

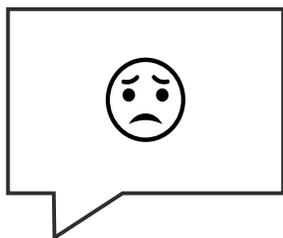
Maximiza la relación con clientes y tu negocio con el

# Árbol de decisión: guía de conversación sobre Modern Workplace

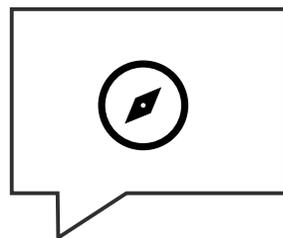
Fernando Calvo Velilla | MWP SMB WE | 21.03.18

# Office 365, Microsoft 365, Empresa Premium, Essentials, E3...

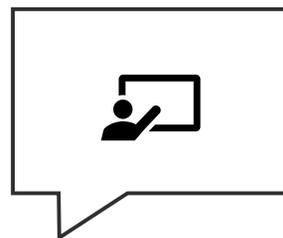
Hay tantas opciones que...



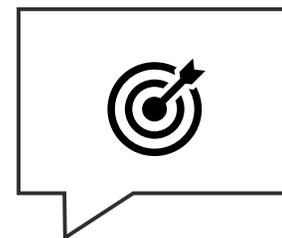
*"estoy confundido"*



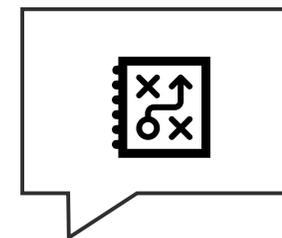
*"No sé por donde empezar"*



*"Es difícil formar a los comerciales"*



*"Necesito ser más concreto con mis clientes"*



*"¿No tenéis una guía sencilla que me ayude a entender la oferta más indicada para mis distintos tipos de clientes?"*

1



¿El cliente  
usa cloud?

2



¿Usa Google  
u otro?

3



¿Está satisfecho  
con Google?

4

¿Valora  
la  
colaboración  
segura en la  
nube?

5



¿Utiliza ya  
Office?

6



¿Cuántos  
usuarios  
tiene?

**1**  
¿El cliente usa cloud?

**2**  
¿Usa Google u otro?

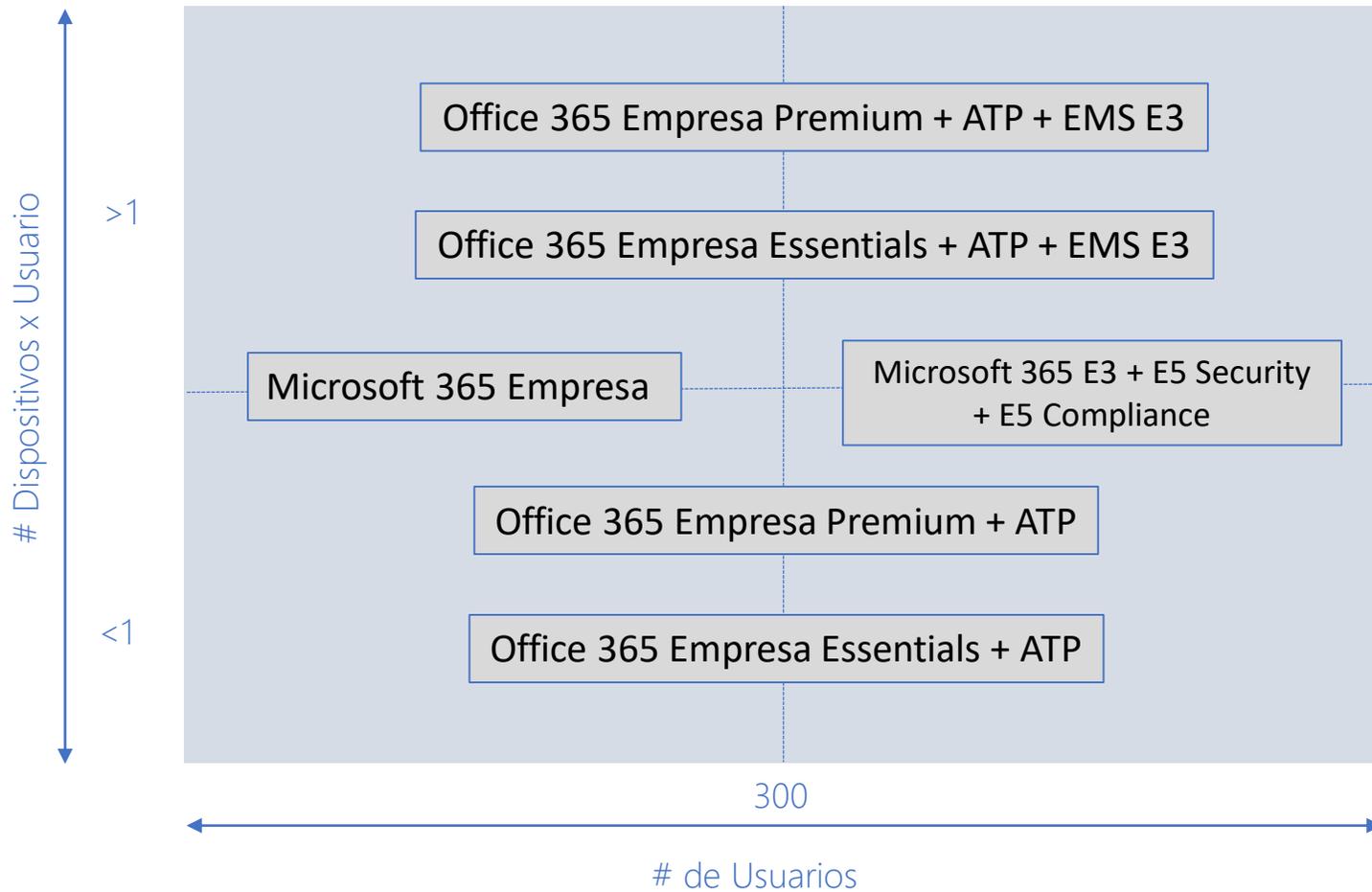
**3**  
¿Está satisfecho con Google?

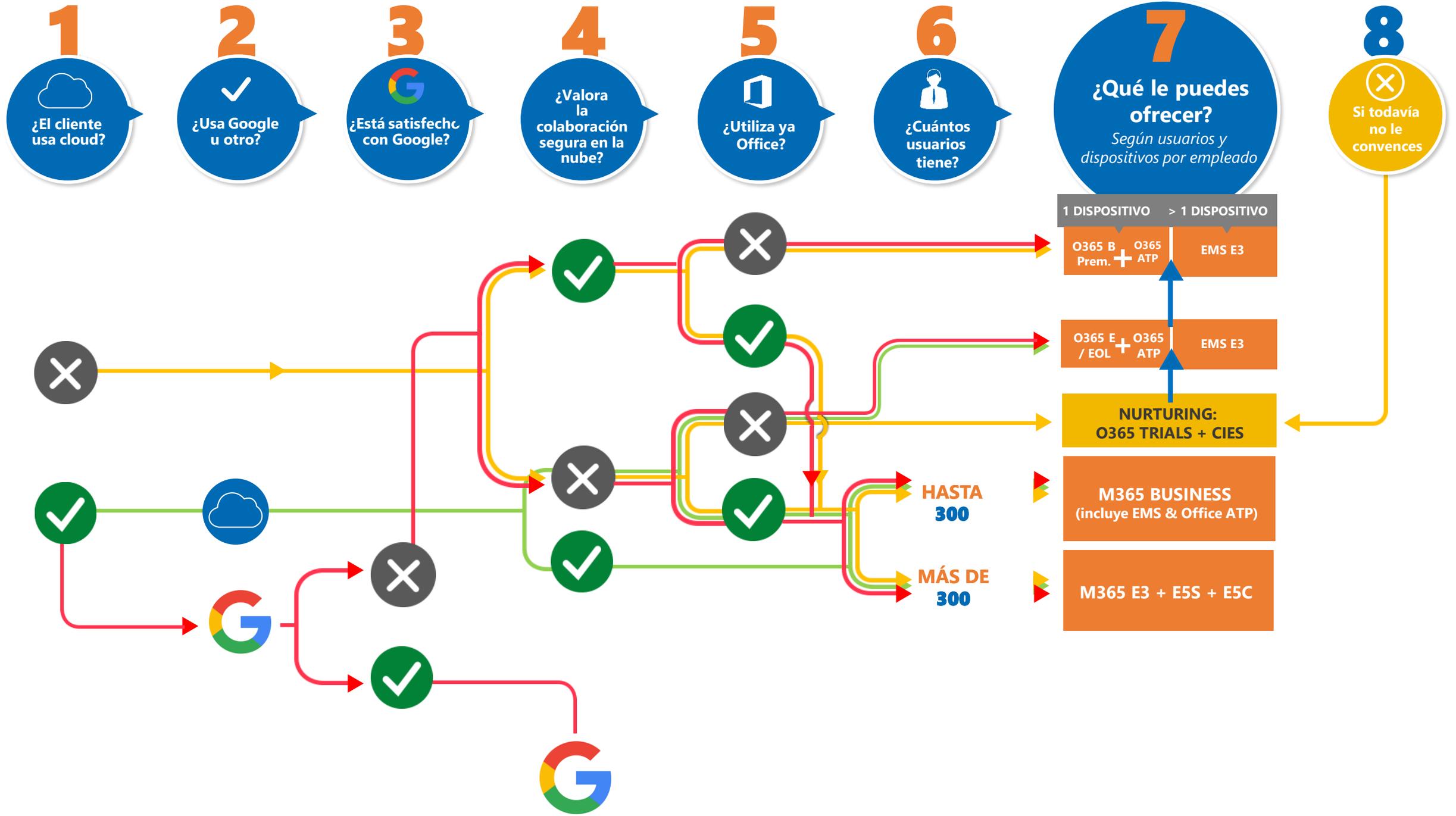
**4**  
¿Valora la colaboración segura en la nube?

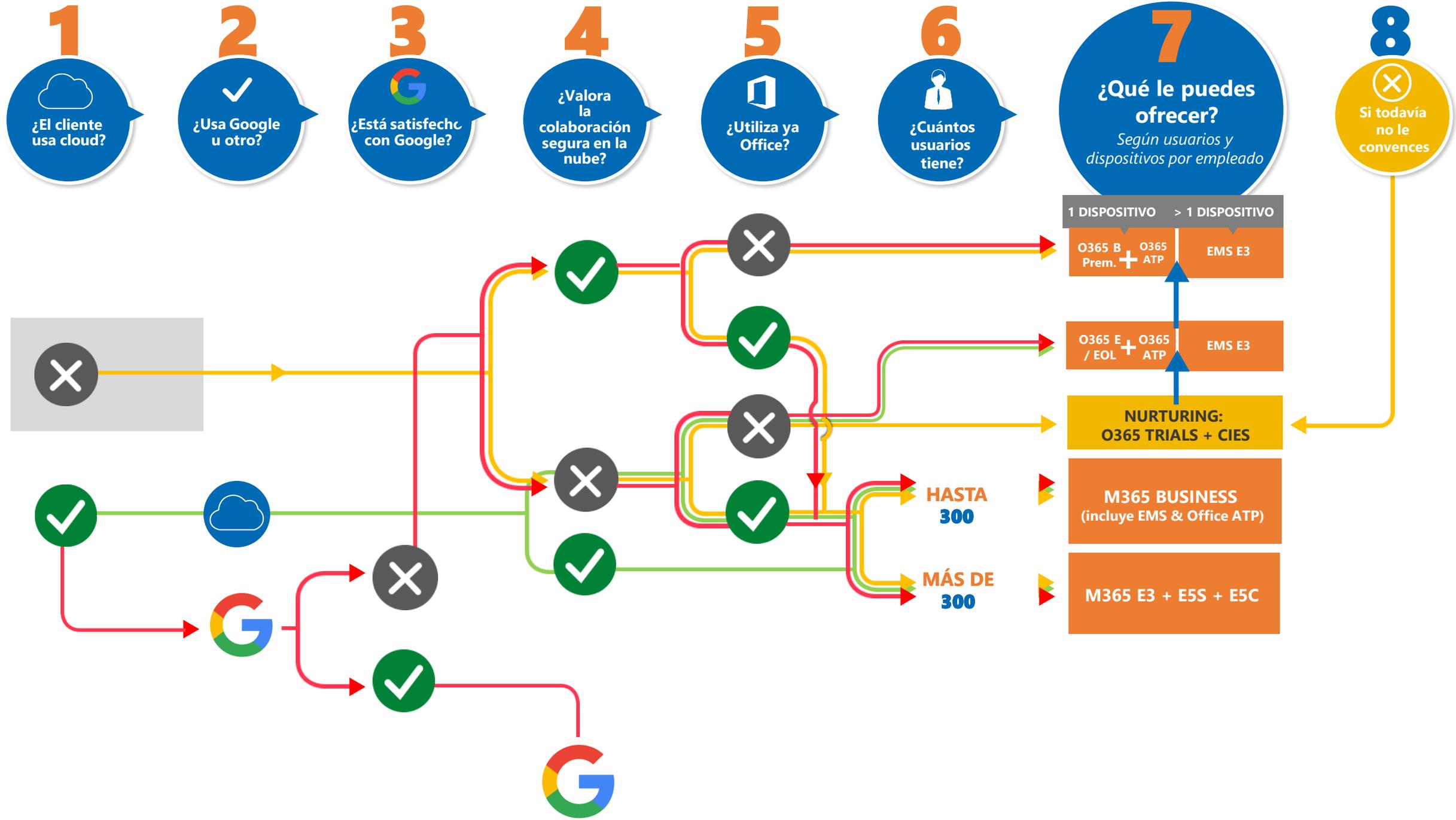
**5**  
¿Utiliza ya Office?

