

Teamwork i SMB – guide för val av målgrupp



Argumentera för teamwork på ett nytt sätt. Din teamworklösning bygger på Office 365 och Microsoft Teams. Det gör att du kan hjälpa SMB-kunderna att bli mer produktiva, sänka kostnaderna och arbeta var som helst, samtidigt som din egen verksamhet växer.

Börja med att dela upp den aktuella kundbasen och potentiella kunder i tre delar på följande sätt:

- 1 **Exchange Online-kunder** för ett merförsäljningssamtal om Office 365 Business Premium
- 2 **Nuvarande Office 365-kunder** som inte har distribuerat Microsoft Teams än
- 3 **Nuvarande lokala kunder** som har stora behov av större samarbete, och Varför molnet-samtal om Office 365 Business Premium och Microsoft Teams

Identifiera affärsmöjligheter via rapporter från Mina insikter

Via panelen **Mina insikter** i ditt Microsoft Partner Center-konto kan du få en fullständig översikt över kundernas klienter och Office 365-användning. Det hjälper dig att hitta nya affärsmöjligheter för SMB-teamworkförsäljning i din befintliga kundbas.

Data från Mina insikter hjälper dig att identifiera och rikta in dig på särskilda kundprofiler som troligen är redo att gå vidare i sin teamworkutveckling.

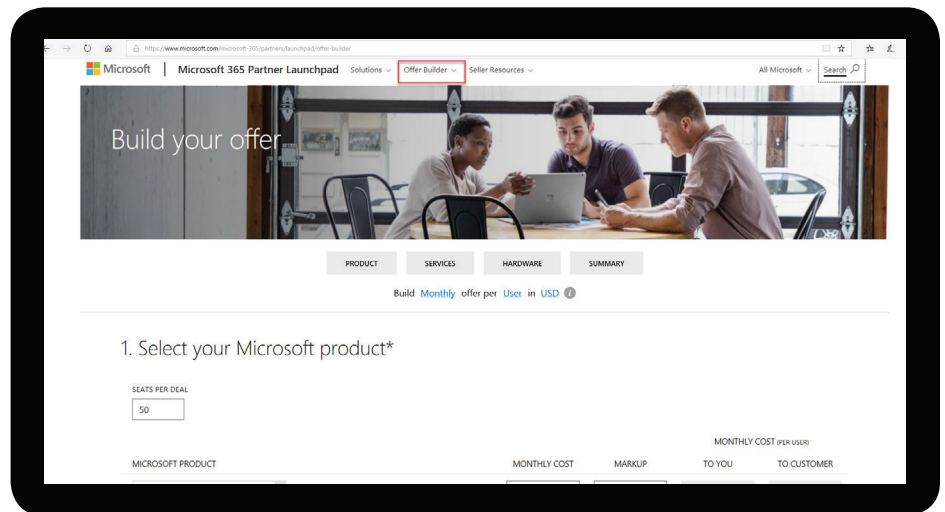
Så här använder du panelen Mina insikter:

- 1 Logga in på ditt MPN-konto på <https://partner.microsoft.com>
- 2 På menyn Medlemskap väljer du Dina konton och rapporter
- 3 Välj Mina insikter för att visa panelen
- 4 Välj fliken Molnproduktprestanda
- 5 Välj Office 365 och se alla kunders användning utifrån klient och arbetsbelastning
 - A Bläddra till Klient-ID, expandera för att se arbetsbelastning och klicka på SKU-informationen
 - B Exportera informationen till Excel så att du kan identifiera affärsmöjligheter i den nuvarande kundbasen
- 6 Leta reda på de två viktigaste potentiella kunderna i SKU-informationen:
 - A Exchange Online-kunder (för ett merförsäljningssamtal)
 - B Office 365 Business Essentials eller Business Premium där kunden inte har distribuerat Teams än

► Titta här om du vill få mer information: <https://partner.microsoft.com/membership/my-insights>.

