



Cloud Enablement Desk (CED)





Potete saperne di più
sul Cloud Enablement
Desk online al
sito [CEDExpertCloudHel](#)
p

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 supporto tecnico di prevendita, la revisione architettonica 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 problemi 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 correttiCheck-in regolari per valutare il progresso sulle lead	<ul style="list-style-type: none">Supporto sul processo e sulle modalità del caricamento sui marketplaceEscalation sulle problematiche di onboardingCollaborazione proficua per confronto tecnico e analisi architetturale	<ul style="list-style-type: none">Supporto sui requisiti dei programmiSupporto sul processo e sulle azioni per rendere disponibili le soluzioni	<ul style="list-style-type: none">Supporto al raggiungimento delle competenze e di specializzazioni avanzateRaccomandazioni sulle aree di expertiseAnalisi 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 deploymentPreparazione 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.

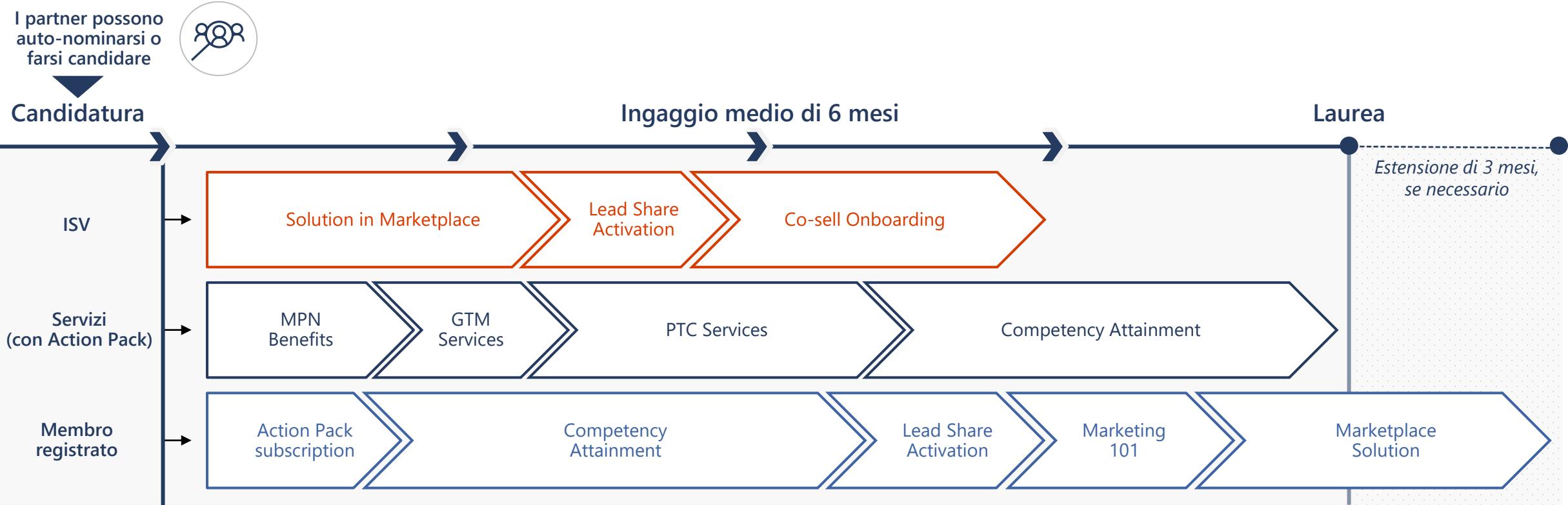


Puoi collaborare col tuo specialista Cloud in qualunque stadio:

- 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 supporto 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