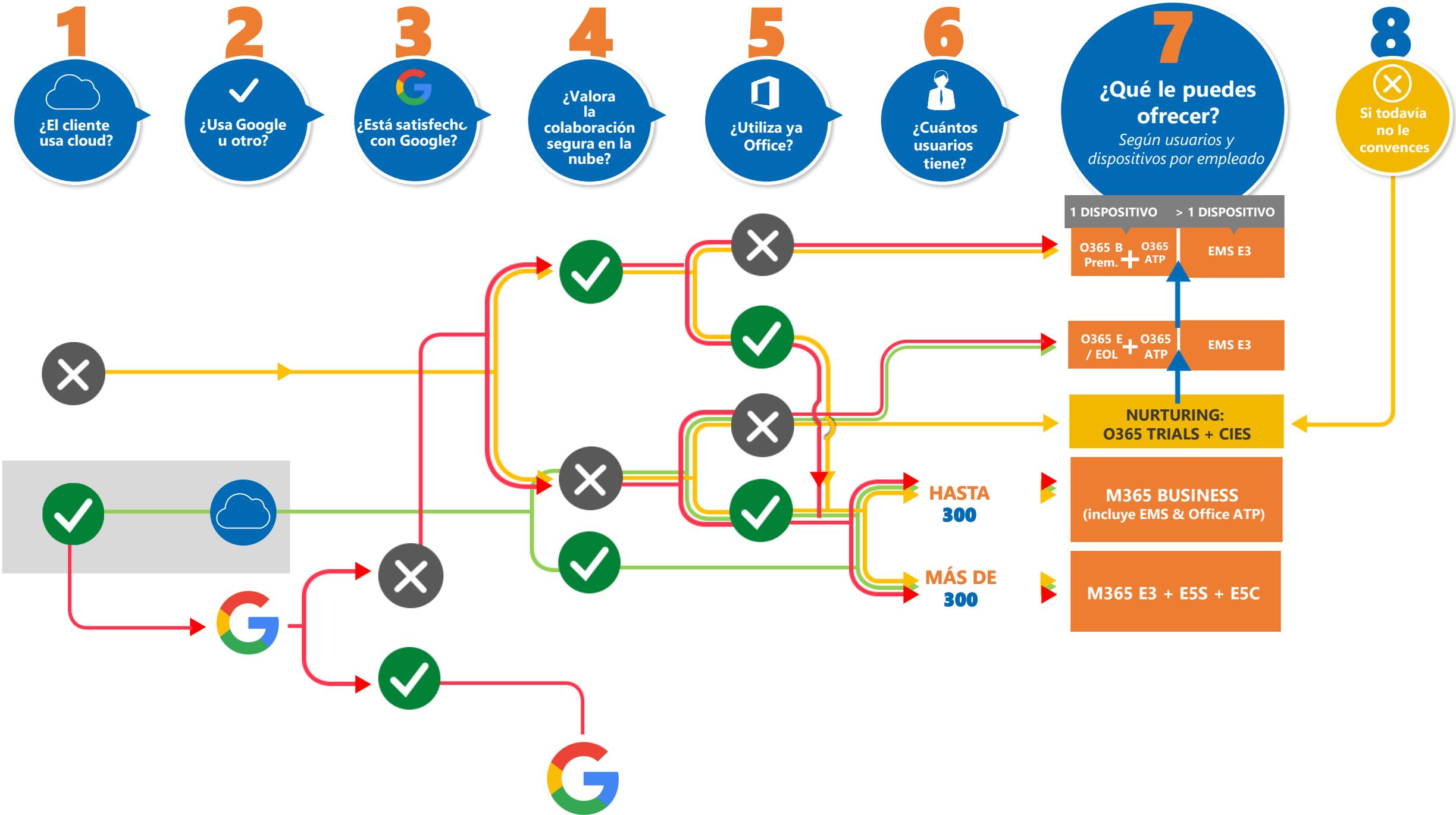
**6**  
¿Cuántos usuarios tiene?

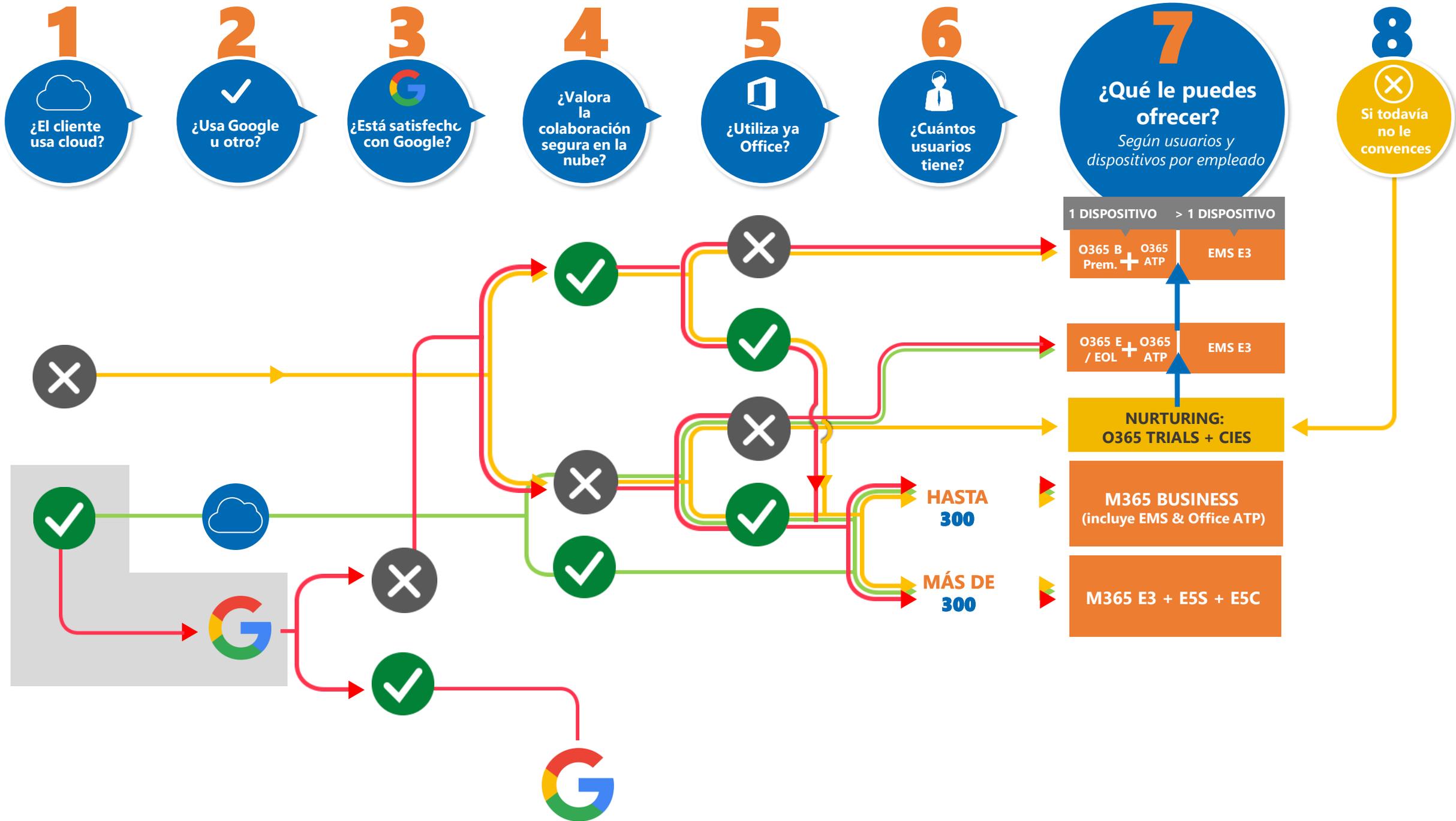
**7**  
¿Qué le puedes ofrecer?  
*Según usuarios y dispositivos por empleado*

