



# Recursos do exercício de segurança: Um guia de iniciação rápida para parceiros

A segurança é fundamental para todas as empresas, mas nem todas as PME estão cientes da gravidade que as ameaças de segurança representam para as suas empresas. Muitas pensam, erradamente, que são demasiado pequenas para serem alvo de um ataque, por isso adiam tomar medidas até que algo acontece. Isto cria oportunidades interessantes para que os parceiros ajudem os clientes a avaliar as suas necessidades e a implementarem soluções. Com este exercício, pode indicar os motivos de forma convincente para uma segurança proativa, criando as suas ofertas do Microsoft 365 Business e, em seguida, utilizando os recursos de entrada no mercado para ajudar a gerar procura, fomentar a consciencialização e fechar negócios.

## Passos

- 1 Aprenda o exercício
- 2 Ofereça aos clientes
- 3 Proponha a solução
- 4 Feche o negócio

### 1. Aprenda a exercício



#### **Análise geral do exercício de segurança**

Análise geral de alto nível do exercício de segurança.



#### **Conjunto de diapositivos de Oportunidades para Parceiros**

Fique a conhecer a oportunidade de segurança para fazer crescer a sua receita.

### 2. Oferecer aos clientes



#### **Infográfico**

Inclui estatísticas de ciberameaças e como os parceiros podem mitigar os riscos.



#### **Panfleto para o cliente**

Resumo das vantagens de segurança do Microsoft 365 Business.



#### **Campanha digital**

Elementos das redes sociais para promover a consciencialização e procura do cliente.



#### **E-mails do cliente**

Modelos OFT destacando as vantagens de segurança e a sua oferta.

### 3. Proponha a solução



#### **Guia de conversa**

Como iniciar uma conversa sobre segurança com os clientes.



#### **Apresentação ao cliente**

Destaque as soluções de segurança e apresente a sua oferta aos clientes.

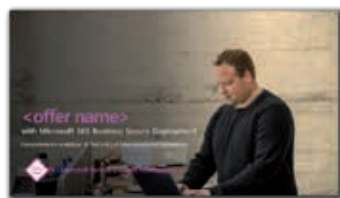
## 4. Feche o negócio



**Argumento comercial**  
Breve descrição personalizável sobre o seu conhecimento especializado e oferta ao cliente.



**Proposta de oferta**  
Proposta personalizável para inserir a sua oferta.



**Apresentação da oferta**  
Adeque este modelo com a sua oferta para a propor ao cliente.



**Exemplo de Caderno de Encargos**  
Adapte este modelo para criar um Caderno de Encargos (CE) para um cliente.

## Orientação para criação de campanha

1. Identifique potenciais clientes a partir da sua base de vendas existente.
2. Utilize recursos de campanha digital para gerar novas leads.
3. Prepare e personalize materiais como a oferta de ativos e anúncios nas redes sociais.
4. Personalize e envie aos clientes e-mails OFT. Utilize o infográfico como apelo à ação.
5. Acompanhe clientes interessados utilizando o Guia de conversação e apresentação.
6. Promova as suas ofertas com o panfleto personalizável, apresentação e exemplo de CE com base nas necessidades do cliente.

## Como personalizar elementos da campanha

Cada um dos elementos da campanha pode ser personalizado com a sua marca específica. As secções editáveis em cada documento são designadas por texto marcador de posição. Basta clicar na área do texto ou do gráfico para substituir com o seu conteúdo e, em seguida, clique em Guardar como.

## Outros recursos

[Microsoft 365 Business Partner Page](#)

[Microsoft 365 Business Overview](#)

[FastTrack for Microsoft 365 Business](#)