



Ressourcer i Security-metoden:

En lynvejledning til partnere

Sikkerhed er vigtigt for alle virksomheder, men ikke alle SMV-kunder er opmærksomme på, hvor alvorlige sikkerhedstrusler er for deres forretning. Mange tror fejlagtigt, at de er for små til at blive målrettet, så de gør ikke noget ved det, indtil det går galt. Dette giver partnere spændende muligheder for at hjælpe kunderne med at vurdere deres behov og implementere løsninger. Med denne metode kan du give et overbevisende argument for proaktiv sikkerhed ved udvikle dine Microsoft 365 Business-sikkerhedstilbud og derefter bruge disse markedsressourcer til at skabe efterspørgsel, skabe bevidsthed og lukke handler.

1 Lær metoden > 2 Marked til kunder > 3 Sælg løsningen > 4 Luk handlen

1. Lær metoden



Oversigt over Security-metoden
Detaljeret oversigt over Security-metoden



Partnermulighed
Lær om Security for at øge dine indtægter.

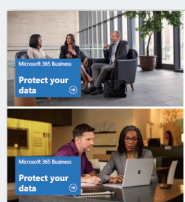
2. Marked til kunder



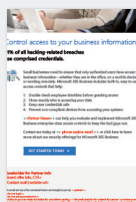
Infografik
Viser cybertrusler, statistikker, og hvordan partnere kan reducere risik.



Kundebrochure
Oversigt over fordelene ved Microsoft 365 Business Security.

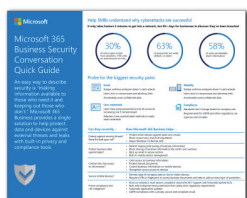


Digital kampagne
Aktiver på sociale medier til at skabe kundebevidsthed og efterspørgsel.



Kunde-e-mails
OFT-skabeloner, som fremhæver sikkerhedsfordele og dit tilbud

3. Sælg løsningen



Samtalevejledning
Sådan indleder du en sikkerhedssamtale med dine kunder.



Kundepræsentation
Fremhæv sikkerhedsløsningerne og præsenter dine tilbud til kunderne.

4. Luk handlen



Elevatortale

Fortæl en kort beskrivelse af din ekspertise og dit tilbud til en kunde



Tilbudsforslag

Forslag om dit tilbud



Præsentation af tilbud

Skræddersy denne skabelon med dit tilbud, som skal sælges til en kunde.



Skabelon til arbejdsbeskrivelse

Tilpas denne skabelon for at udvikle en arbejdsbeskrivelse til en kunde.

Vejledning til oprettelse af kampagne

1. Identificer potentielle kunder fra din eksisterende salgsbase.
2. Brug de digitale kampagneressourcer til at drive nye kundeemner.
3. Udarbejd og tilpas materialer som tilbudsaktiver og annoncer på sociale medier.
4. Tilpas og send OFT-e-mails til kunder. Brug infografikken som en opfordring til handling.
5. Følg op med interesserede kunder ved hjælp af samtalevejledningen og præsentationen.
6. Promover dine tilbud med den tilpassede brochure, præsentation og arbejdsbeskrivelse baseret på kundens behov.

Sådan tilpasser du kampagneaktiver

Hvert af kampagneaktiverne kan tilpasses med din specifikke branding. De redigerbare sektioner i hvert dokument er angivet med pladsholdertekst. Du skal blot klikke på tekst eller et grafikområde for at erstatte det med dit indhold, og derefter klikke på Gem som.

Andre ressourcer

[Partnerside for Microsoft 365 Business](#)

[Oversigt over Microsoft 365 Business](#)

[FastTrack til Microsoft 365 Business](#)