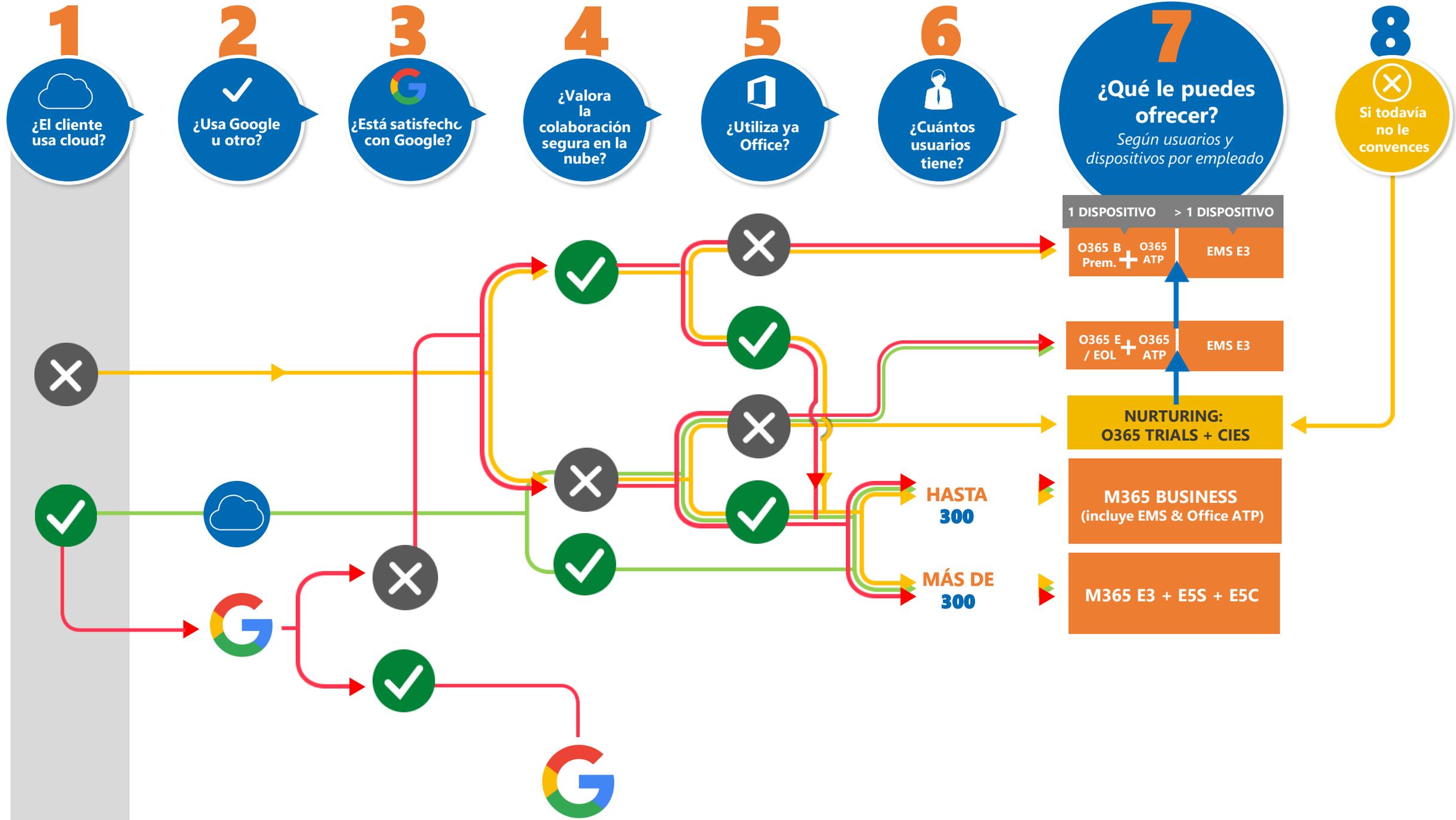


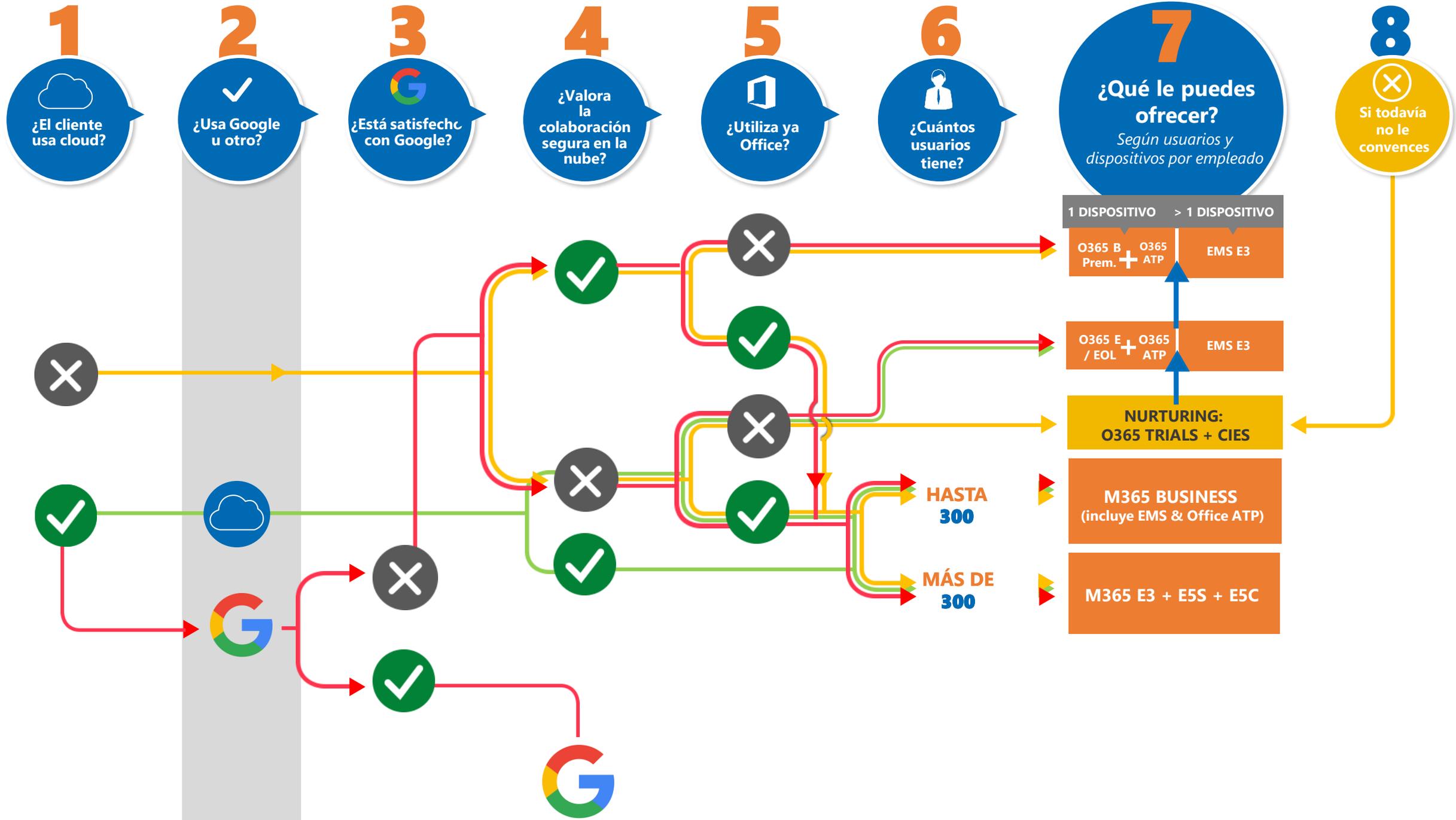


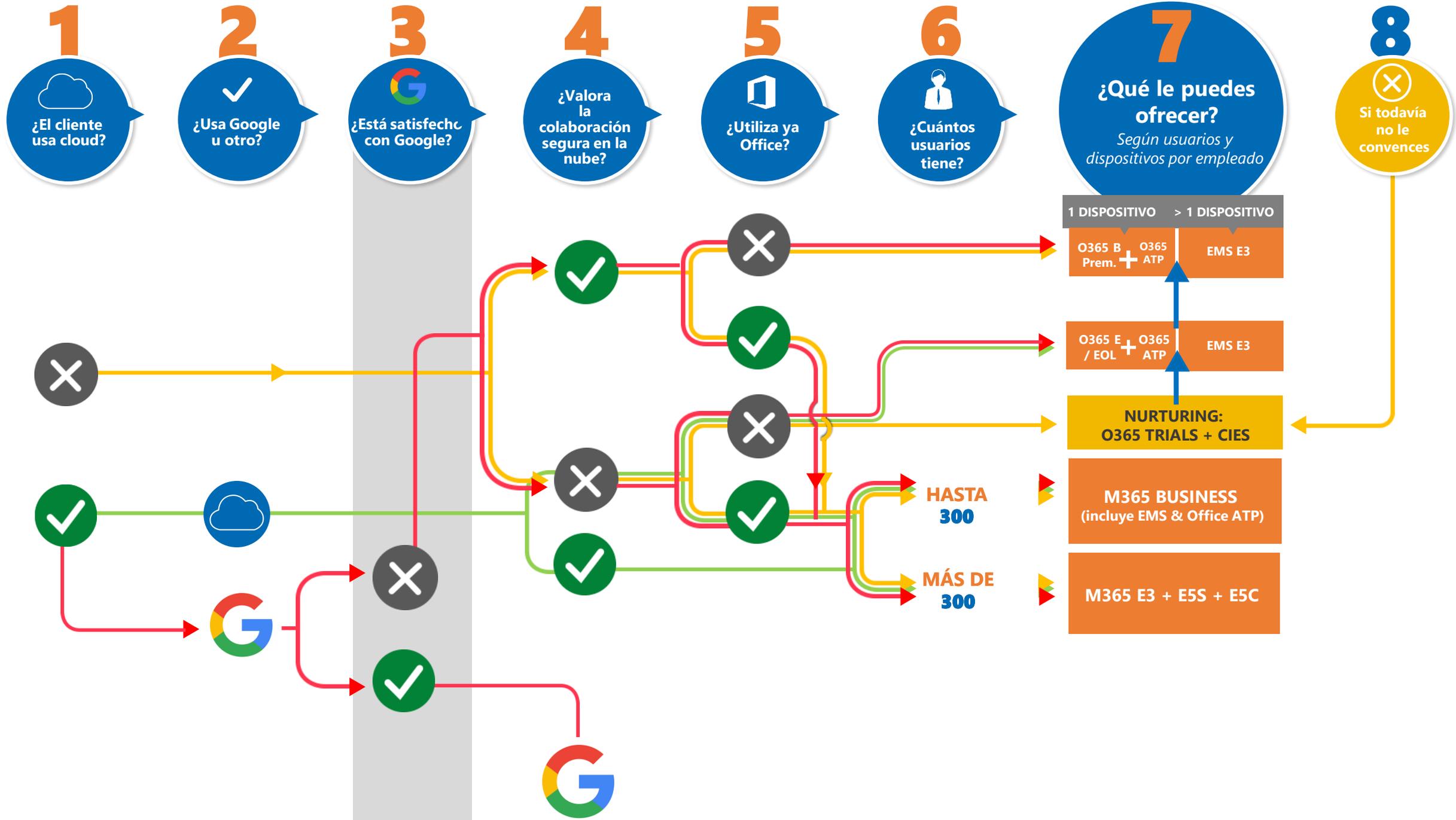


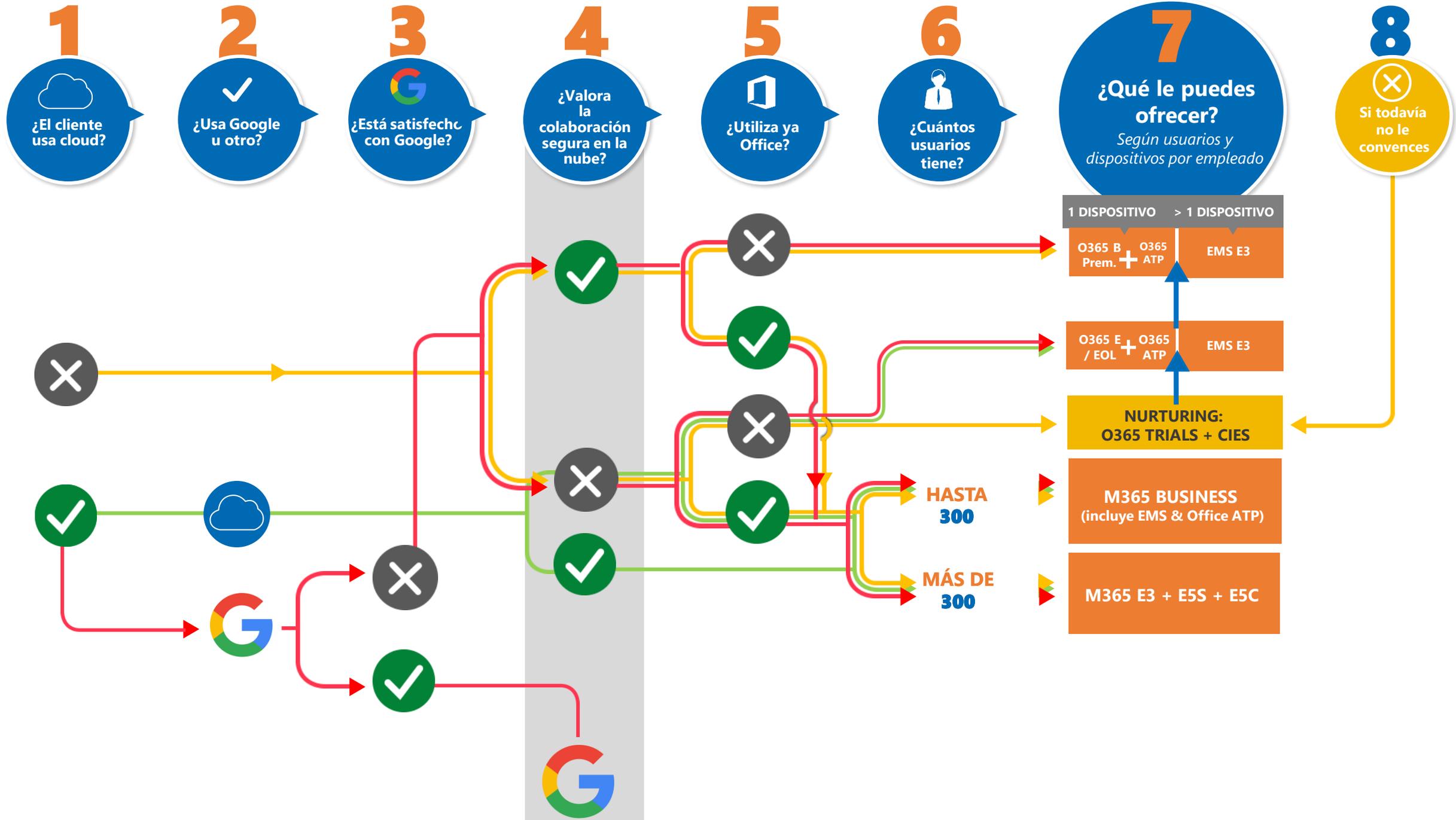


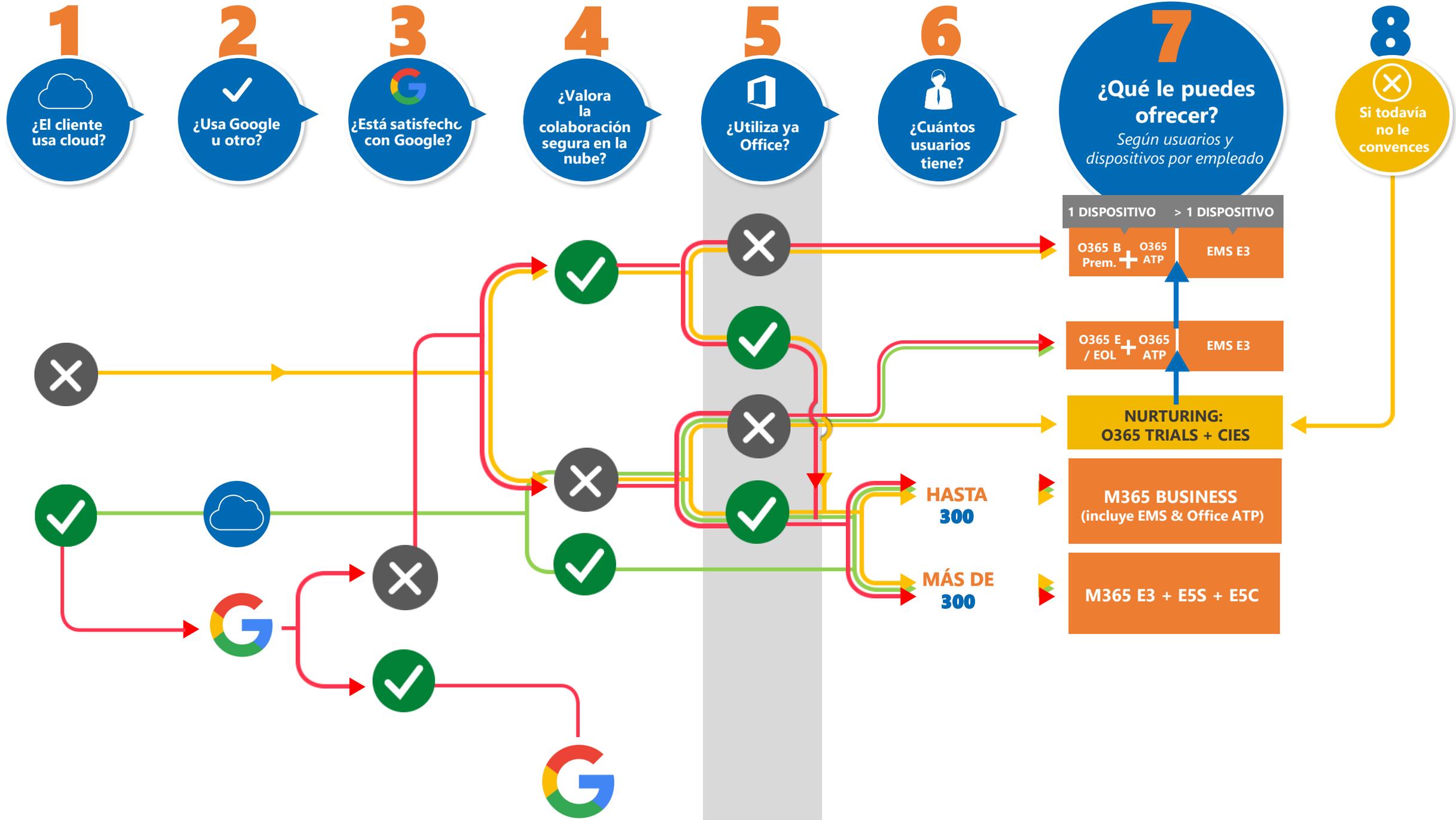


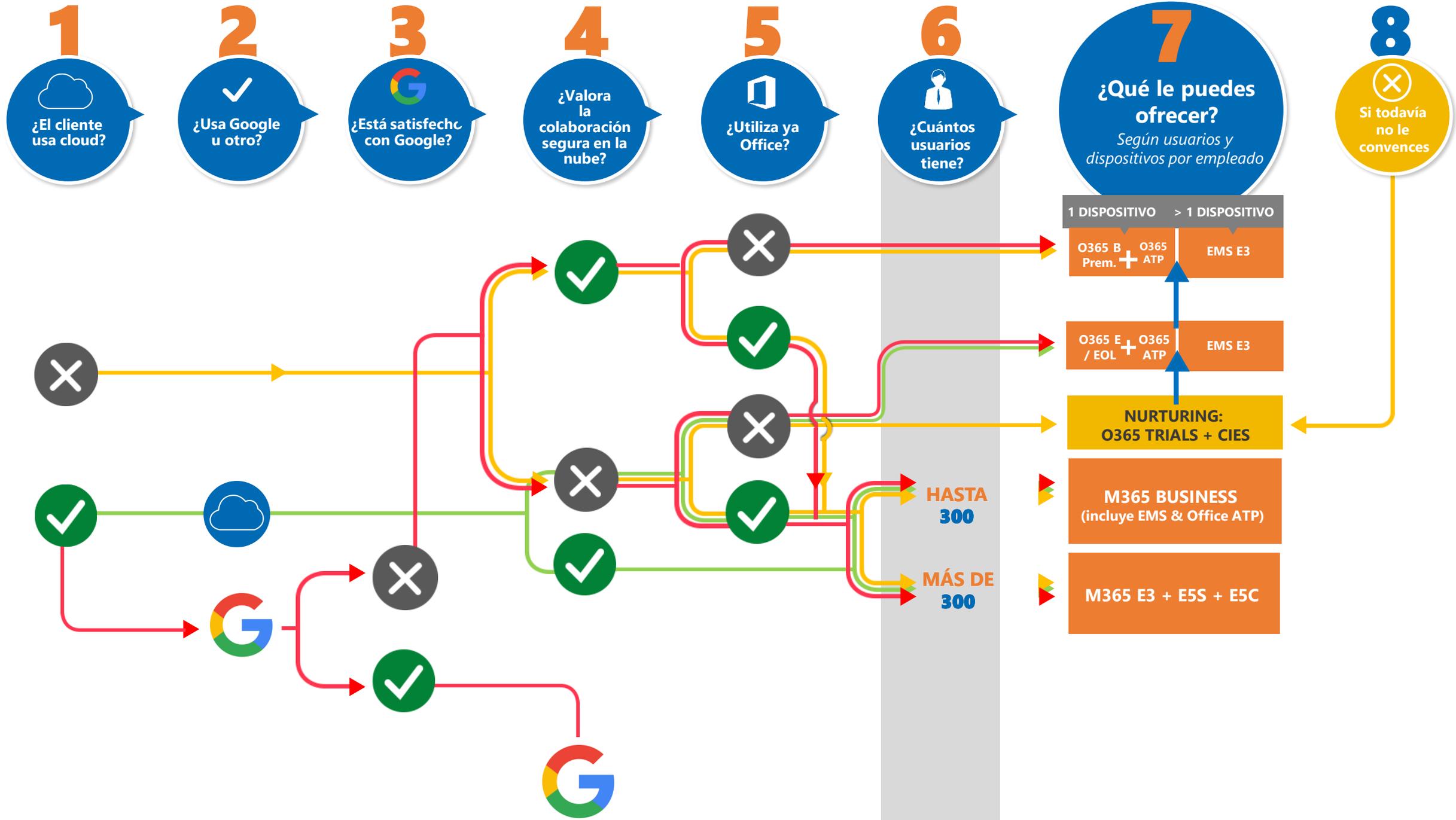


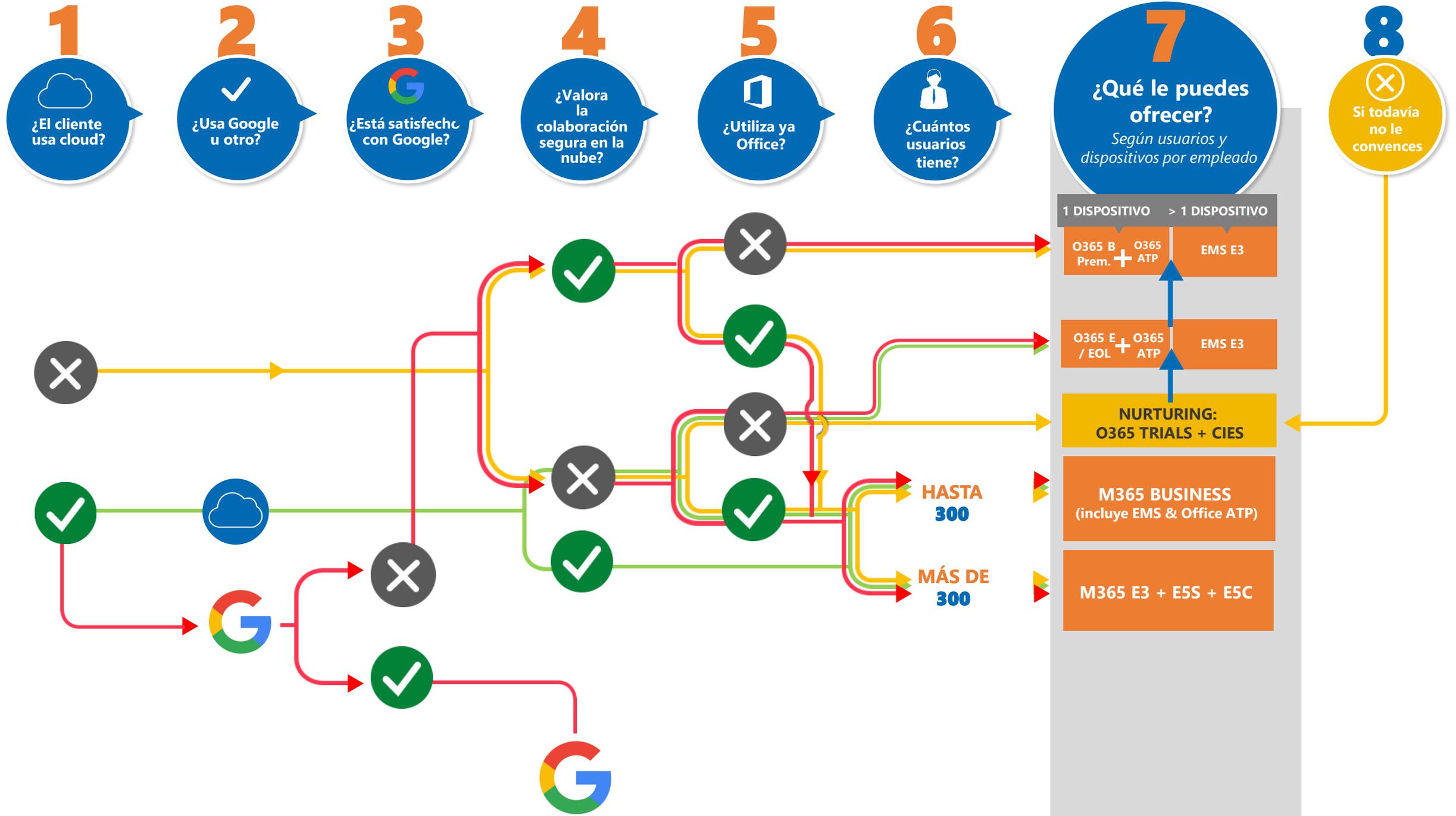


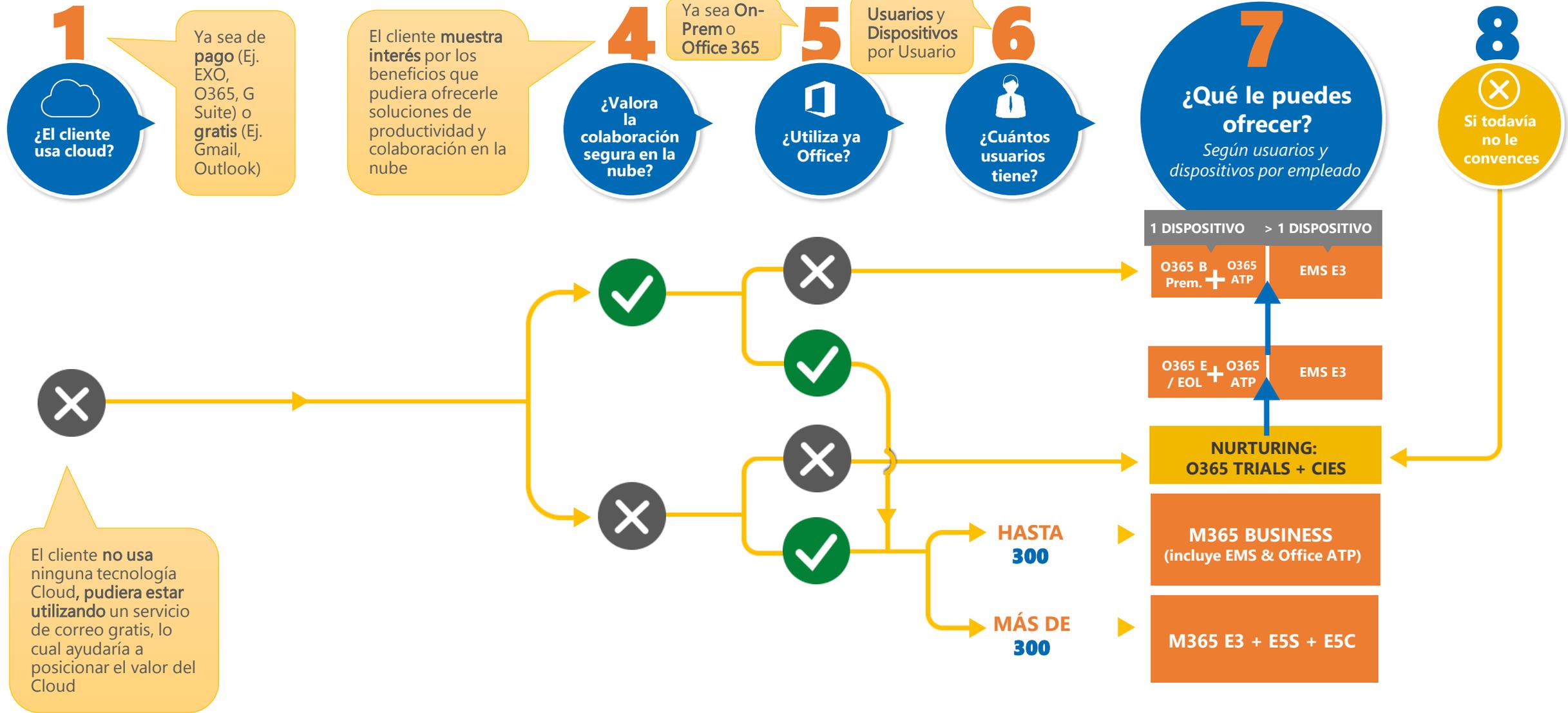












**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

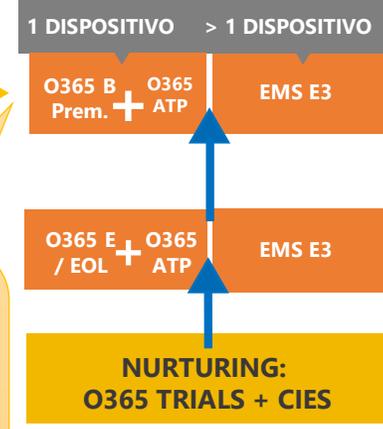
**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
 Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
 Si todavía no le convences



El cliente **no usa** ninguna tecnología Cloud, **pudiera estar utilizando** un servicio de correo gratis, lo cual ayudaría a posicionar el valor del Cloud

Aun siendo un cliente On-Prem, **no es reticente** a las tecnologías Cloud y **muestra interés** en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft. Reforzar el mensaje con el **EOS de Windows 7 y Office 2010**

Pudiera darse el caso de que el cliente **no utilice Office**, lo cual es bien **poco probable**

Al ser un cliente que valora las soluciones de Colaboración y Productividad, la oferta debería ser **O365 Business Premium con protección del correo (ATP) y EMS E3** caso los empleados utilicen mas de un dispositivo. Este es un cliente para hacer **upgrade a Microsoft 365** en el futuro

**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
 Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
 Si todavía no le convences

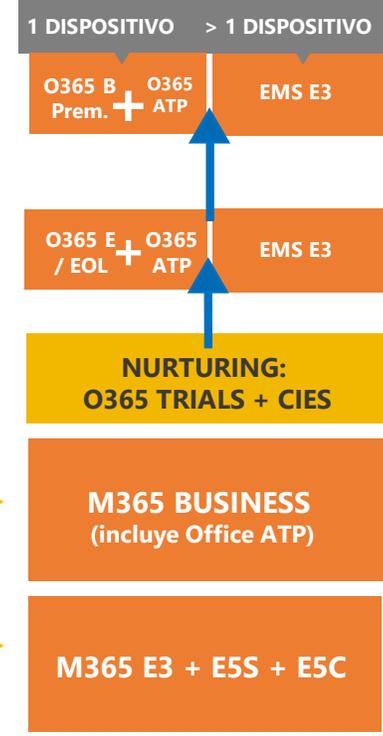


El cliente **no usa** ninguna tecnología Cloud, **podría estar utilizando** un servicio de correo gratis, lo cual ayudaría a posicionar el valor del Cloud

Aun siendo un cliente On-Prem, **no es reticente** a las tecnologías Cloud y **muestra interés** en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft. Reforzar el mensaje con el **EOS de Windows 7 y Office 2010**

