresentação do Teams
- Serviço de inquilino gerido
- Políticas de gestão de dispositivos

### Serviços continuados

- Suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana
- Educação contínua para promover o uso

Implementação do Windows a 100 \$  
por utilizador  
28 \$ por utilizador/mês  
Aumento de 65% vs. Fase 1

## Fase 2

## Implementar o valor da segurança avançada

### Novos serviços fornecidos

- Ativar e implementar recursos adicionais de segurança do Office 365 (DLP, AIP, ATP)
- Windows ATP Exploit Guard
- Monitorização de suplementos de segurança de terceiros
- Consultoria sobre RGPD

### Serviços continuados

- Serviço de inquilino gerido
- Suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana
- Educação contínua para promover o uso

Ativação de segurança a 1500 \$/dia  
Workshop sobre RGPD a 2500 \$  
28 \$ por utilizador/mês

## Fase 3

# Guias de desenvolvimento de práticas para PME



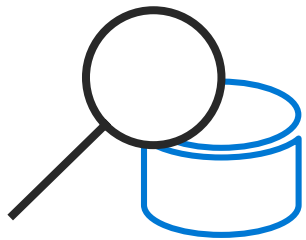
---

Disponível em [aka.ms/m365bpartners](https://aka.ms/m365bpartners)



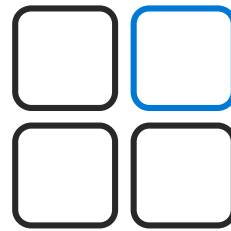
# Descrição geral do Launchpad

Se serve clientes de PME e não tem uma equipa de marketing dedicada, o Launchpad pode ajudá-lo a atrair clientes, criar ofertas e gerar vendas.



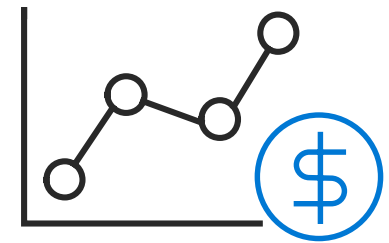
## 1. Descubra

soluções baseadas  
na prática



## 2. Planeie

com o criador de  
oportunidades



## 3. Venda

com recursos  
selecionados

---

Disponível em [aka.ms/partnerlaunchpad](https://aka.ms/partnerlaunchpad)

# Microsoft 365 Empresas Programa de Bolsas 2019

**300**

Licenças do  
Microsoft 365  
Empresas  
vendidas

+

**OFERTA DE  
SEGURANÇA**

baseada no  
Microsoft 365  
Empresas

=

**Bolsas 2019  
na Grécia**



# Detalhes do parceiro

20 \$/mês/utilizador; preços locais na lista de preços de CSP

Nome a apresentar na oferta: **Microsoft 365 Empresas**

ID da oferta: **61795cab-2abd-43f6-88e9-c9adae5746e0**

Suporte disponível através dos canais de suporte padrão de CSP





# Comece a vender licenças do Microsoft 365 Empresas

Prepare-se para a venda de licenças do Microsoft 365 Empresas ao familiarizar-se com a [proposta de valor do produto](#)

Estenda as suas ofertas de serviços geridos, focando-se na segurança com o Microsoft 365 Empresas

Defina preços para a sua oferta de segurança no [Launchpad](#)

Implemente o Microsoft 365 Empresas utilizando como referência o guia de implementação do Microsoft 365 Empresas



”

Antes de começarmos a vender licenças do Microsoft 365 Empresas, não conseguíamos gerar vendas adicionais dos nossos clientes do Office 365, já que não havia oportunidades de venda superior para eles

– *Lenny Vercruysse,*  
*Diretor-Geral, Be-CLOUD*

# Obrigado