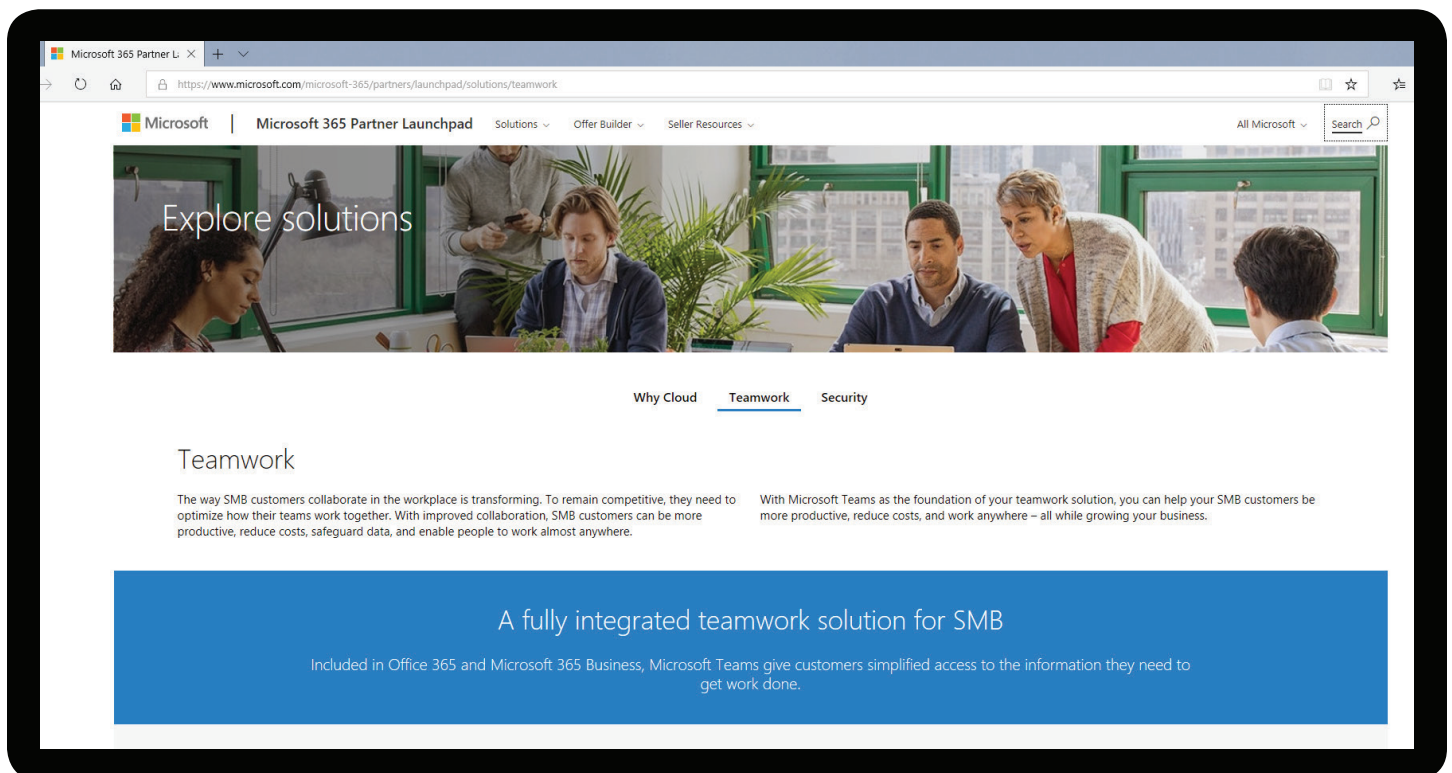
Partner Launchpad Offer Builder

Partner Launchpad är ett integrerat verktyg som hjälper partner att locka kunder, skapa erbjudanden och öka försäljningen. Använd verktyget Offer Builder i Launchpad och vägledningen i presentationen för teamwork i SMB och partnermöjligheter för potentiella projekt, hanterade tjänster och IP-tjänster (bild 6) för att skapa ett kraftfullt erbjudande för din SMB-teamworklösning.



Med hjälp av Offer Builder kan du skapa och spara erbjudanden som riktar sig till viktiga målgrupper. Projektjänster, hanterade tjänster och maskinvara kan kopplas till alla erbjudanden.

I Launchpad finns även vägledning och rekommendationer om den typ av tjänster du väljer att koppla till dina teamworkerbjudanden i översikten i teamworkövningen. Det finns också ett stort utbud av säljresurser som du kan använda för att skapa och marknadsföra ett teamworkerbjudande.



► Gå till [Partner Launchpad för teamwork](#) om du vill komma igång.