Utiliza Office, ya sea On-Prem o Office 365. De ser On-Prem el mensaje de EOS es aun más relevante

Al ser un cliente de Office e estar interesado en ampliar sus soluciones de colaboración y productividad, la oferta inicial deberá ser Microsoft 365. Dependiendo del # de usuarios será M365 Business o M365 E3. Si el cliente tiene + de 300 empleados, junto con M365 E3 se deben ofrecer los nuevos productos ITP (Identity and Threat Protection & IPC (Information Protection and Compliance



HASTA 300

MÁS DE 300

# Security and Compliance resources | to partner

**Microsoft 365 E5 Security** and **Microsoft 365 E5 Compliance** are two new licensing bundles available for purchase from February 1st. These offerings better align to unique customer needs with a value prop aligned to security and compliance/risk buyers. Use the below content to help ready yourself and engage customers with the new offerings.

## Licensing



Announcement  
blog post



Announcement  
webcast



Partner oppty  
webcast



Licensing overview  
deck



Partner-ready  
FAQ

## Readiness



Video: Start here for  
M365 Security ([PPTX](#))



Video: Security and  
compliance overview



Video: Selling E5  
through Security ([PPTX](#))



New Security  
Playcard



New compliance  
Playcard



Conversation starter -  
Security

## Sales content



E5 Security & E5 Compliance  
to customer pitch deck



Security Business  
Value Programs



Security Demos



Security assessment  
workshops



Telesales guide –  
M365 Security

# Microsoft 365 E5 packaging updates



## Security



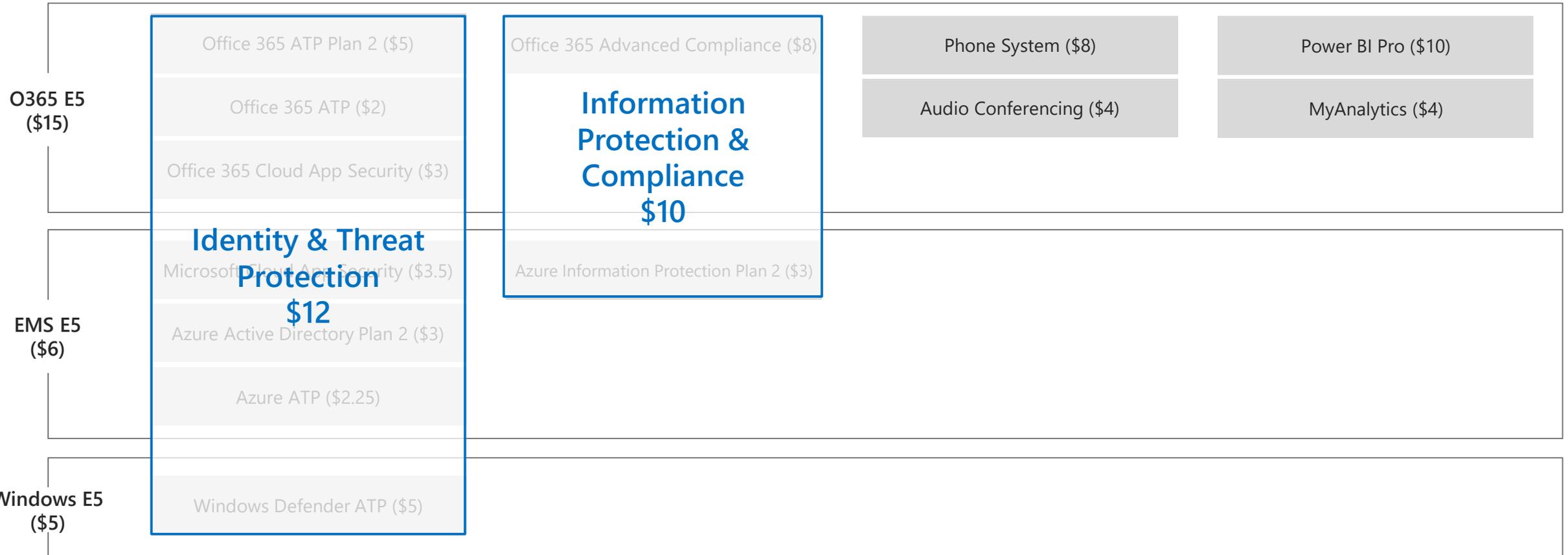
## Compliance



## Meetings & Calling

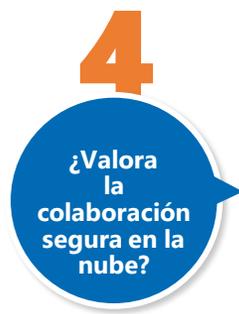


## Analytics



Notes:

