

## HOW TO SELL

Microsoft®

Acelerador de Negócios

# A nuvem para os Parceiros

## Oportunidade para Parceiros

Novo negócio, mais clientes, mais rápido

### Aumentar Receitas

- **Comissões:** Atribuídas por novas vendas, manutenção e renovação dos contratos
- **Novos Serviços:** Consultoria em SharePoint, migração para serviços online e integração
- **Receitas Recorrentes:** Estimadas em 50% das receitas gerais

### Aumentar o Alcance

- **Novos Clientes:** Estima-se que 70% das vendas sejam novos clientes
- **Novos Segmentos:** Expansão para PME, retalho, indústria e administração pública
- **Novos Cenários:** Utilizadores Deskless, filiais, mobilidade

### Aumentar Velocidade

- **Aumento de Capacidade:** Mais vendas e capacidade de implementação
- **Escalar** para múltiplos clientes de forma remota – elevadas poupanças

Nota: Mais informações em: [www.quickstartonlineservices.com](http://www.quickstartonlineservices.com)

soft afirmam que 70% das contas de e-mail online foram vendidas a novos clientes de Exchange; a entrada em novos segmentos e audiências; a oferta de novas soluções e novos cenários de negócio que permitem receitas recorrentes e a definição de um novo posicionamento como fornecedor de serviços de consultoria de valor acrescentado, como acontece, por exemplo, com os serviços associados ao Sharepoint.

## Parceria para inovar na nuvem

Entrada simples e rápida na comunidade de Parceiros de serviços online:

A Microsoft está a descobrir, e a trabalhar com, cada vez mais Parceiros que acrescentam valor à plataforma de serviços online. São Parceiros que inovam em torno de novos modelos de negócio, aumentando a eficácia da exploração conjunta desta oportunidade. O acesso a esta comunidade consegue-se com quatro simples passos:



Veja como pode tornar-se Parceiro de revenda dos Serviços Online da Microsoft em: [www.quickstartonlineservices.com](http://www.quickstartonlineservices.com)

Fig. 2 – Unidade para Parceiros de Serviços Online da Microsoft

A Microsoft é uma companhia orientada para o canal indirecto, comprometida a disponibilizar o melhor software e os melhores serviços para que os Parceiros possam entregar o maior valor possível ao mercado. Os Serviços Online fornecem aos Parceiros novas formas de aportar valor para os seus clientes. Os parceiros e clientes da Microsoft poderão alcançar maior

eficiência e sucesso em conjunto na concretização de soluções de negócio e beneficiar do alargamento dessa relação.

Os benefícios para os revendedores de Serviços Online e Integradores de Sistemas incluem: a criação de novas fontes de receita relativas a serviços geridos para suporte aos serviços online; a conquista de novos Clientes – os Parceiros Micro-

## O que dizem os Parceiros?

### Safira

"O conhecimento adquirido ao longo de anos por parte dos recursos humanos das empresas, na utilização das ferramentas de produtividade da Microsoft, é um activo muito importante e que deve ser valorizado. A oferta de serviços online da Microsoft permite às organizações rentabilizar todo esse conhecimento e, ao mesmo tempo, fazer a transição para o Cloud Computing. A experiência de utilização de produtos como o Outlook, intranets SharePoint ou até o Microsoft Office, é exactamente a mesma quer as empresas tenham os servidores dentro de casa ou utilizem os Serviços Online da Microsoft.

"A Safira, parceiro Gold da Microsoft há mais de 10 anos, está apta a ajudar os seus clientes nesta suave transição, ajudando a reduzir custos operacionais, sem investimento em formação dos utilizadores e aumentando a disponibilidade da informação de negócio."

José Alexandre Correia, Partner da Safira

### Actual Training

"...queríamos depositar os nossos sistemas de email, documentos e conversação instantânea, num fabricante que garantisse alta disponibi-

lidade, para além de forte compromisso em segurança, funcionalidade e fiabilidade. Foi no BPOS da Microsoft que encontramos esta conjugação de critérios e com o qual estamos muito satisfeitos. A decisão permitiu-nos diminuir os custos e riscos com as infra-estruturas e TIs internas. Em simultâneo o nosso staff criou fortes competências nesta área, pelas implementações e upgrades em que fomos participando, internamente e no mercado."

Nuno Velho, Sócio-Fundador da Actual Training

### DevScope

"Para a DevScope a aposta nos Cloud Services da Microsoft baseou-se em dois vectores: acesso ao World Class Datacenter e reutilização dos conhecimentos acumulados. Para uma organização com a nossa dimensão ter disponível uma infra-estrutura e serviços de topo para os projectos e clientes, é extraordinário! A DevScope está muito focada em trazer valor acrescentado para os clientes em vez de investir o tempo na manutenção de infra-estruturas. Com estas soluções a DevScope está a reutilizar conhecimentos adquiridos ao longo dos anos, ao mesmo tempo que aproveita as oportunidades abertas pelo Cloud Computing."

José António Silva, R&D Director da DevScope