

# Trabajo en equipo para las PyME Guía de segmentación del cliente



**Destaca las ventajas de la transformación del trabajo en equipo.** Con Office 365 y Microsoft Teams como la base de tu solución de trabajo en equipo, puedes ayudar a tus clientes de PyME a ser más productivos, reducir costes y trabajar en cualquier lugar, todo mientras haces crecer tu propio negocio.

Empieza por dividir tu base de clientes actual y los clientes potenciales activos en tres segmentos en este orden:

- 1 **Cientes de Exchange Online** para tener una conversación de ventas sobre Office 365 Empresa Premium.
- 2 **Cientes actuales de Office 365** que aún no han implementado Microsoft Teams.
- 3 **Cientes locales actuales** con una gran necesidad empresarial de conseguir una mayor colaboración y conversaciones sobre los beneficios del cloud que se centran en Office 365 Empresa Premium y Microsoft Teams.

## Identificar oportunidades con los informes de My Insights.

El panel de **My Insights** de tu cuenta del Centro de partners de Microsoft te brinda una visión completa de la utilización de Office 365 y de los inquilinos de tus clientes, lo que te ayudará a descubrir nuevas oportunidades para vender soluciones de trabajo en equipo para las PyME en tu base de clientes actual.

Los datos de My Insights te ayudan a identificar y orientar los perfiles de clientes específicos que están más preparados para dar los siguientes pasos para adoptar el trabajo en equipo.

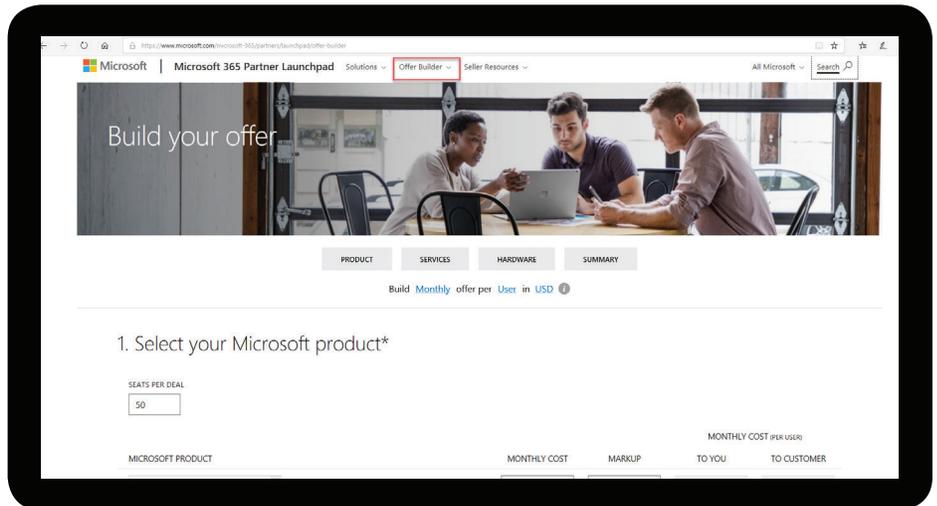
Para usar el panel de My Insights:

- 1 Inicia sesión en tu cuenta de MPN en <https://partner.microsoft.com>.
- 2 En el menú Suscripción, selecciona "Tus cuentas e informes".
- 3 Selecciona "My Insights" para ver el panel.
- 4 Selecciona la pestaña "Rendimiento del producto en el cloud".
- 5 Selecciona "Office 365" para conocer todo el uso de tus clientes por inquilino y carga de trabajo.
  - A Desplázate hasta "Id. de inquilino", amplía para ver la carga de trabajo y haz clic en la información de "SKU".
  - B Exporta la información a Excel para identificar oportunidades en tu base de clientes actual.
- 6 En la información de SKU, busca tus dos clientes potenciales clave:
  - A Clientes de Exchange Online (para una conversación de ventas).
  - B Office 365 Business Essentials o Business Premium donde el cliente aún no ha implementado la carga de trabajo de Teams.

► Para obtener más información, consulta: <https://partner.microsoft.com/membership/my-insights>.