- Existing \$2 Office 365 ATP offer will continue to be offered
- Office 365 CAS standalone will be sunset
- MyAnalytics value will be provided through all Microsoft 365 and Office 365 Enterprise and SMB suites

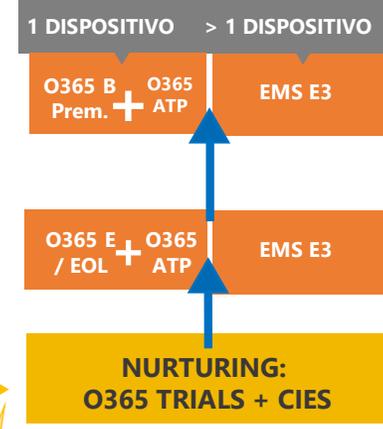


El cliente **no usa** ninguna tecnología Cloud, **pudiera estar utilizando** un servicio de correo gratis, lo cual ayudaría a posicionar el valor del Cloud

El cliente On-Prem, es **reticente** a las tecnologías Cloud y **muestra poco interés o fuerte reticencia** a las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft en el Cloud. Posicionar el **EOS de Windows 7 y Office 2010** como una de las razones para moverse de On-Prem al Cloud

Pudiera darse el caso de que el cliente no utilice Office, lo cual es bien **poco probable**

Invitar al cliente a sesiones experienciales donde se bajen las **barreras al Cloud** y puedan **experimentar** el valor de la tecnología con trials o sesiones tipo CIEs. Correo electrónico es un buen primer paso



**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
*Según usuarios y dispositivos por empleado*

**8**  
 Si todavía no le convences

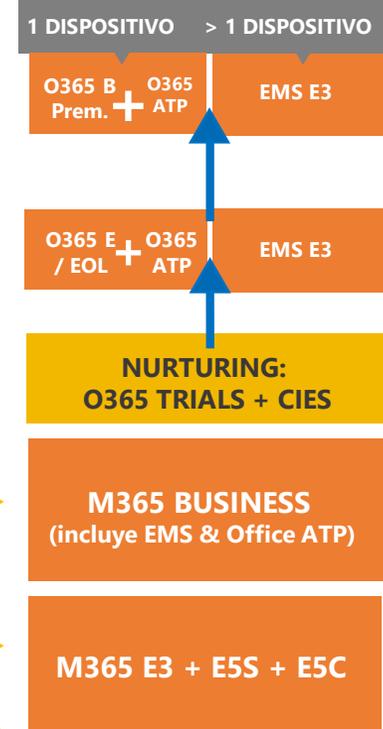


El cliente **no usa** ninguna tecnología Cloud, **pudiera estar utilizando** un servicio de correo gratis, lo cual ayudaría a posicionar el valor del Cloud

El cliente On-Prem, es **reticente** a las tecnologías Cloud y **muestra poco interés o fuerte reticencia** a las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft en el Cloud. Posicionar el **EOS de Windows 7 y Office 2010** como una de las razones para moverse de On-Prem al Cloud

Utiliza **Office**, ya sea **On-Prem** o **Office 365**. De ser On-Prem el mensaje de **EOS** es aun más relevante

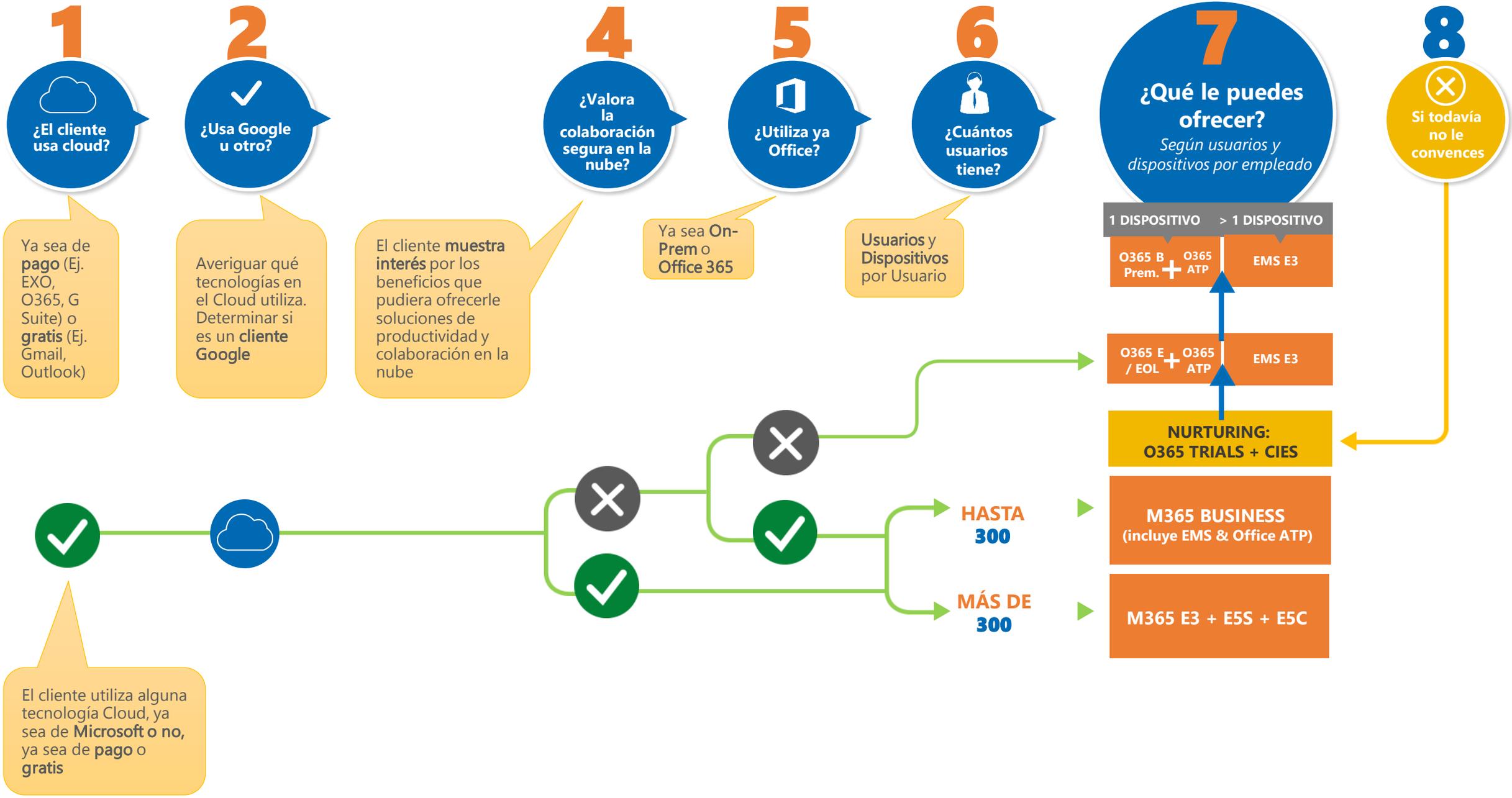
Al ser un usuario de **Office**, debemos **posicionar la oferta completa y integrada** de Productividad, Colaboración y Seguridad que le ofrece Microsoft 365 como la situación ideal para el cliente. Como paso inicial en el viaje del cliente al Cloud pudiéramos ofrecer **O365 Business Premium** como la mejor alternativa para actualizar su actual Office. Posicionar el **EOS de Windows 7 y Office 2010**



**HASTA 300**

**MÁS DE 300**





**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**2**  
 ¿Usa Google u otro?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
*Según usuarios y dispositivos por empleado*

**8**  
 Si todavía no le convences



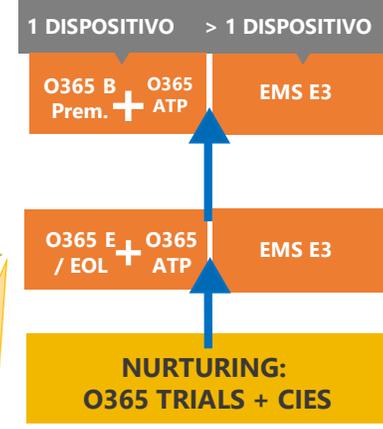
El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de **Microsoft** o no, ya sea de **pago** o **gratis**

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, que **no es Google**

Aun siendo un cliente en el Cloud y después de haberle explicado lo que ofrecen las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft **no muestra interés** más allá de lo que **actualmente tiene**.

Pudiera darse el caso de que el cliente no utilice Office, lo cual es bien **poco probable**

Debemos ofrecer **Office 365 Business Essentials** para no solo actualizar su plataforma de correo electrónico, pero también poder integrarla con soluciones de Colaboración mas completas por apenas €4,2 mas **O365 ATP**. Si los empleados utilizan mas de un dispositivo cada uno **EMS E3**. Este será un Cliente para **upsell** a **O365 Business Premium** en el futuro



**1**  
¿El cliente usa cloud?

**2**  
¿Usa Google u otro?

**4**  
¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
¿Utiliza ya Office?

**6**  
¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
¿Qué le puedes ofrecer?  
Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
Si todavía no le convences

Al ser un usuario de Office, debemos **posicionar la oferta completa e integrada** de Productividad, Colaboración y Seguridad que le ofrece Microsoft 365 como la **situación ideal para el cliente**. Como **paso inicial** en este viaje del cliente pudieramos ofrecer **O365 Business Premium + APP + EMS** para **empleados multidispositivo** como la mejor alternativa para actualizar su actual Office. Posicionar el **EOS de Windows 7 y Office 2010**

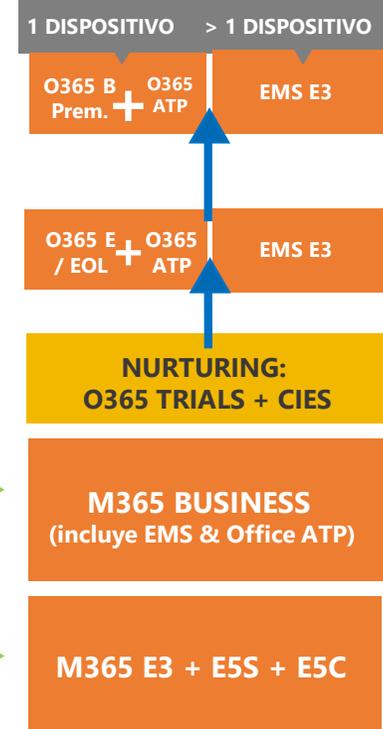


El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de **Microsoft o no**, ya sea de **pago o gratis**

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, que **no es Google**

Aun siendo un cliente en el Cloud y después de haberle explicado lo que ofrecen las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft **no muestra interés** más allá de lo que **actualmente tiene**.

Utiliza **Office**, ya sea **On-Prem o Office 365**. De ser On-Prem el mensaje de **EOS** es aun más relevante



HASTA 300

MÁS DE 300

**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**2**  
 ¿Usa Google u otro?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
*Según usuarios y dispositivos por empleado*

**8**  
 Si todavía no le convences

El cliente muestra cierta familiaridad con el Cloud y está interesado en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft, la oferta deberá ser **Microsoft 365**.  
 Dependiendo del # de usuarios será M365 Business o M365 E3.  
 Si el cliente tiene + de 300 empleados, junto con M365 E3 se deben ofrecer los nuevos productos ITP (Identity and Threat Protection & IPC (Information Protection and Compliance



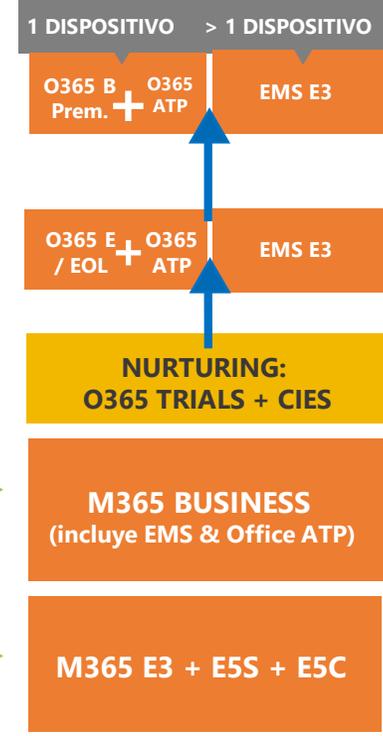
El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de **Microsoft o no**, ya sea de **pago o gratis**

