



Cloud Enablement Desk (CED)





Potete saperne di più
sul Cloud Enablement
Desk online al
sito [CEDExpertCloudHel
p](https://www.sap.com/partners/cloud-enablement-desk)

Servizio Cloud Enablement Desk

- ◆ Ingaggio telefonico personalizzato per i partner non gestiti per un periodo fino a 9 mesi.
- ◆ Interazione con un unico punto di contatto per accelerare il percorso di Go-to-market e Co-Sell dei partner
- ◆ Almeno un contatto al mese (al minimo per il programma), a seconda delle esigenze del partner.
- ◆ Il CED è indipendente dalla Solution Area e dal tipo di partner, il che significa che tutti i tipi di partner sono idonei
- ◆ Copertura linguistica in WE: inglese, tedesco, francese, spagnolo, italiano e portoghese
- ◆ Partecipazione dei partner al programma CED gratuita

Servizi offerti

Obiettivo: Accelerare la maturità del business cloud dei partner e l'utilizzo dei più moderni approcci di vendita



Attivazione della condivisione lead sul Partner Center

- Supportare i partner nel caricamento del Business Profile
- Assicurarsi che i criteri per i referral siano corretti per inviare lead pertinenti
- Fare check-in regolari con i partner per garantire che le lead vengano indirizzate e i profili vengano modificati in base alle esigenze



Abilitazione delle competenze e del MAPS

- Aiutare i partner a identificare le competenze/offerte più adatte alla propria attività
- Supportare sui requisiti e i vantaggi delle competenze/ offerte, comprese le modifiche da un fiscal all'altro e l'impatto relativo
- Guidare i partner nel raggiungimento delle competenze, inclusa la gestione della membership in Partner Center



Caricamento delle soluzioni sui marketplace

- Condividere l'opportunità dei marketplace e le modalità di onboarding
- Guidare i partner nel processo di onboarding delle soluzioni
- Essere il punto di riferimento per le problematiche di onboarding
- Attivare una proficua collaborazione con il PTC per il supporto tecnico



Utilizzo dei benefici

- Condividere i benefici della partnership e dell'attivazione del co-sell e dei marketplace.
- Attivare una proficua collaborazione con il PTC per il support tecnico di prevendita, la revisione architetturale e l'assistenza al deployment
- Beneficiare dei servizi GTM disponibili



Abilitazione delle soluzioni al co-sell

- Abilitare il profilo dell'OCP CRM
- Guidare attraverso i requisiti dei programmi, es. Co-Sell vs. IP Co-Sell
- Collaborare con il co-sell desk

Servizi non offerti

Il CED non è un servizio di supporto. I partner che hanno problem tecnici o legati ai tool devono indirizzare il Supporto Frontline



Gestione delle opportunità commerciali



Vendita delle soluzioni



Informazioni su prezzi, personalizzazioni e offerte



Consulenza sulle trattative



Supporto su prezzi, fatturazione e SKU



Inoltro lead



Appuntamenti con clienti potenziali



Domande di licensing o di prevendita



Problemi tecnici su Partner Center



Fatturazione CSP



Supporto tecnico



Partner.microsoft.com/support

Il Cloud Enablement Desk per il successo delle soluzioni

Panoramica

Il Cloud Enablement Desk ti mette in contatto con uno specialista Cloud di livello 300–400 per aiutarti a raggiungere meglio i tuoi clienti e posizionarti adeguatamente nell'ecosistema partner Microsoft, per costruire le tue opportunità commerciali e migliorare il tuo business. Si tratta di un programma gratuito per partner ad alto potenziale che vogliono accelerare la performance Cloud con Microsoft. [Comincia ad usare il servizio](#) for access to five essential services.

