



Ressources sur la sécurité :

Guide de prise en mains rapide pour les partenaires

La sécurité est critique dans toutes les entreprises, mais toutes les PME ne sont pas conscientes des conséquences qu'une menace sur la sécurité peut avoir pour leur entreprise. Beaucoup pensent à tort qu'ils constituent une trop petite cible, et ne font rien jusqu'au moment où quelque chose de grave se produit. Cela crée pour nos partenaires des opportunités intéressantes d'aider les clients à évaluer leurs besoins et à déployer des solutions. Avec ces ressources, vous allez pouvoir créer un argumentaire convaincant en faveur d'une sécurité proactive en établissant vos offres de sécurité Microsoft 365 Business, puis en utilisant ces ressources de commercialisation pour générer de la demande, renforcer la prise de conscience et conclure des ventes.

Étapes

- 1 En savoir plus
- 2 Vendre aux clients
- 3 Argumenter la solution
- 4 Conclure la vente

1. En savoir plus



Aperçu de la sécurité
Aperçu détaillé de la sécurité.



Opportunités pour les partenaires
Découvrez l'opportunité que représente la sécurité pour augmenter vos revenus.

2. Vendre aux clients



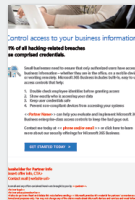
Infographie
Caractéristiques cyber menace Statistiques et comment les partenaires peuvent-ils réduire les risques.



Dépliant client
Aperçu des Avantages en matière de sécurité de Microsoft 365 Business.

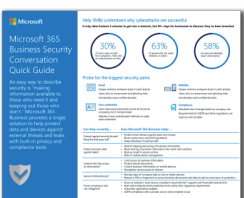


Campagne numérique
Ressources sur les réseaux sociaux pour renforcer la prise de conscience et la demande du client.



Courriels clients
Modèles OFT Mise en évidence des avantages en termes de sécurité et de votre offre.

3. Argumenter la solution

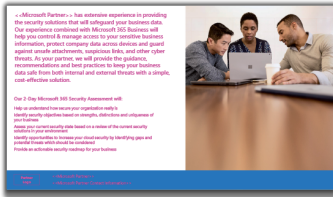


Guide de conversation
Comment aborder un entretien axé sur la sécurité avec un client.



Présentation client
Mettez en évidence les solutions de sécurité et présentez vos offres aux clients.

4. Conclure la vente



Argumentaire éclair
Brève description personnalisable de votre expertise et offre pour un client.



Proposition d'offre
Proposition personnalisable pour insérer votre offre.



Présentation de l'offre
Personnaliser ce modèle avec votre offre pour offrir un argumentaire à un client.



SOW type
Adapter ce modèle pour créer un énoncé des travaux pour un client.

Guide de création de campagne

1. Identifier les clients potentiels dans votre base de ventes existante.
2. Utiliser les ressources de la campagne numérique pour créer de nouveaux leads.
3. Préparer et personnaliser les outils comme les ressources de l'offre et les annonces sur les réseaux sociaux.
4. Personnaliser et envoyer au client des courriels OFT. Utiliser l'infographie comme un appel à l'action.
5. Assurer le suivi des clients intéressés en utilisant le guide de conversion et la présentation.
6. Promouvoir vos offres avec le dépliant personnalisable, la présentation et un SOW type en fonction des besoins du client.

Comment personnaliser les actifs de la campagne

Chacun des actifs de la campagne peut être personnalisé avec votre branding spécifique. Les sections éditables dans chaque document sont conçues avec un espace de texte réservé. Il suffit de cliquer sur le texte ou sur la zone graphique pour remplacer votre contenu, puis de cliquer sur Enregistrer sous.

Autres ressources

[Microsoft 365 Business Partner Page](#)

[Microsoft 365 Business Overview](#)

[FastTrack for Microsoft 365 Business](#)