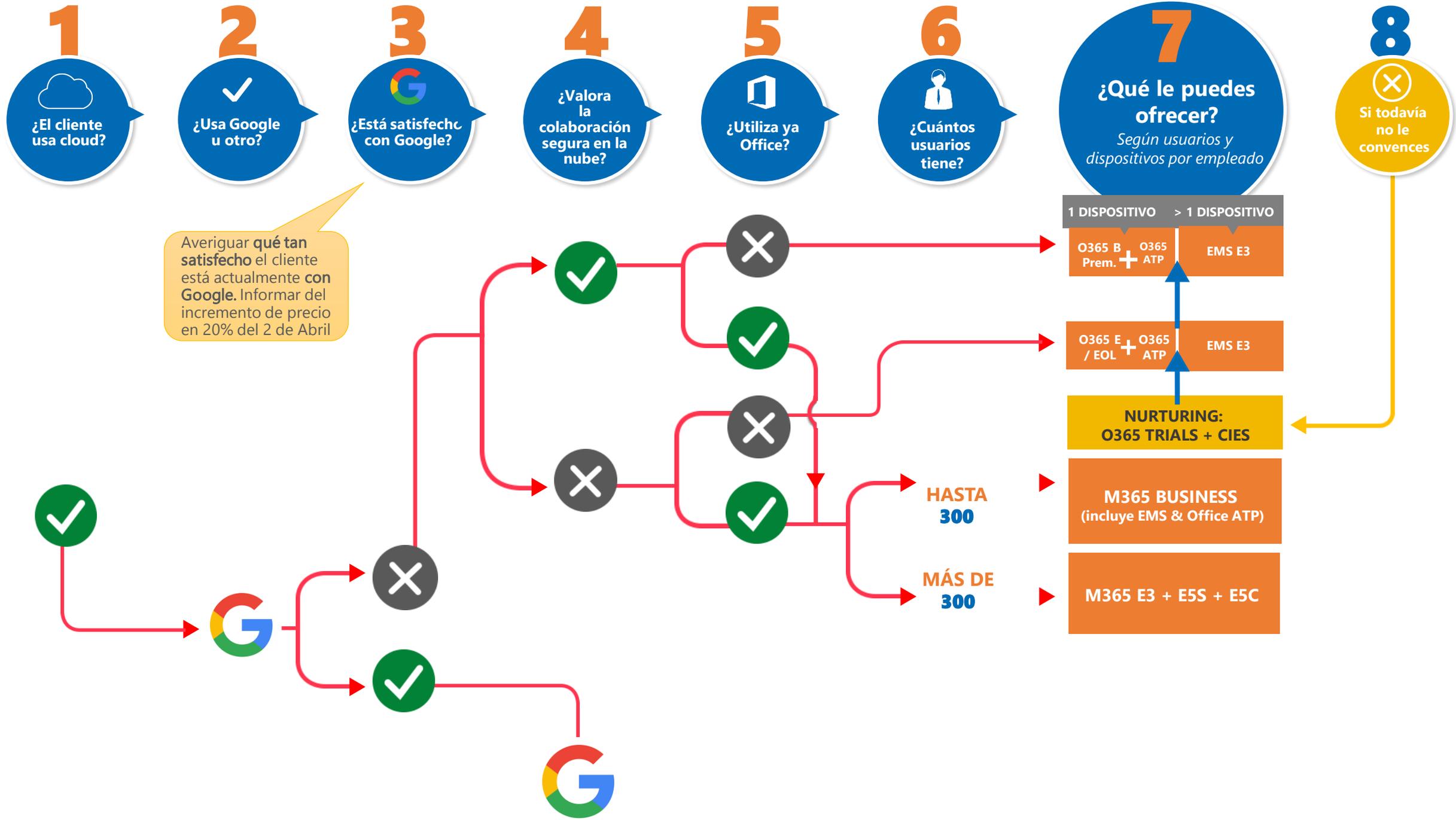
El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, que **no es Google**

El cliente y **muestra interés** en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft. Reforzar el mensaje con el **EOS de Windows 7 y Office 2010** (Ej. Relevante para W7)

**HASTA 300**

**MÁS DE 300**





**1**  
¿El cliente usa cloud?

**2**  
¿Usa Google u otro?

**3**  
¿Está satisfecho con Google?

**4**  
¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
¿Utiliza ya Office?

**6**  
¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
¿Qué le puedes ofrecer?  
Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
Si todavía no le convences

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de Microsoft o no, ya sea de pago o gratis



El cliente utiliza alguna tecnología de Google, ya sea de pago o gratis



El cliente **no está satisfecho** con Google, o tiene dudas si Google es la **mejor solución** para su negocio, especialmente con el **incremento de precios del 20%** a partir del 2 de Abril

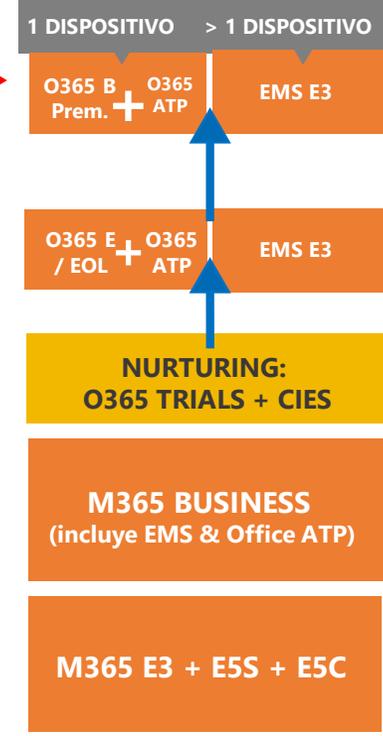


El cliente **muestra interés** en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft. Reforzar el mensaje con el **EOS de Windows 7 y Office 2010** (Ej. Relevante para W7)



Al ser un cliente que valora las soluciones de Colaboración y Productividad, la oferta debería ser **O365 Business Premium** con protección del correo (ATP) y EMS E3 caso los empleados utilicen mas de un dispositivo. Este es un cliente para hacer upsell a Microsoft 365 en el futuro

Pudiera darse el caso de que el cliente no utilice Office, lo cual es bien poco probable



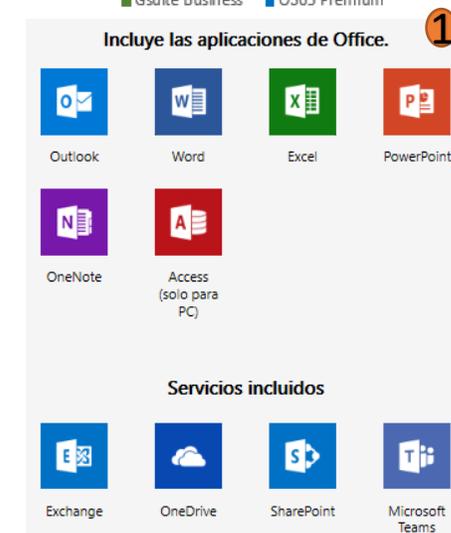
# Por qué O365 Empresa Essentials vs G Suite Basic

- **Mas funcionalidad a menor precio:** 17% más económico (lo equivalente en euros cuando salgan los precios oficiales) ①
- Además de las funcionalidades básicas y más utilizadas de productividad como las versiones web de Word, Excel y PowerPoint y Outlook, **sólo O365 Empresa Essentials ofrece soluciones específicas para la pequeña empresa:** ②
  - Superior experiencia de almacenamiento y uso compartido de archivos gracias al mayor almacenamiento de [1TB](#) en OneDrive y SharePoint y buzón de [50 GB](#) por usuario y envío de datos adjuntos de hasta [150 MB](#) con dirección de dominio de correo electrónico personalizada (vs 30GB de G Suite para ambos correo y almacenamiento).
  - Soluciones que facilitan la colaboración en los equipos de trabajo gracias a [Microsoft Teams](#), donde el chat, el contenido, los usuarios y las herramientas se encuentran en el mismo espacio para que los equipos obtengan acceso instantáneo a todo lo que necesitan, necesitan incluyendo **conferencias online** con audio y vídeo usando la pantalla compartida con un clic y videoconferencias en HD.
  - Soluciones que permiten la gestión de planes y tareas gracias a [Microsoft Planner](#) que permite a los equipos crear planes, organizar y asignar tareas, compartir archivos, chatear sobre el trabajo y estar al día del progreso fácilmente.
  - Soluciones para la gestión de trabajadores de campo con [Microsoft StaffHub](#) que permite programación de turnos, creación y administración de tareas
- Perspectiva Partner
  - Los Distis hacen negocio con O365, no con Google G Suite
  - Reseller obtiene márgenes similares (incluyendo Incentivos) pero al ofrecer más productos obtiene un par de beneficios adicionales:
    - Mas valor para el cliente, por lo tanto, mayor lealtad y futuras oportunidades de upsell/expansión (customer lifecycle)
    - Al ofrecer soluciones adicionales como Microsoft Teams, el Partner puede ofrecer **servicios de integración/despliegue y servicios gestionados** que aumentan su rentabilidad al igual que la lealtad del cliente



# Por qué O365 Empresa Premium vs G Suite Business

- **La solución mas completa para la Pequeña Empresa:** Sólo Office 365 Empresa Premium ofrece la más completa y preferida suite de aplicaciones de productividad con la mejor experiencia online y offline, además de exclusivas aplicaciones de negocio y servicios de colaboración a un **precio muy competitivo**. ①
- **La mejor solución de productividad gracias a la experiencia de instalación completa de las más recientes y preferidas aplicaciones de Office** en PC, Mac, tabletas Windows, iPad® y tabletas Android™, así como en la mayoría de dispositivos móviles. Cada usuario puede instalar Office en 5 PC o Mac, en 5 tabletas (Windows, iPad y Android) y en 5 teléfonos. De esta [manera los usuarios pueden trabajar como prefieran](#), ya sea con el teclado, con un lápiz o con una pantalla táctil.
- **Correo, calendario y gestión de contactos de categoría empresarial.** con la eficaz y conocida experiencia de [Outlook](#), con acceso desde el escritorio o con un explorador web.
- **Gran experiencia de almacenamiento y uso compartido de archivos** gracias al mayor almacenamiento de [1TB](#) en OneDrive y SharePoint y buzón de [50 GB](#) por usuario y envío de datos adjuntos de hasta [150 MB](#) con dirección de dominio de correo electrónico personalizada (vs 30GB de G Suite para ambos correo y almacenamiento).
- **Soluciones que facilitan la colaboración en los equipos de trabajo** gracias a [Microsoft Teams](#), donde el chat, el contenido, los usuarios y las herramientas se encuentran en el mismo espacio para que los equipos obtengan acceso instantáneo a todo lo que necesitan incluyendo **conferencias online** con audio y vídeo usando la pantalla compartida con un clic y videoconferencias en HD.
- **Desarrollo de aplicaciones móviles y web:** Creación y publicación rápidamente aplicaciones empresariales personalizadas para móviles y para la Web con [PowerApps](#). Elige una de las plantillas disponibles o empieza desde cero para ampliar tus datos empresariales: no se requiere ningún tipo de codificación.
- **Solamente O365 Empresa Premium ofrece adicionalmente un conjunto de aplicaciones de negocio y servicios de colaboración** necesarias para que las Pymes sean mas exitosas en los entornos de trabajo modernos.
  - Seguimiento y desarrollo de las relaciones con los clientes desde Outlook con [Customer Manager](#).
  - Facilita la forma en que los clientes programan y administran citas con [Microsoft Booking](#).
  - **Automatización del flujo de trabajo** entre aplicaciones y servicios para recibir notificaciones, sincronizar archivos, recopilar datos y mucho más con [Microsoft Flow](#) sin la necesidad de programar nada.
  - **Soluciones que permiten la gestión de planes y tareas** gracias a [Microsoft Planner](#) que permite a los equipos crear planes, organizar y asignar tareas, compartir archivos, chatear sobre el trabajo y estar al día del progreso fácilmente.
  - **Soluciones para la gestión de trabajadores de campo** con [Microsoft StaffHub](#) que permite programación de turnos, creación y administración de tareas
- **Perspectiva Partner**
  - Los Distis hacen negocio con O365, no con Distis Google G Suite
  - Reseller obtiene mayor margen (incluyendo Incentivos) además al ofrecer más productos obtiene un **par de beneficios adicionales**:
    - Mas valor para el cliente, por lo tanto, mayor lealtad y **futuras oportunidades de upsell/expansión** (customer lifecycle)
    - Al ofrecer soluciones adicionales como Microsoft Teams, el Partner puede ofrecer **servicios de integración/despliegue y servicios gestionados** que aumentan su rentabilidad al igual que la lealtad del cliente



**1**  
¿El cliente usa cloud?

**2**  
¿Usa Google u otro?

**3**  
¿Está satisfecho con Google?

**4**  
¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
¿Utiliza ya Office?

**6**  
¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
¿Qué le puedes ofrecer?  
Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
Si todavía no le convences

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de Microsoft o no, ya sea de pago o gratis



El cliente utiliza alguna tecnología de Google, ya sea de pago o gratis



El cliente **no está satisfecho** con Google, o tiene dudas si Google es la **mejor solución** para su negocio, especialmente con el **incremento de precios del 20%** a partir del 2 de Abril

El cliente y muestra interés en las soluciones completas, integradas y seguras de Productividad y Colaboración de Microsoft. Reforzar el mensaje con el **EOS de Windows 7 y Office 2010** (Ej. Relevante para W7)

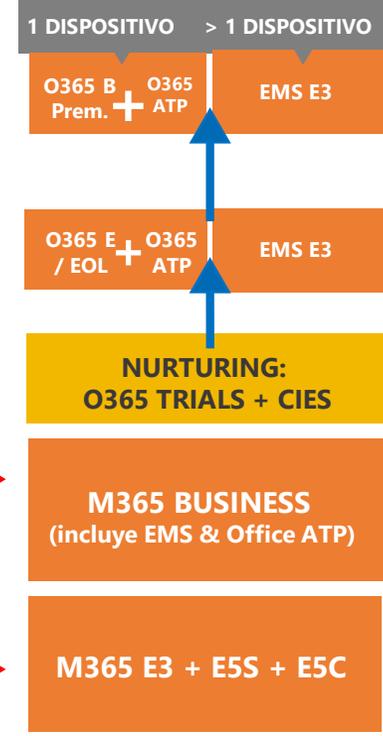


Utiliza Office, ya sea On-Prem o Office 365. De ser On-Prem el mensaje de EOS es aun más relevante

**HASTA 300**

**MÁS DE 300**

Al ser un cliente de Office e estar interesado en ampliar sus soluciones de colaboración y productividad, la oferta inicial deberá ser **Microsoft 365**.  
Dependiendo del # de usuarios será M365 Business o M365 E3.  
Si el cliente tiene + de 300 empleados, junto con M365 E3 se deben ofrecer los nuevos productos ITP (**Identity and Threat Protection & IPC (Information Protection and Compliance)**



**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**2**  
 ¿Usa Google u otro?

**3**  
 ¿Está satisfecho con Google?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
*Según usuarios y dispositivos por empleado*

**8**  
 Si todavía no le convences

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de Microsoft o no, ya sea de pago o gratis



El cliente utiliza alguna tecnología de Google, ya sea de pago o gratis



El cliente **no está satisfecho** con Google, o tiene dudas si Google es la **mejor solución** para su negocio, especialmente con el **incremento de precios del 20%** a partir del 2 de Abril

