

Trabalho em Equipa para PME

Guia de abordagem ao cliente



Apresente os argumentos para a transformação do trabalho em equipa. Com o Office 365 e o Microsoft Teams como base da sua solução de trabalho em equipa, poderá ajudar os seus clientes PME a serem mais produtivos, reduzirem os custos e trabalharem em qualquer lugar, ao mesmo tempo que expandem o respetivo negócio.

Comece por segmentar a sua atual base de clientes e clientes potenciais ativos em três grupos, pela seguinte ordem:

- 1 **Cientes do Exchange Online** para uma conversa sobre Upselling sobre o Office 365 Empresas - Versão Premium
- 2 **Atuais clientes do Office 365** que ainda não implementaram o Microsoft Teams
- 3 **Atuais clientes no local** com grandes necessidades do negócio para aumentar a colaboração, e conversações Porquê a Cloud sobre o Office 365 Empresas - Versão Premium e o Microsoft Teams

Identifique as oportunidades com relatórios Os Meus Insights

O dashboard **Os Meus Insights** na sua conta Microsoft Partner Center oferece um local prático para obter uma visão integral dos inquilinos dos seus clientes e da utilização do Office 365, o que o ajuda a descobrir novas oportunidades para o seu negócio de Trabalho em Equipa para PME na sua atual base de clientes.

Os dados de Os Meus Insights ajudam a identificar e direcionar os perfis de cliente específicos que estão mais preparados para dar os passos seguintes no seu percurso de Trabalho em Equipa.

Para utilizar o dashboard Os Meus Insights:

- 1 Inicie sessão na sua conta MPN em <https://partner.microsoft.com>
- 2 No menu Subscrição, selecione "As suas Contas e Relatórios"
- 3 Selecione "Os meus Insights" para ver o dashboard
- 4 Selecione o "separador Desempenho do Produto na Cloud"
- 5 Selecione "Office 365" para explorar toda a utilização dos seus clientes por inquilino e workload
 - A Desloque-se para "ID de Inquilino", expanda para ver o workload e clique nos detalhes do "SKU"
 - B Exporte os detalhes para Excel para identificar as oportunidades na sua atual base de clientes
- 6 Nos detalhes do SKU, procure os seus dois clientes chave potenciais:
 - A Clientes do Exchange Online (para uma conversa sobre Upselling)
 - B Office 365 Empresas – Versão Essentials ou Versão Premium em que o cliente ainda não implementou o respetivo workload do Teams