1	Attivazione della condivisione delle lead sul Partner Center	2	Caricamento delle soluzioni sui marketplace	3	Abilitazione delle soluzioni al co-sell	4	Raggiungimento competenze	5	Massimizzazione dei benefici disponibili
Caricamento del profilo in Partner Center per raggiungere nuovi clienti		Soluzioni caricate sui marketplace e disponibili per i clienti		Soluzioni caricate e disponibili per i commerciali Microsoft		Supporto al raggiungimento di specializzazioni avanzate per differenziarsi dalla concorrenza		Consapevolezza sulle opportunità, consulenza e supporto	
<ul style="list-style-type: none">• Criteri per i referral corretti• Check-in regolari per valutare il progresso sulle lead		<ul style="list-style-type: none">• Supporto sul processo e sulle modalità del caricamento sui marketplace• Escalation sulle problematiche di onboarding• Collaborazione proficua per confronto tecnico e analisi architetturale		<ul style="list-style-type: none">• Supporto sui requisiti dei programmi• Supporto sul processo e sulle azioni per rendere disponibili le soluzioni		<ul style="list-style-type: none">• Supporto al raggiungimento delle competenze e di specializzazioni avanzate• Raccomandazioni sulle aree di expertise• Analisi di requisiti, benefici e impatto		<ul style="list-style-type: none">• Passaggio di consegne verso team dedicati di specialist per la preparazione tecnica, il support di prevendita, l'analisi architetturale e i suggerimenti di deployment• Preparazione alla collaborazione con i team di go-to-market	

Risorse



[Partner Email](#)



[Social Media Kit](#)



[Partner OnePager](#)



[Partner Presentation](#)

Idoneità dei partner

Tutti i partner che non abbiano un Partner Development Manager assegnato, ma abbiano un valido MPN ID e almeno una soluzione basata su tecnologia Microsoft sono idonei.

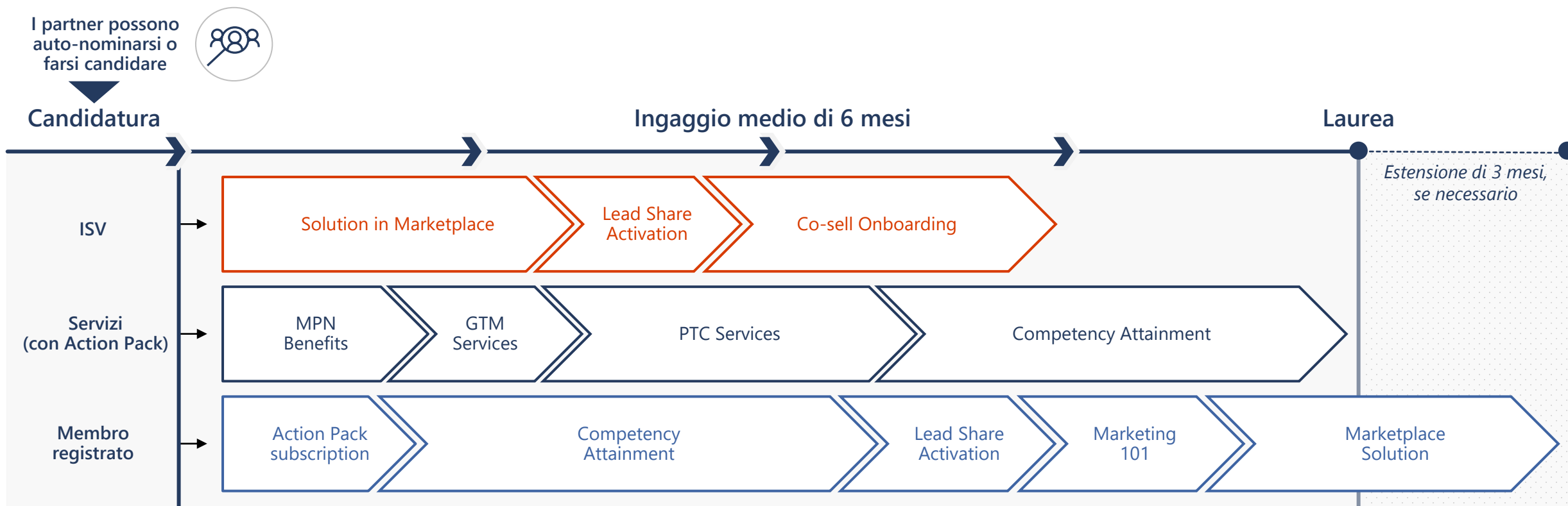


Puoi collaborare col tuo specialista Cloud in qualunque stadio:

- Soluzione in elaborazione
- Pronta per il go-to-market
- Pronta per il co-sell

L'esperienza di ogni partner è unica col CED

L'esperienza di ogni partner varia a seconda del support richiesto. Ecco un esempio di 3 potenziali percorsi:



Gli ingaggi CED sono supportati anche da

Esperienza Digitali



Solution Workspace



Servizi PTC



Servizi GTM



Partner Center