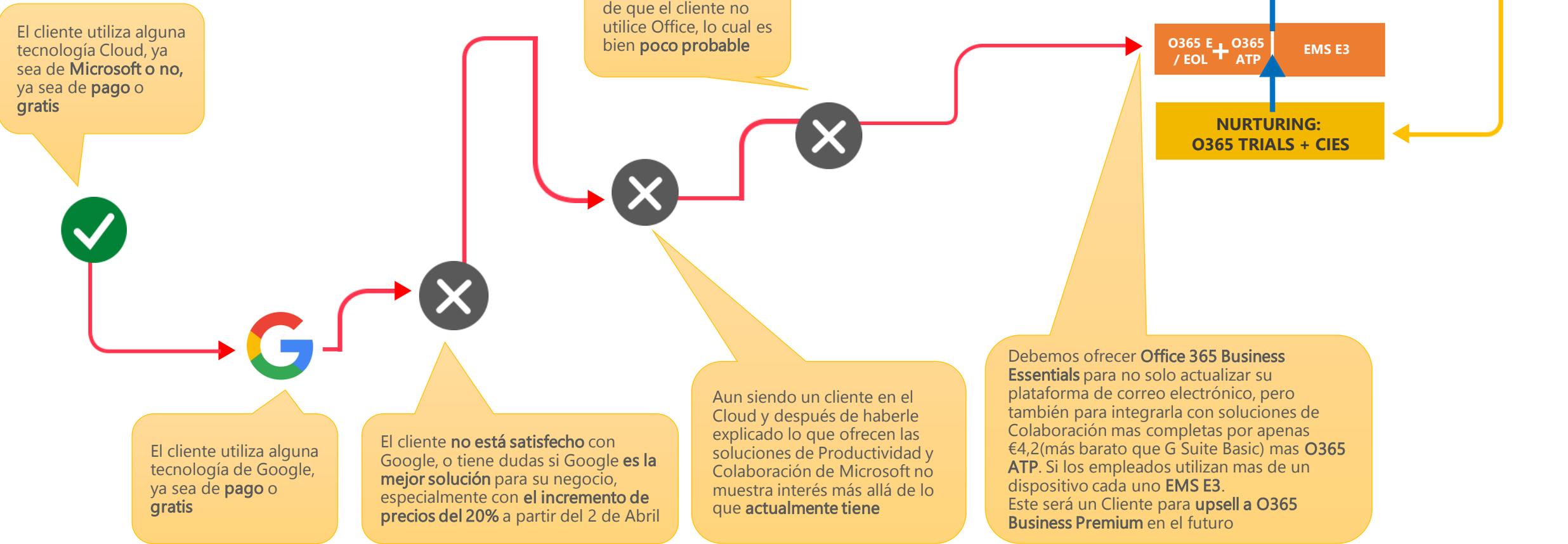
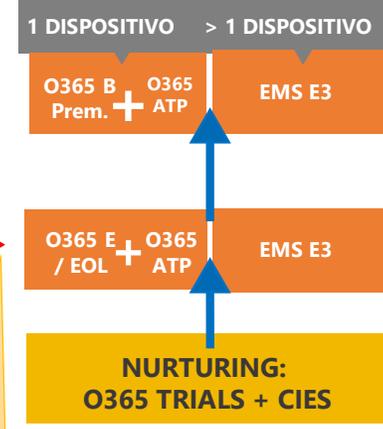
Pudiera darse el caso de que el cliente no utilice Office, lo cual es bien poco probable



Aun siendo un cliente en el Cloud y después de haberle explicado lo que ofrecen las soluciones de Productividad y Colaboración de Microsoft no muestra interés más allá de lo que **actualmente tiene**



Debemos ofrecer **Office 365 Business Essentials** para no solo actualizar su plataforma de correo electrónico, pero también para integrarla con soluciones de Colaboración mas completas por apenas €4,2(más barato que G Suite Basic) mas **O365 ATP**. Si los empleados utilizan mas de un dispositivo cada uno **EMS E3**. Este será un Cliente para **upsell a O365 Business Premium** en el futuro



**1**  
 ¿El cliente usa cloud?

**2**  
 ¿Usa Google u otro?

**3**  
 ¿Está satisfecho con Google?

**4**  
 ¿Valora la colaboración segura en la nube?

**5**  
 ¿Utiliza ya Office?

**6**  
 ¿Cuántos usuarios tiene?

**7**  
 ¿Qué le puedes ofrecer?  
 Según usuarios y dispositivos por empleado

**8**  
 Si todavía no le convences

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de Microsoft o no, ya sea de pago o gratis

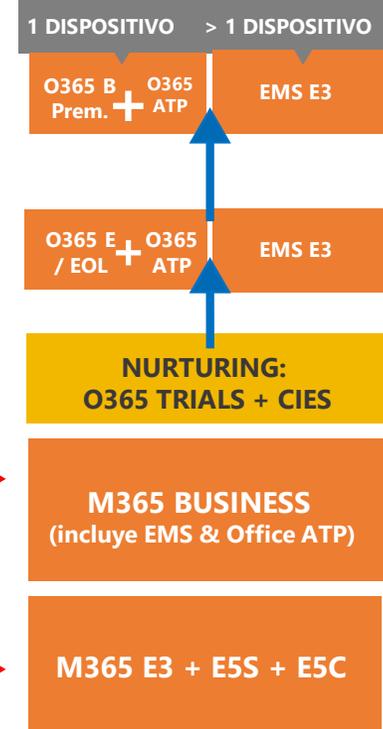
Al ser un cliente de Office y no estar satisfecho con Google, a pesar de mostrar reticencias a un cambio tecnológico amplio, la oferta inicial deberá ser Microsoft 365. Dependiendo del # de usuarios será M365 Business o M365 E3. Si el cliente tiene + de 300 empleados, junto con M365 E3 se deben ofrecer los nuevos productos ITP (Identity and Threat Protection & IPC (Information Protection and Compliance. Como paso inicial en este viaje del cliente podemos ofrecer O365 Business Premium + APP + EMS para empleados multidispositivo como la mejor alternativa para actualizar su actual Office y Google. Posicionar el EOS de Windows 7 y Office 2010

Aun siendo un cliente en el Cloud y después de haberle explicado lo que ofrecen las soluciones de Productividad y Colaboración de Microsoft muestra reticencias a cambiar lo que actualmente tiene

Utiliza Office, ya sea On-Prem o Office 365. De ser On-Prem el mensaje de EOS es aun más relevante

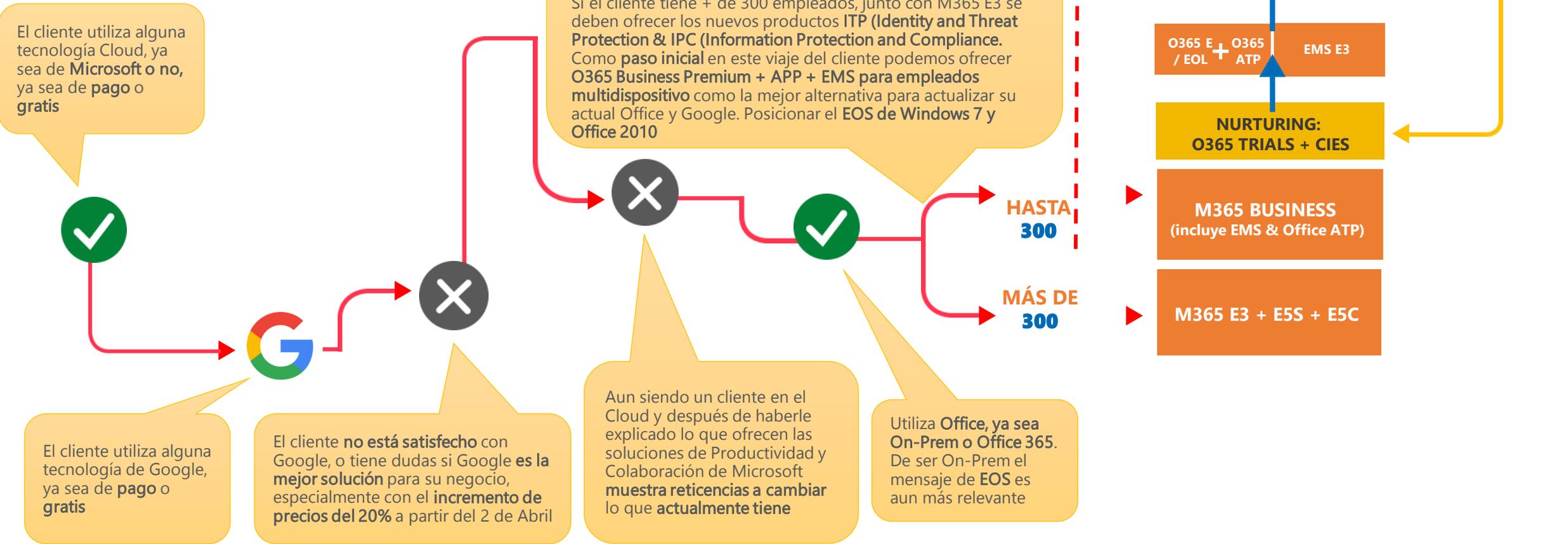
El cliente utiliza alguna tecnología de Google, ya sea de pago o gratis

El cliente no está satisfecho con Google, o tiene dudas si Google es la mejor solución para su negocio, especialmente con el incremento de precios del 20% a partir del 2 de Abril



HASTA 300

MÁS DE 300



1



¿El cliente usa cloud?

2



¿Usa Google u otro?

3



¿Está satisfecho con Google?

4

¿Valora la colaboración segura en la nube?

El cliente utiliza alguna tecnología Cloud, ya sea de Microsoft o no, ya sea de pago o gratis



El cliente **está satisfecho** con lo que le ofrece Google



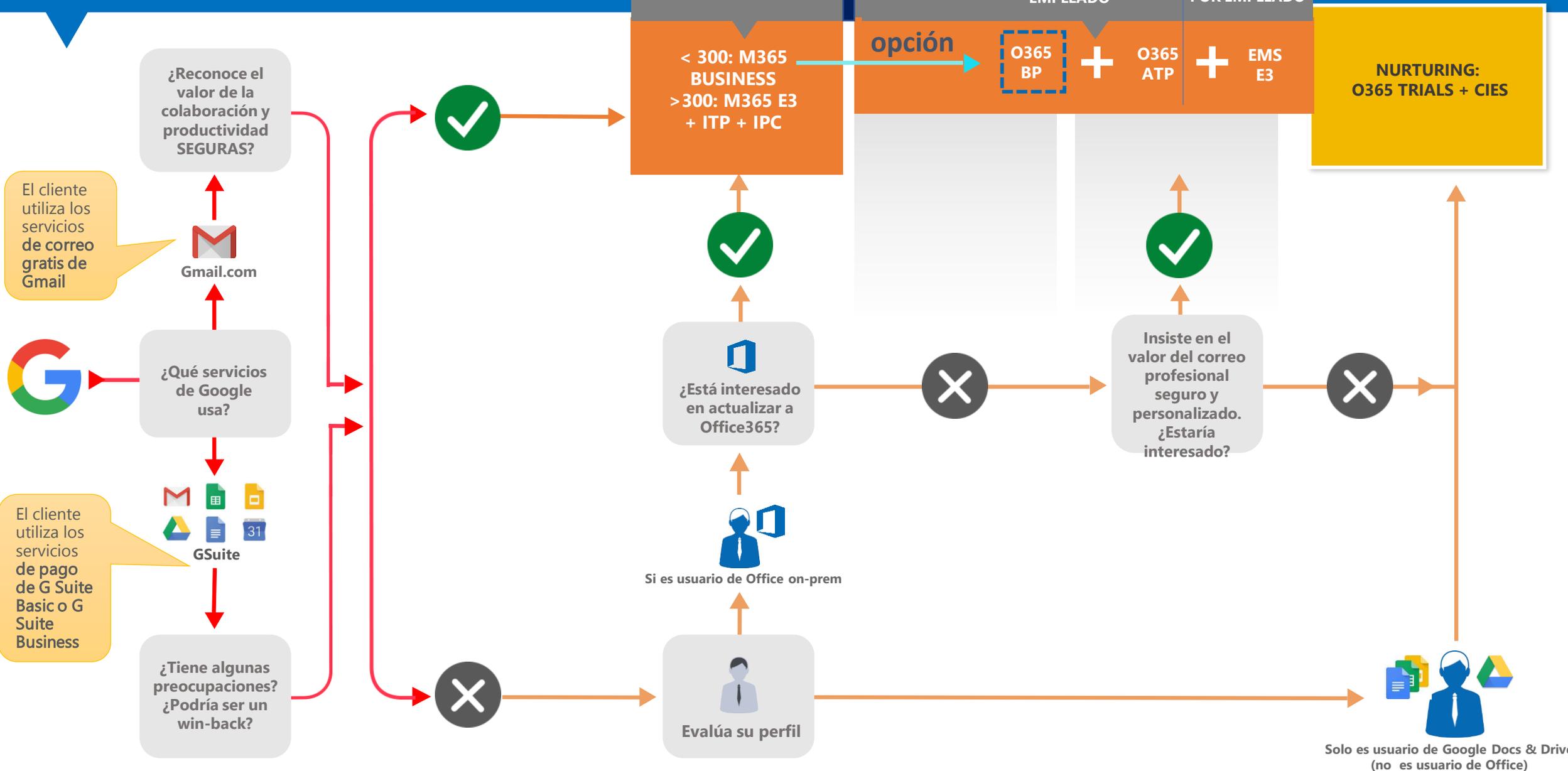
El cliente utiliza alguna tecnología de Google, ya sea de pago o gratis



A pesar de que el cliente está satisfecho con Google, hay escenarios de **oportunidad para Office 365** a corto plazo o en el momento de **renovar el contrato de G Suite** con los nuevos precios +20% mas altos