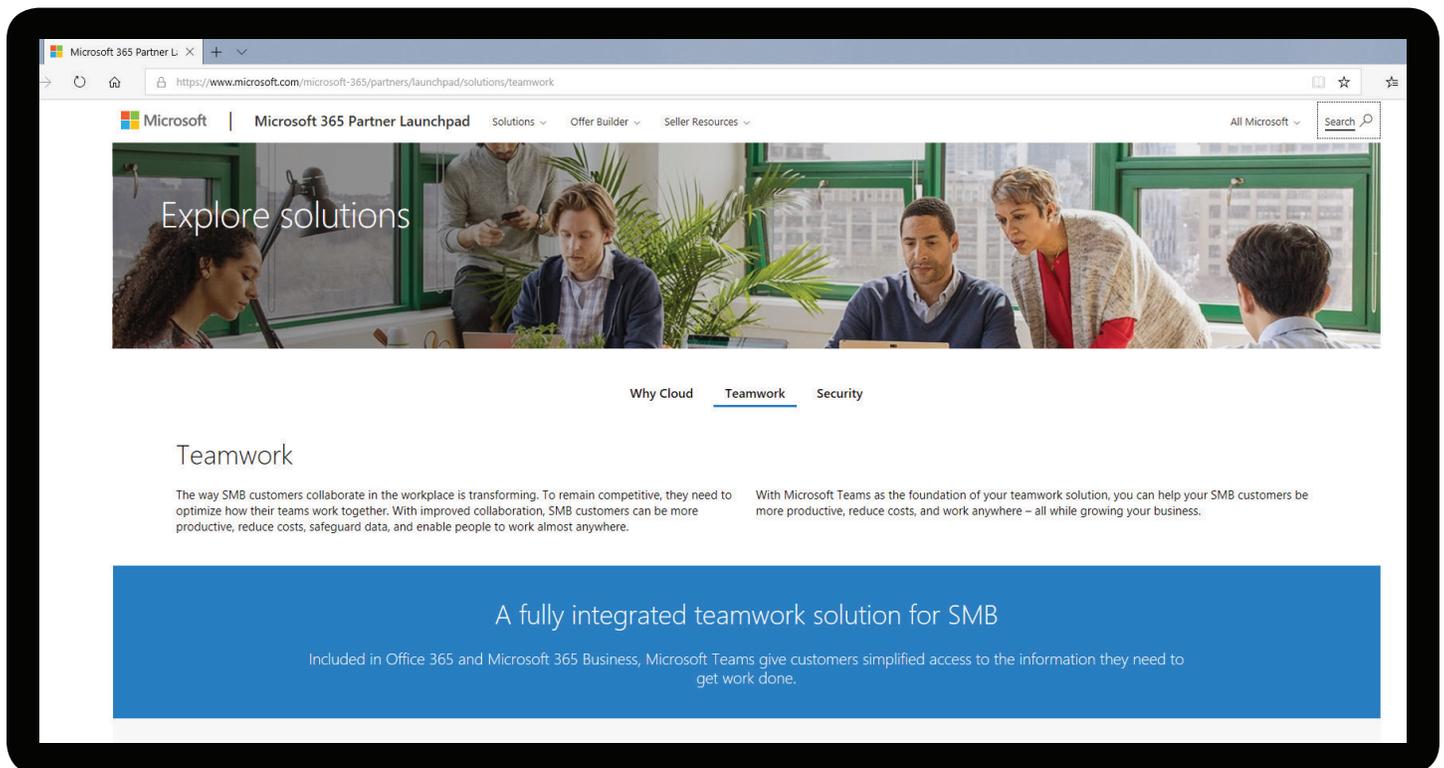
## Offer Builder de Partner Launchpad

Partner Launchpad es una herramienta integrada diseñada para ayudar a los partners a atraer clientes, desarrollar ofertas e impulsar las ventas. Utiliza la herramienta Offer Builder de Launchpad y las pautas de la presentación de oportunidades para partners para el trabajo en equipo para PyME sobre proyectos potenciales, servicios administrados e IP (diapositiva 6) para crear una oferta sólida para tu solución de trabajo en equipo para las PyME.



Offer Builder permite crear y guardar ofertas que se aplican a audiencias objetivo clave, y los servicios de proyecto, los servicios administrados y el hardware se pueden adjuntar a cualquier oferta determinada.

Además de Offer Builder, Launchpad también incluye orientación y recomendaciones sobre los tipos de servicios que puedes elegir adjuntar a tus ofertas de descripción general del ejercicio de trabajo en equipo para PyME, y tiene una amplia gama de recursos de ventas para ayudarte a crear y comercializar un oferta de trabajo en equipo.



► Para empezar, visita [Partner Launchpad para trabajo en equipo](#).