

# Descrição geral do desenvolvimento da prática em cloud para PME

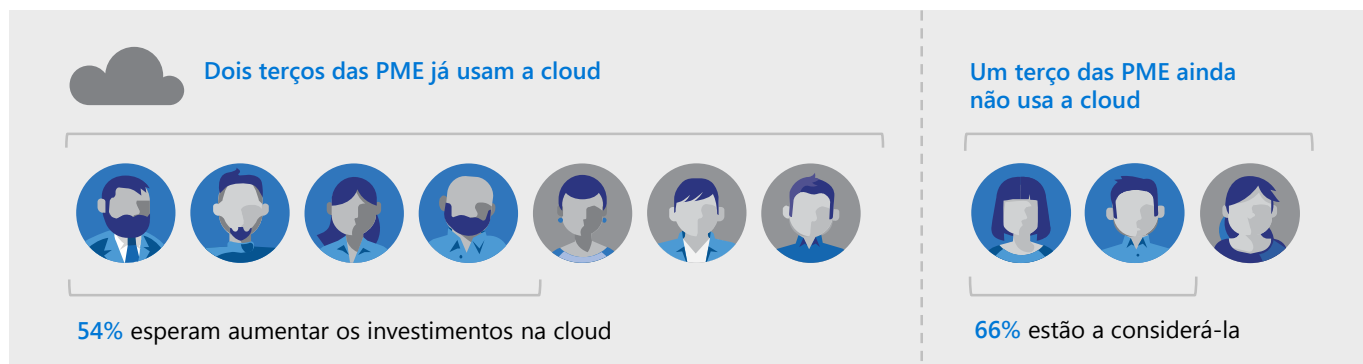
Este documento fornece uma descrição geral de alto nível de três elementos que pode usar para desenvolver a sua atividade na cloud no que refere a pequenas e médias empresas (PME).

Em média, as PME gastam 1320 dólares por pessoa por ano em TI.<sup>1</sup> Pode ajudá-las a investir de forma inteligente em tecnologia que possam usar para desenvolver e fortalecer os seus negócios.



## Ajude as PME a obter os serviços cloud que pretendem

As PME compõem uma grande percentagem do mercado empresarial. Hoje em dia, a maioria já usa alguma forma de serviços cloud, enquanto mais de metade procura aumentar os seus investimentos. Das que ainda não utilizam a cloud, a maioria está a pensar efetuar a transição nos próximos dois anos.<sup>2</sup>

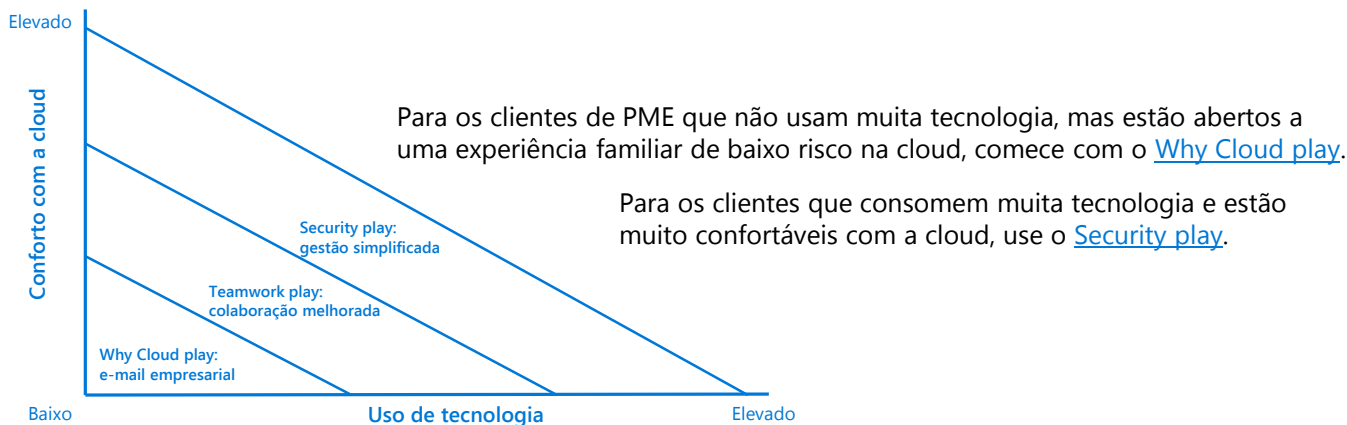


Em conjunto, estas PME apresentam uma oportunidade significativa de vendas e serviços na cloud.

Para ajudá-lo a estabelecer-se como um consultor fiável e um especialista na cloud, criámos três elementos – o Why Cloud play, o Teamwork play e o Security play – que englobam a atividade na cloud para PME. Estes elementos complementam-se para ajudá-lo a fazer frente à situação atual das PME e orientá-las ao longo da sua respetiva jornada na cloud.

## Determine o elemento certo com base no ambiente do seu cliente e na confiança do mesmo em relação à cloud

O seu objetivo de longo prazo pode ser ajudar o seu cliente a conquistar a cloud, mas, neste primeiro passo, deve escolher um elemento que considere o modo como o cliente opera bem como o nível de confiança para com a cloud.