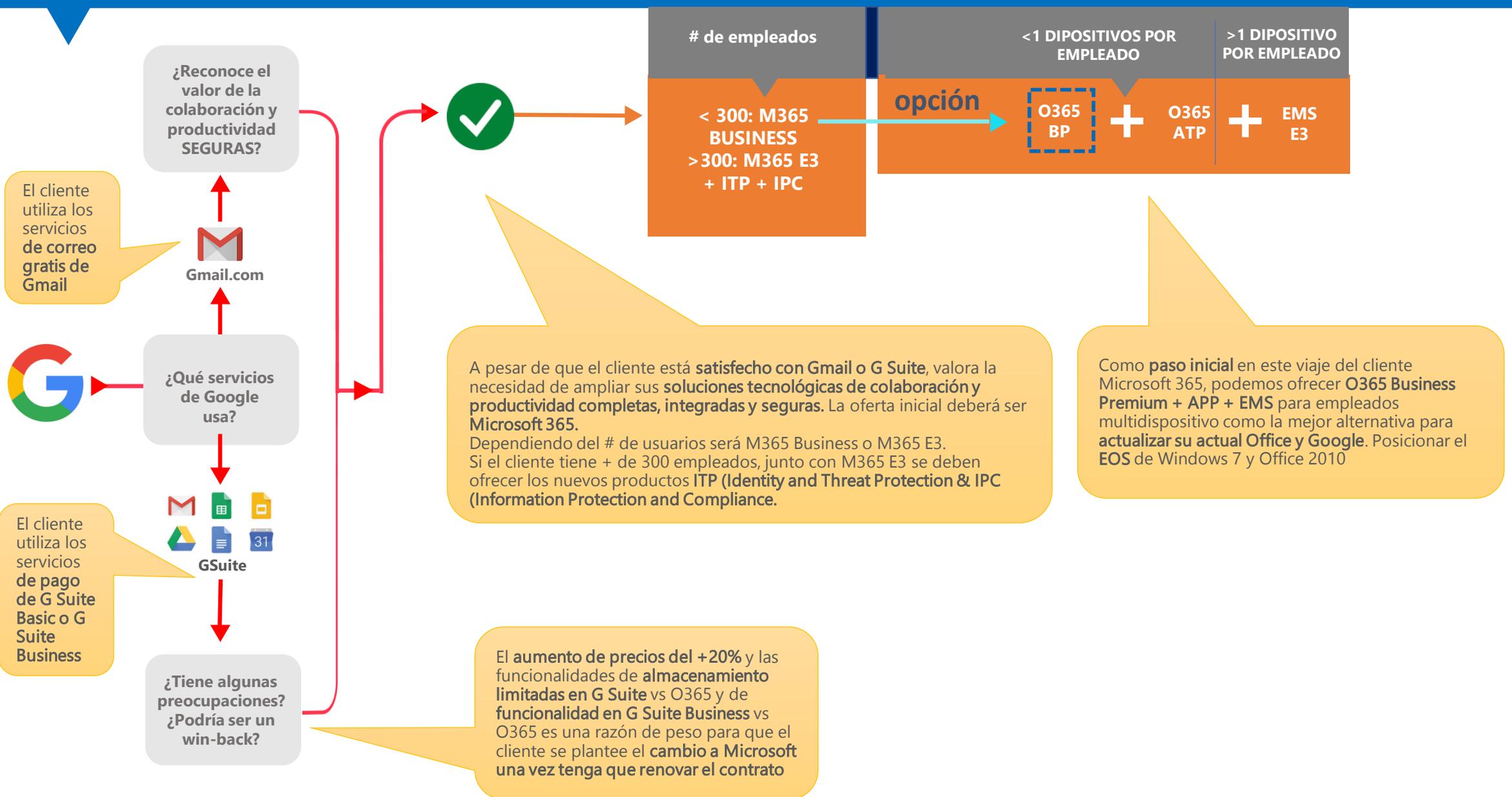
# Si tu cliente usa Google

## ¿Qué le puedes ofrecer?



# Si tu cliente usa Google

## ¿Qué le puedes ofrecer?



# Si tu cliente usa Google

## ¿Qué le puedes ofrecer?

El cliente está contento con lo que le ofrece G Suite. Probablemente **no conoce** lo que ofrece Microsoft. El **aumento de precios del +20%** y las funcionalidades de **almacenamiento limitadas en G Suite vs O365** y de **funcionalidad en G Suite Business vs O365** es una razón de peso para que el cliente se plantee el **cambio a Microsoft una vez tenga que renovar el contrato**



¿Qué servicios de Google usa?



GSuite

El cliente utiliza los servicios de pago de G Suite Basic o G Suite Business

¿Tiene algunas preocupaciones?  
¿Podría ser un win-back?

Importante posicionar las **ventajas de Office 365 vs las versiones On-Prem**. Posicionar EOS de Office 2010 y Windows 7. Insistir en el aumento de precios donde **G Suite Business y Office 365 Business Premium** tendrán un **precio muy similar**

Un escenario bastante común es que el cliente utilice **G Suite Basic o Business** junto con una versión **On-Prem de Office**

# de empleados

< 300: M365 BUSINESS  
> 300: M365 E3  
+ ITP + IPC

< 1 DIPOSITIVOS POR EMPLEADO

> 1 DIPOSITIVO POR EMPLEADO

opción

O365 BP

+

O365 ATP

+

EMS E3



¿Está interesado en actualizar a Office365?



Si es usuario de Office on-prem

Evalúa su perfil

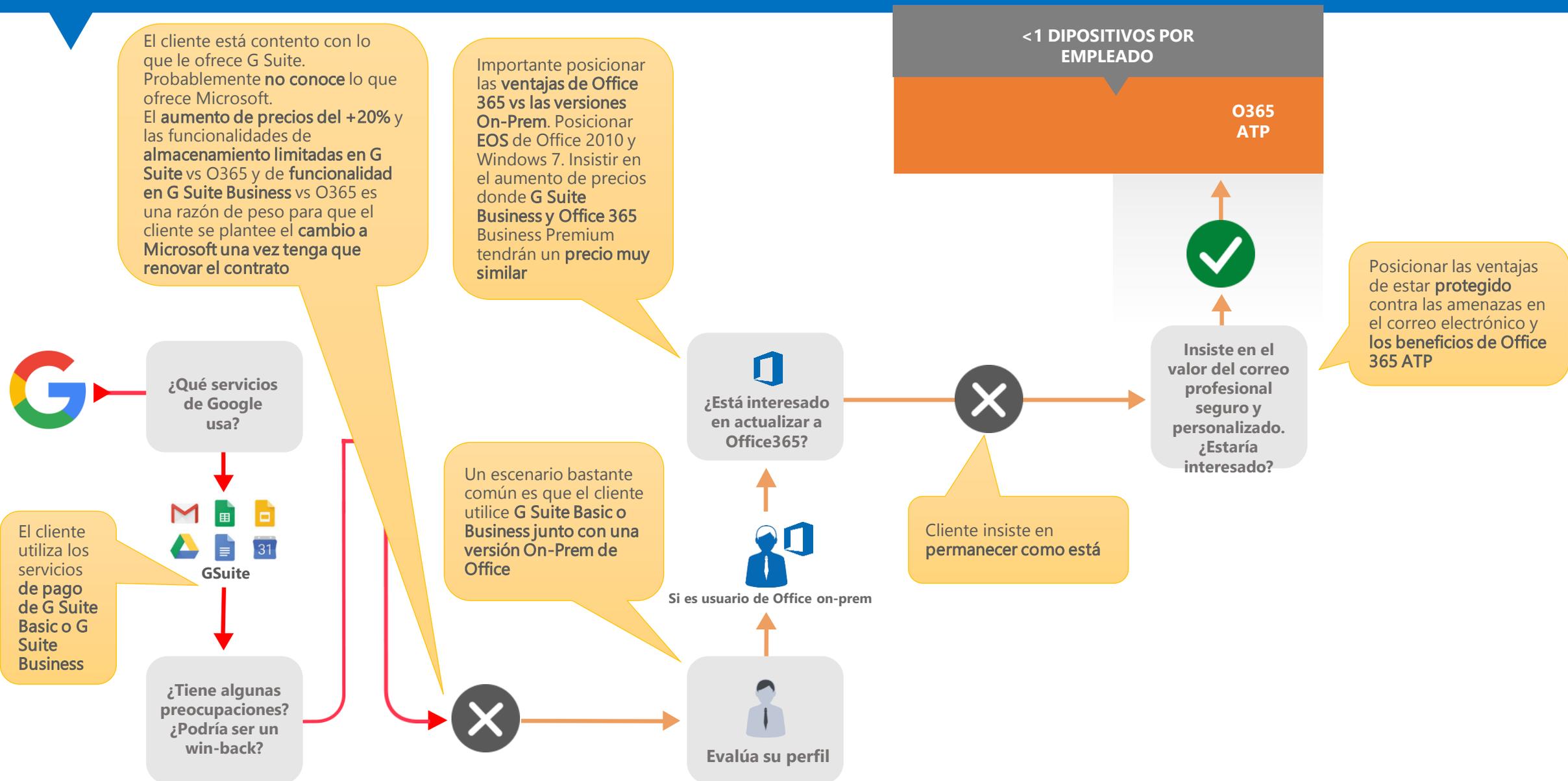
A pesar de que el cliente está **satisfecho con Gmail o G Suite**, valora la necesidad de mejorar sus **soluciones tecnológicas de colaboración y productividad completas, integradas y seguras**. La oferta inicial deberá ser **Microsoft 365**. Dependiendo del # de usuarios será M365 Business o M365 E3. Si el cliente tiene + de 300 empleados, junto con M365 E3 se deben ofrecer los nuevos productos **ITP (Identity and Threat Protection & IPC (Information Protection and Compliance)**.

Como **paso inicial** en este viaje del cliente Microsoft 365, podemos ofrecer **O365 Business Premium + APP + EMS** para empleados multidispositivo como la mejor alternativa para **actualizar su actual Office y Google**. Posicionar el EOS de Windows 7 y Office 2010



# Si tu cliente usa Google

## ¿Qué le puedes ofrecer?



# Si tu cliente usa Google

El cliente está contento con lo que le ofrece G Suite. Probablemente **no conoce** lo que ofrece Microsoft. El **aumento de precios del +20%** y las funcionalidades de **almacenamiento limitadas en G Suite vs O365** y de **funcionalidad en G Suite Business vs O365** es una razón de peso para que el cliente se plantee el **cambio a Microsoft una vez tenga que renovar el contrato**



¿Qué servicios de Google usa?



GSuite

El cliente utiliza los servicios de pago de G Suite Basic o G Suite Business

¿Tiene algunas preocupaciones?  
¿Podría ser un win-back?

Un escenario bastante común es que el cliente utilice **G Suite Basic o Business** junto con una versión **On-Prem** de Office

A pesar de haber posicionado las ventajas de **Office 365 vs Office On-Prem**, Business Essentials vs Gsuite Basic y O365 Business Premium vs Gsuite Business, el **aumento de precios** donde G Suite Business y Office 365 Business Premium **tendrán un precio muy similar** y la necesidad de actualización por el EOS, el cliente insiste en quedarse **como está**

¿Está interesado en actualizar a Office365?



Si es usuario de Office on-prem

Evalúa su perfil

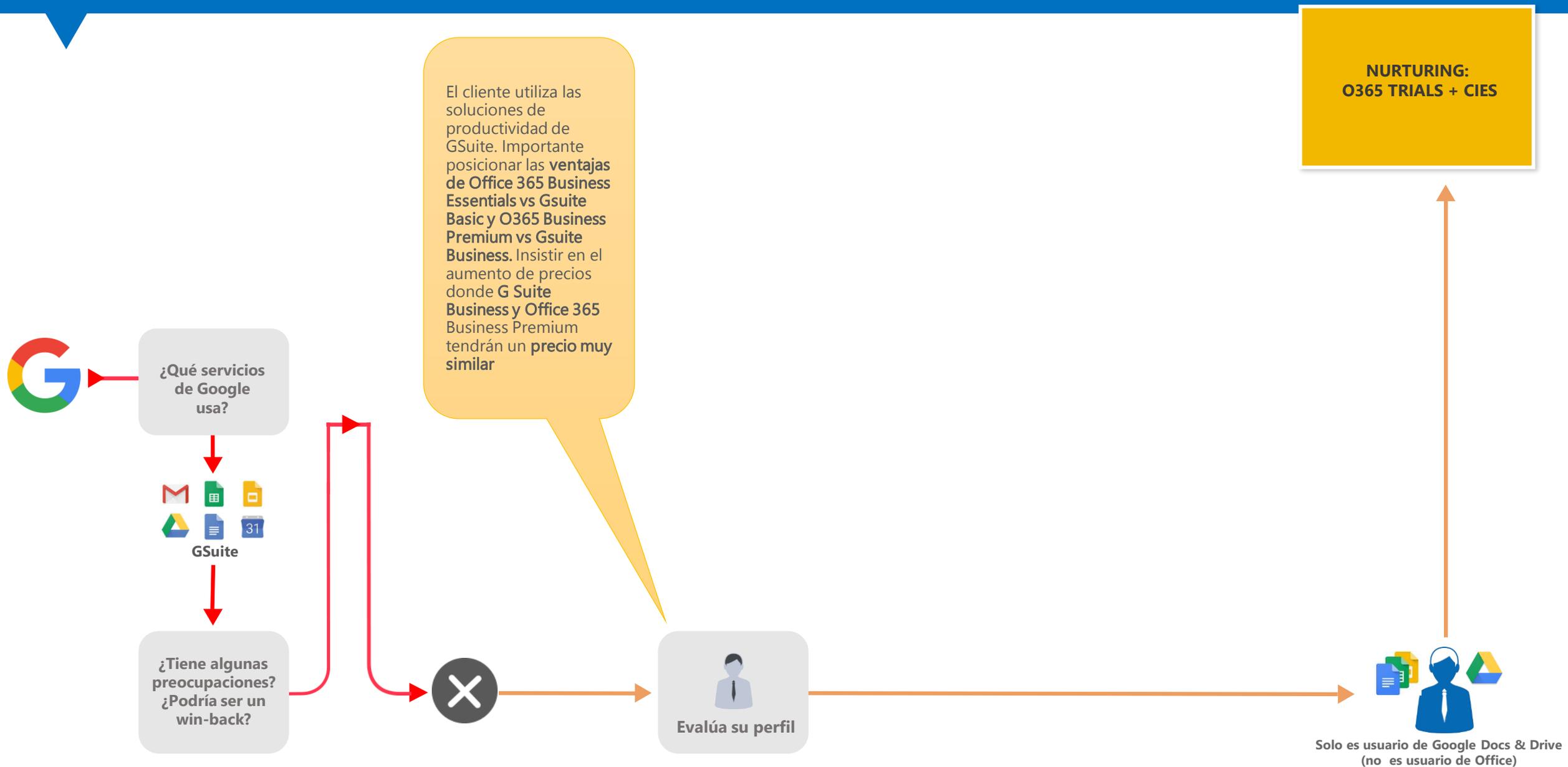
Insiste en el valor del correo profesional seguro y personalizado. ¿Estaría interesado?

Posicionar lo esencial que es estar **protegido** contra las amenazas en el correo electrónico y los **beneficios de Office 365 ATP**

**NURTURING:**  
**O365 TRIALS + CIES**

Caso el cliente **no esté interesado**, es importante que el cliente **conozca** lo que ofrece Office 365 y sus **ventajas vs Gsuite**, especialmente cuando el cliente tendrá que **renovar su contrato a unos precios +20% más caros** y que tendrá que **actualizar su Office On-Prem** en los próximos meses

# Si tu cliente usa Google



¿Qué os parece?

¿Alguna sugerencia?

Una idea...  
conectar las  
ofertas con  
las  
presentaciones  
de  
producto  
para clientes

¡Muchas gracias!