|  |
| --- |
| Microsoft |
| Microsoft Dynamics 365 Sales Pro - Partner FAQ 28 Settembre, 2019 |
| Frequently Asked Questions  Risorse  Annunci e specifiche relativi all’offerta Microsoft Dynamics 365 Sales Pro  **Qual è l’offerta e qual è lo scopo dell’offerta Dynamics 365 Sales Professional?**  Avevamo originariamente annunciato l’offerta pilota Dynamics 365 Sales Professional CSP negli Stati Uniti, nel Regno Unito e WE indirizzata alla nostra base di clieni di Office. Dal lancio, c'è stata una crescente richiesta da parte dei partner di sostenere il nostro investimento. Siamo lieti di annunciare che abbiamo ampliato l'offerta. Questa offerta verrà introdotta nel mercato il 1 novembre 2019 e fornirà prezzi speciali su Dynamics 365 Sales Professional per i nostri clienti di Office. Il nostro obiettivo qui è quello di premiare la fedeltà dei nostri clienti di Office, consentendo loro di sfruttare in modo conveniente i vantaggi di Microsoft Office che funzionano senza problemi con Dynamics 365 mentre fanno il passo successivo nel loro percorso di trasformazione digitale. Stiamo cercando di spostare i clienti di Office SMB che potrebbero utilizzare l'automazione delle vendite in modo molto più semplice (come Excel) o processi manuali o soluzioni di vendita competitive per Dynamics 365 Sales professional. Con questa offerta, i partner hanno l'opportunità di bloccare i prezzi per i loro clienti per un massimo di 3 anni.  ***In che modo i partner (Fornitori Indiretti, Fornitori Diretti o rivenditori) possono usufruire dello SKU Promozionale?*** *I partner possono accedere al CSP Partner Price list e selezionare:* *Nome offerta: "Dynamics 365 for Sales Professional (SMB Offer)"* *ID Offerta: 0acf8d18-7b68-483c-abba-411736e6f0dc* *Prezzo SKU MRP: – USD 48.50*  **Quali sono i termini e le condizioni dell’offerta?**  **25**% di sconto sulle postazioni Dynamics 365 Sales Professional acquistate  **Solo CSP motion**  **Valido dal 1 novembre 2019 al 30 guigno 2020**   * **US, WE** (include Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Islanda, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera), **Regno Unito**, **Canada, Francia, Germania, Australia, MEA** (Sudafrica ed Emirati Arabi Uniti), **CEE** (Polonia, Repubblica Ceca), **APAC** (Nuova Zelanda, Singapore)   **Minimo** 10 postazioni dei clienti fino a un **massimo** di 75 postazioni di acquisto necessarie per qualificarsi per i clienti che possiedono Microsoft Office  I partner possono sfruttare questa offerta per i **nuovi** clienti **netti** Dynamics 365 Sales Professional solo. I partner devono fare la loro due diligence per garantire che il cliente è un nuovo cliente netto.  Questo prezzo promozionale su Prodotti e servizi Microsoft rappresenta uno sconto sul prezzo standard ("Sconto promozionale"). Si prega di notare che questo sconto promozionale è destinato a premiare i clienti finali. Per enti governativi e di proprietà dello Stato, il partner CSP deve assicurarsi che il prezzo del cliente per Prodotti e Servizi Microsoft non superi il Prezzo Massimo di Rivendita, anche se si vende come distributore. "Prezzo Massimo di Rivendita" significa l'ERP applicabile meno lo sconto promozionale.  **Come posso usufruire dello SKU dell’offerta Dynamics 365 Sales Professional CSP?**  Vai al listino prezzi dei partner CSP e seleziona:  Nome SKU offerta: “Dynamics 365 for Sales Professional (SMB Offer)”  SKU ID offerta: 0acf8d18-7b68-483c-abba-411736e6f0dc  Prezzo SKU MRP: – USD 48.50   * **E’ per i clienti nuovi o già esistenti?**   Questa offerta sarà disponibile solo per i nuovi clienti Dynamics 365 Sales professional netti.  **I clienti on-prem possono approfittare di questa offerta?**  Sì, questa offerta sarà disponibile anche per i clienti on-prem.  **Quali sono le date importanti da ricordare?**  L’offerta sarà valida dal 1 novembre 2019 al 30 giugno 2020 e “blocca” il prezzo per 3 anni.  **In quali regioni sarà disponibile l’offerta Sales Pro?**  Questa offerta sarà disponibile solo nello strumento le seguenti regioni:  Stati Uniti  Regno Unito  Western Europe (include Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Islanda, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera)   * Australia * MEA – Sudafrica ed Emirati Arabi Uniti * CEE – Polonia e Repubblica Ceca * APAC: Nuova Zelanda e Singapore * Canada * Francia * Germania   I partner possono inserire lo SKU dell'offerta per la validità.  **Come possono i partner saperne di più su Dynamics 365 Sales Professional?**  I partner possono saperne di più su Dynamics 365 Sales Professional sfruttando le risorse trovate [qui](https://partner.microsoft.com/en-us/asset/collection/dynamics-365-sales-us#/)  **Microsoft farà qualsiasi mailing diretto ai client con i dettagli dell’offerta?**  Microsoft non condurrà alcun impegno ‘per i clienti’ e non intende contattare i clienti in quanto si tratta di un’offerta CSP per aiutare i partner di vendita Dynamics 365 e partner di Office a guidare più entrate e creare business run-rate.   * **Come participano i partner al programma?**   Lo SKU promozionale è attivo e disponibile nel listino prezzi dei partner CSP. I partner devono sfruttare l'offerta SKU per usufruire dei prezzi.   * **In che modo l’offerta aiuta i partner CSP?**   I nostri partner SMB che prosperano e hanno fatto grandi progressi con la base di clienti di Office o la base Enterprise e stanno cercando di far crescere il loro business con i clienti SMB / SMC hanno ora l'opportunità di creare un business "ricorrente run-rate" aggiungendo Dynamics 365 Sales Professionale del proprio portafoglio. Poiché questi clienti maturano nel loro viaggio di trasformazione digitale, questi clienti tenderanno tipicamente ad aggiornare a Sales Enterprise e/o aggiungere il Servizio Clienti e Marketing al loro portafoglio.   * **Dove posso trovare maggiori dettagli specifici per l’offerta?**   Consulta la [paggina di destinazione dell’offerta](https://partner.microsoft.com/en-us/marketing/dynamics365salesprofessionalcspoffer) per maggiori dettagli   * **C’è qualche requisite di attacco di O365? Se sì, come sarà applicata?**   Esiste un requisito di Office, non specificamente Microsoft O365. I clienti che passano a O365 o già su O365 saranno in grado di sfruttare veramente i vantaggi di produttività dell'automazione delle vendite. Questo sarà applicato solo attraverso il linguaggio legale e termini e condizioni. Il team del consiglio di offerta sarà regolarmente alla ricerca di eventuali violazioni di questo requisito.  Informazioni sull'abbonamento e sulla fatturazione  **Quanto dura l’abbonamento?**  È valido fino a 3 anni o fino alla risoluzione del contratto, a seconda di quale viene prima. Il prezzo scontato verrà interrotto alla scadenza delle licenze qualificanti o dopo due termini. A quel punto, i clienti dovranno acquistare un'offerta pertinente che si adatta alle loro esigenze aziendali al prezzo normale.  **Come verrà applicato il minimo di 10 posti?**  L'offerta non verrà attivata nello strumento se la dimensione dell'offerta è inferiore a 10 posti.   * **È possibile condividere ulteriori dettagli dell'offerta come Direct CSP vs Indirect Provider?**   **Scenario 1:** Sono un CSP diretto che vende lo SKU Dynamics 365 Sales Professional al cliente  Prezzo SKU –USD $48.50  Margine – Saranno applicabili i normali margini dei partner.  Rebate[[1]](#footnote-2)- Un CSP diretto otterrà l'8% del fatturato totale delle transazioni mensili    **Scenario 2:** Sono un rivenditore che lavora tramite un provider indiretto che rivende lo SKU Dynamics 365 Sales Professional  Prezzo SKU –USD $48.50  Margine – I normali margini dei partner saranno applicabili  Rebate[[2]](#footnote-3) - Il Fornitore Indiretto otterrà il 10% del fatturato totale delle transazioni in sconto mensile, il rivenditore indiretto otterrà l'8% del fatturato transazionale totale in sconto mensile  **Quali sono le specifiche relativi agli abbonamenti e ai prezzi?**  Valido dal **1 novembre 2019 al 30 giugno 2020**. Il prezzo scontato verrà interrotto alla scadenza delle licenze qualificanti o dopo due termini. A quel punto, i clienti dovranno acquistare un'offerta pertinente che si adatti alle loro esigenze aziendali al prezzo normale.  Resources  MPN Links   * [Dynamics 365 Sales Professional Pitch Deck](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/dynamics-365-for-sales-pro-elevator-pitch.pptx) * [Tele Sales Guide Dynamics 365 Sales Professional](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/tele-sales-guide-d365-sales-professional.pptx) * [Dynamics 365 Sales Professional Partner FAQ](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/faq-dynamics-365-for-sales-professional.pdf) * Product Videos ([Video 1](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/streamline-seller-workflows.mp4), [Video 2](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/modernize-sales-productivity.mp4), [Video 3](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/dynamics-365-for-sales-pro.mp4), [Video 4](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/focus-on-whats-most-important-sales-pro.mp4)) * [Dynamics 365 Sales Professional Web Page](https://dynamics.microsoft.com/en-us/sales/professional/) * [6 Strategies to Boost Sales Productivity](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/six-strategies-to-boost-sales-productivity.docx) * [Revenue Killers & How to Beat Them](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/revenue-killers-and-how-to-beat-them.docx) * [Five revenue killers and how to beat them](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/five-revenue-killers-and-how-to-defeat-them-blog.docx) * [Technical Documents for Sales Professional](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/technical-documents-for-sales-professional.docx) * [Map to Your Customers’ Sales Expectations](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/map-to-your-customers-sales-expectations.pdf) * [Dynamics 365 for Sales Professional Webinar Assets](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/microsoft-dynamics-sales-professional-webinar.docx) * [Dynamics 365 for Sales Professional Web Copy](https://assetsprod.microsoft.com/mpn/en-us/dynamics-365-for-sales-professional-web-copy.docx)   Marketing e garanzia tecnica - Ottenere formazione tecnica e avviare una campagna di marketing   * [Marketing Resources](https://partner.microsoft.com/en-us/asset/collection/dynamics-365-for-sales-professional#/) * [Technical Resources](https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/sales-professional/help-hub)   Per domande su questa versione, si prega di contattare [salesprocspoffer@microsoft.com](mailto:salesprocspoffer@microsoft.com) |
| ALL CONTENT MICROSOFT CONFIDENTIAL – MICROSOFT AND PARTNER NDA ONLY - DO NOT DISTRIBUTE- [PRIVACY STATEMENT](http://www.microsoft.com/en-us/privacystatement/default.aspx) |

1. 1- Rebates are true for FY19 deals. For any changes to rebates in FY20, please check on MPN [↑](#footnote-ref-2)
2. 2- Rebates are true for FY19 deals. For any changes to rebates in FY20, please check on MPN [↑](#footnote-ref-3)