



INCRAM[®] MICRO CLOUD

10 Raisons pour un revendeur
de passer à Dynamics 365



RAISON 1

Diminuer le taux de churn des clients d'environ 25 % en ajoutant Dynamics 365 à votre offre.

Microsoft constate que les revendeurs d'Office 365 ont des taux de churn moyen supérieurs à 25 %, et ce uniquement pour les clients qui passent d'un revendeur à un autre. Lorsqu'un revendeur ajoute Dynamics 365 à son offre par le biais de notre programme Dynamics Accelerate, nous constatons que les taux de churn chutent à moins de 5%. Si le revendeur vend également Azure, ce taux tombe à moins de 1 %. Vous devenez un guichet unique pour vos clients.

RAISON 2

Augmentez le revenu moyen par utilisateur de plus de 80 % pour les utilisateurs d'Office 365.

Grâce aux revenus générés par les transactions d'Office 365, pour chaque utilisateur utilisant également Dynamics 365, le revenu par utilisateur augmente de plus de 80 %. Maintenant, si vous refusez ces clients et qu'ils achètent ailleurs, vous pouvez voir les revendeurs obtenir la meilleure part du marché.



RAISON 3

Doublez les dépenses Azure de vos clients Azure existants en ajoutant Dynamics 365.

Lorsqu'un client utilise Dynamics 365, il tire de réels avantages des données qu'il collecte. Grâce aux données et à l'IA, nous constatons que les entreprises des utilisateurs se développent beaucoup plus rapidement à l'aide de la valeur ajoutée de Dynamics 365. L'utilisation d'Azure, des données, de l'IA et de Machine Learning ouvre de nombreuses nouvelles possibilités pour le client, et augmentera ses dépenses globales Azure.

RAISON 4

La pénétration d'Azure est 10 fois plus élevée chez les clients Dynamics 365 que chez les clients Office 365. La croissance d'Azure est d'environ 300 % par an.

Dynamics 365 est ce que nous appelons un "produit d'appel". Une fois que vous avez installé Dynamics 365 chez un client final, vous allez arriver sur Office 365 et sur Azure. Les statistiques de Microsoft montrent que 95 % des clients d'Office 365 utilisent Dynamics, tandis que 85% des clients de Dynamics 365 ont également Office 365 et Azure.



RAISON 5

Augmentez vos rabais Microsoft avec une offre de rabais Microsoft plus élevés.

Microsoft offre des remises aux partenaires Silver et Gold, indépendamment de leurs compétences en matière de Cloud les partenaires peuvent obtenir des remises sur toutes les solutions admissibles. La remise potentielle maximale est : de 24% pour Modern Work and Security, de 14% pour Azure et de 34,75% pour Dynamics 365. À titre d'exemple, si un client dépense 1 000 dollars par mois dans Dynamics 365, les gains sur 12 mois résultant des remises s'élèveront à \$4 170, contre \$1 680 pour Azure et \$2 880 pour Microsoft 365.





RAISON 6

En laissant Dynamics 365 en dehors de votre offre et en utilisant d'autres solutions CRM et ERP, vous mettez en péril votre activité auprès de vos clients.

Nous constatons que lorsque les revendeurs qui n'offrent pas de solutions CRM et ERP et envoient leurs clients ailleurs ou leur disent d'aller voir ailleurs si ces services sont offerts, les clients sont souvent dirigés vers d'autres solutions, comme Salesforce. Or, si vous proposez Azure dans le cadre de votre offre commerciale, vous mettez votre activité en danger et vous risquez de perdre des clients.

RAISON 8

Devenez un guichet unique pour vos clients.

Les revendeurs qui effectuent des transactions avec l'ensemble de l'offre Microsoft à travers Office 365, Azure et Dynamics 365 ne perdent pas leurs clients. Ce sont les plus "fidèles" de tous les revendeurs Microsoft, ainsi que les plus précieux de l'écosystème Microsoft. En ajoutant Dynamics 365 à votre offre, vous augmenterez vos ventes d'Office 365 et d'Azure, vous renforcerez votre reconnaissance auprès de Microsoft et vos clients solliciteront votre expertise.



RAISON 9

Doubler les dépenses d'un client consommateur Azure

La raison ? La plupart des organisations ont des produits on-prem legacy ou, si ce n'est pas le cas, elles ont probablement d'autres solutions autour de leur solution principale, chaque PME utilise un système qui l'aide dans son activité et ses objectifs, voire plus. Ces systèmes côtoient généralement les systèmes ERP. Dès que vous enlevez la partie Dynamics, tout le reste a tendance à suivre. Nous considérons les solutions Sage comme la dernière chose on-prem (solutions ERP) - dès que vous enlevez Sage, tout se retrouve sur Azure. Une fois que les données sont dans la Modern Platform, Dynamics dans Azure, vous avez la possibilité d'utiliser ces données pour faire des choses cool, des analyses, des conseils, prendre des décisions informées plus rapidement.



RAISON 7

Le ROI des clients qui achètent Dynamics 365. Pour chaque \$1 dépensé, le retour sur investissement est de \$16,97.

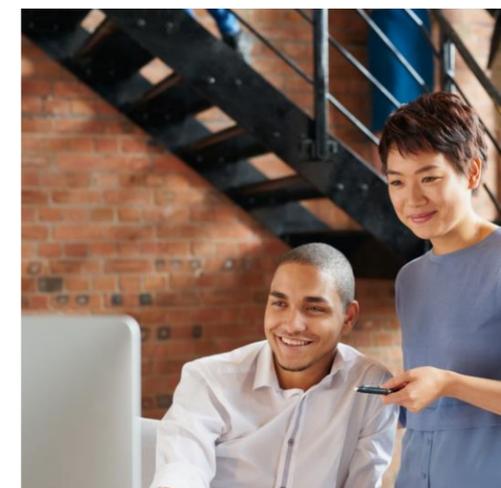
Une étude récente montre qu'en moyenne, le retour sur investissement pour une entreprise utilisant Dynamics 365 est incroyable. Pour chaque dollar dépensé sur Dynamics 365, le retour sur investissement est de 16,97 \$. Vous aussi, vous pouvez apporter une valeur ajoutée incroyable à vos clients et devenir un meilleur conseiller de confiance et permettre à vos clients de se développer plus rapidement et d'avoir encore plus besoin de vous.



RAISON 10

C'est le principal domaine d'intérêt de Microsoft.

Il suffit de regarder les améliorations apportées dans le cadre de la vague 1 de la version 2020, et ce qui est à venir dans la vague 2. Microsoft a mis l'accent sur Dynamics 365 et la Power Platform. Ils investissent massivement et récompensent généreusement les partenaires qui utilisent Dynamics 365 pour leurs transactions.



INGRAM MICRO[®] **CLOUD**
▶ *More as a Service™*