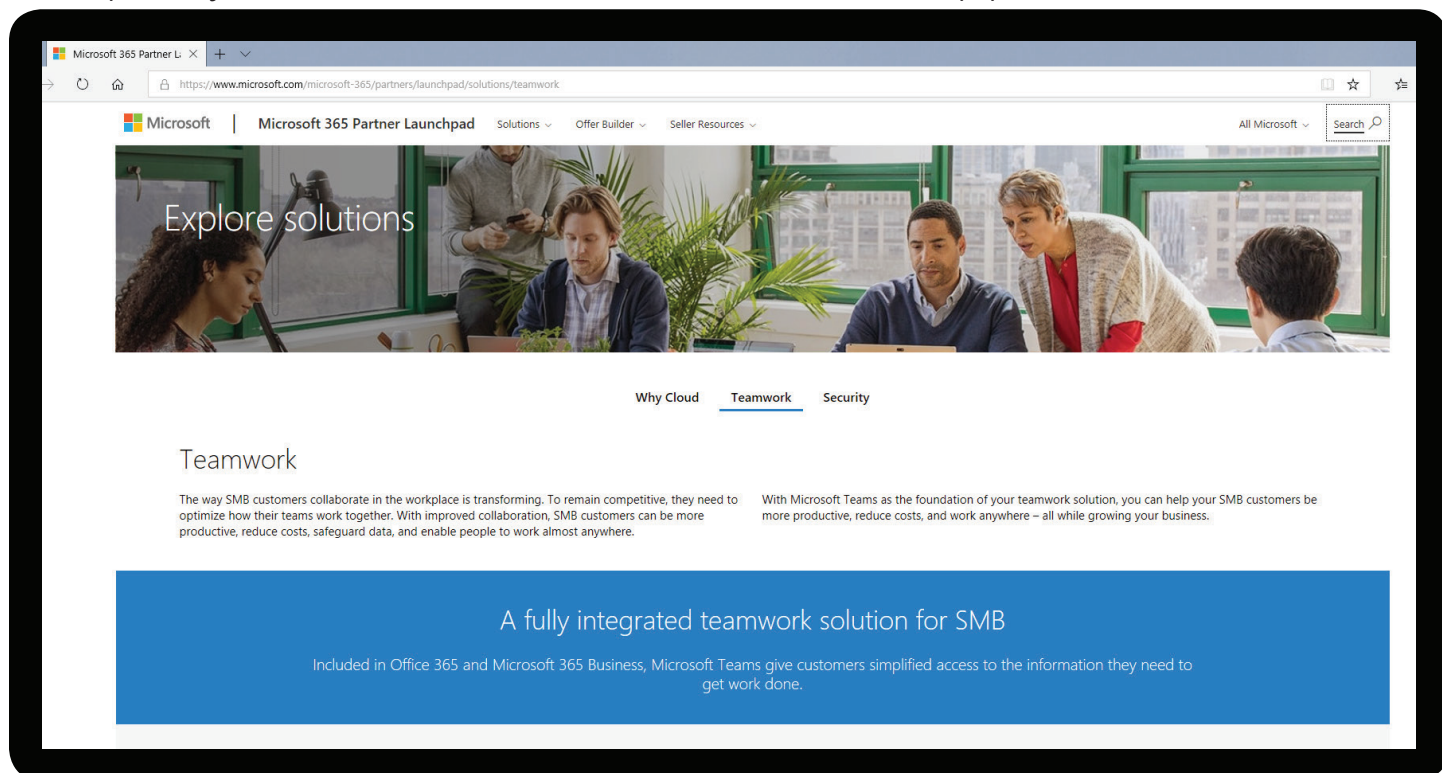
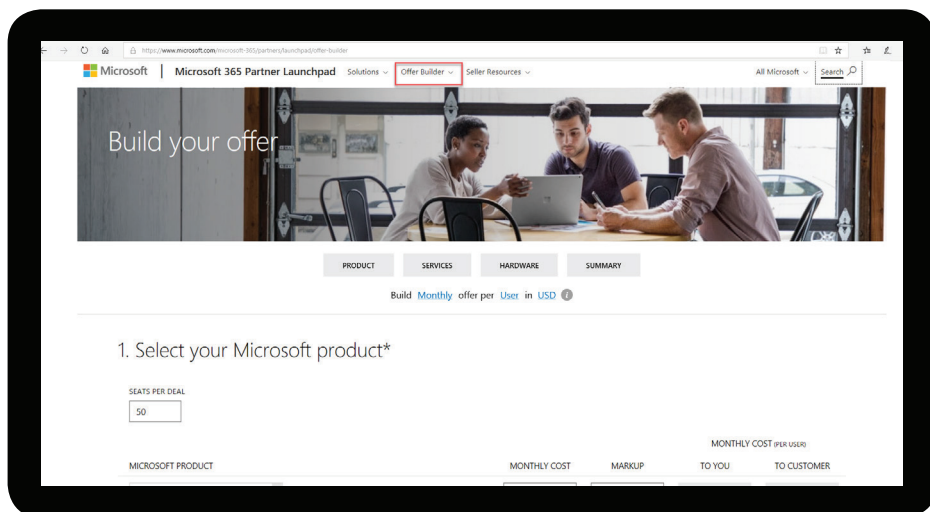
► Para mais informações, visite: <https://partner.microsoft.com/membership/my-insights>.

Ferramenta de Marketing para Parceiros Criador de Ofertas

A Ferramenta de Marketing para Parceiros é uma ferramenta integrada concebida para ajudar os parceiros a atraírem clientes, criarem ofertas e impulsionarem as vendas. Utilize a ferramenta Criador de Ofertas na Ferramenta de Marketing para Parceiros e a orientação disponível na apresentação Oportunidade para Parceiros de Trabalho em Equipa para PME sobre o projeto potencial, o serviço de propriedade intelectual e geridos (diapositivo 6) para criar uma oferta robusta para a sua solução de Trabalho em Equipa para PME.

O Criador de Ofertas permite criar e guardar as ofertas aplicáveis às audiências-alvo chave. Os serviços dos projetos, a gestão de serviços e o hardware podem ser anexados a qualquer oferta.

Além do Criador de Ofertas, a Ferramenta de Marketing para Parceiros também inclui orientação e recomendações sobre os tipos de serviços que pode optar por anexar às suas ofertas de trabalho em equipa na Descrição Geral do Cenário de Trabalho em Equipa para PME, e conta com uma vasta gama de recursos de vendas para o ajudar a criar e comercializar uma oferta de Trabalho em Equipa.



► Visite [Ferramenta de Marketing para Parceiros para o Trabalho em Equipa](#) para começar.