<sup>1</sup> Previsão de pequenas e médias empresas dos EUA, 2017–2021: PC e periféricos, sistemas e armazenamento, equipamentos de telecomunicação, software, serviços de TI e serviços comerciais; #US41134217, maio de 2017.

<sup>2</sup> Bredin, uma agência de estudos de mercado e conteúdo de marketing para PME.

<sup>3</sup> World SME Forum, <http://www.worldsmeforum.org/about/>.

## Comece onde o seu cliente se encontra e satisfaça as respetivas necessidades à medida que evoluem

	Why Cloud	Teamwork	Security
<b>Realidade para PME</b>	Os proprietários de PME dedicam 33 horas por mês a tarefas administrativas <sup>1</sup>	80% do tempo dos colaboradores é gasto em tarefas de colaboração <sup>2</sup>	43% dos ataques cibernéticos visam pequenas empresas <sup>3</sup>
<b>Como pode ajudar</b>	Ofereça às PME céticas em relação à cloud uma opção de baixo investimento, que poupa tempo, com uma solução de e-mail empresarial integrada no <b>Microsoft Exchange Online</b> .	Ajude as equipas das PME a trabalhar melhor em conjunto, a partir de qualquer lugar, através de uma solução de trabalho em equipa integrada no <b>Office 365 Empresas – Versão Premium</b> .	Forneça às PME recursos de segurança avançados e um controlo de dados simplificado através de uma solução de segurança integrada no <b>Microsoft 365 Empresas</b> .
<b>Como o ajuda</b>	Crie uma atividade na cloud para PME céticas em relação à cloud.	Amplie a sua rentabilidade com os clientes que já utilizam a cloud.	Maximize a sua rentabilidade com os clientes estabelecidos na cloud.

## Aumente a sua rentabilidade e o valor da vida útil do cliente

Estes três elementos fornecem as ferramentas necessárias para orientar os seus clientes de PME ao longo da sua jornada na cloud e ajudam-no a:

### Melhore a sua rentabilidade

Desenvolva serviços de margem elevada (35%), serviços geridos (45%) e pacotes de IP (65%) para complementar as soluções da cloud.

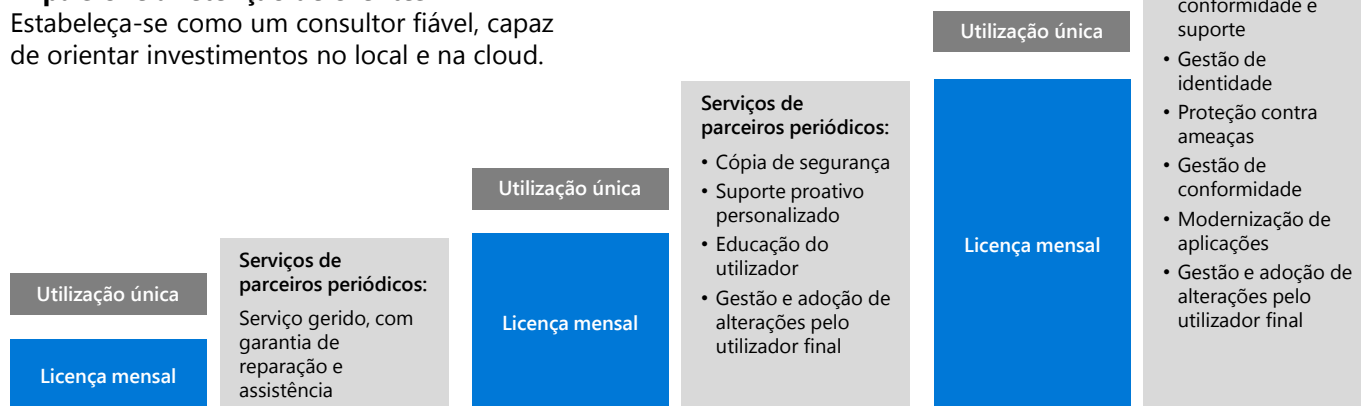
- Utilização única (margem de 20–35%)
- Receita de potenciais serviços (margem de 35–65%)
- Receita do licenciamento

### Expanda as suas ofertas de serviços

Crie oportunidades para serviços adicionais na cloud seguindo o caminho claro de venda para soluções na cloud.

### Impulsione a retenção de clientes

Estabeleça-se como um consultor fiável, capaz de orientar investimentos no local e na cloud.



Exchange Online

Office 365 Empresas – Versão Premium

Microsoft 365 Empresas

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.

## Acompanhe a estratégia de vendas nos resumos de argumentos de venda

Why Cloud play

Teamwork play

Security play

<sup>1</sup> ICAS, [The top admin tasks holding back small businesses](#), maio de 2016.

<sup>2</sup> Harvard Business Review, [Collaborative Overload](#), janeiro de 2016.

<sup>3</sup> CYBER SECURITY STATISTICS – Numbers Small Businesses Need to Know, 3 de janeiro de 2017.