

Présentation du guide d'upsell Modern Work & Sécurité

Focus TPE, PME et ETI | SMB

Laura Danelot : Lead SMB Security

Réda Benhameurlaine : Partner Solution Sale Security



L'opportunité est MAINTENANT !

Ready.
Set.
Renew!

54 % des renouvellements en CSP se produisent entre janvier et mars en France¹

Les conversations d'upsell peuvent prendre 90+ jours pour planifier et exécuter²

“ Il est jusqu'à 7 fois moins cher de fidéliser que d'acquérir un nouveau client³ ”

1. Microsoft renewals data FY25 - France

2. CSP expert input

3. Marketinblog.com; Customer Acquisition vs. Customer Retention: What Data Says?

Transformer chaque renouvellement CSP en opportunité de croissance

- ✓ Renouvellement = moment idéal pour proposer des upsells.
- ✓ Augmenter le chiffre d'affaires sans prospection.
- ✓ Fidéliser les clients en répondant à leurs nouveaux besoins.
- ✓ Bloquer la concurrence en sécurisant le client.
- ✓ Mettre en avant les nouveautés Microsoft (nouvelles fonctionnalités, offres).
- ✓ Devenir un conseiller stratégique pour le client.
- ✓ Gagner en avantages partenaires (bonus, marges, soutien éditeur).
- ✓ Anticiper les renouvellements et éviter la précipitation.

Élaborez un plan de renouvellement de 90 jours

X Jours avant le renouvellement...



Les renouvellements importants/complexes nécessitent souvent 90+ jours – c'est important de commencer maintenant !

Obtenez de l'aide des équipes Microsoft

1 : Créer un referral dans Partner Center

Types d'opportunités

Lors de la création d'une opportunité dans Partner center, il existe **quatre types** différents qui sont disponibles en fonction de vos besoins.



Co-sell

Travaillez avec un ou plusieurs représentants commerciaux Microsoft pour résoudre activement un problème client.



Partner-led

Cette référence sera visible et l'équipe commerciale de Microsoft, mais elle ne sera pas activement engagée. Il est éligible à l'enregistrement de l'offre si une solution éligible aux incitations (solution de co-sell_Azure IP est incluse).



Affaire privée

Cette référence ne sera PAS visible ou exploitable par l'équipe commerciale de Microsoft. Cette opportunité de co-vente sera une transaction privée et ne sera pas éligible à l'enregistrement de la transaction.



De partenaire à partenaire

Travaillez avec un autre partenaire (et Microsoft) pour résoudre activement un problème client.

Sélectionnez l'aide nécessaire auprès de Microsoft

Obtenez de l'aide des équipes Microsoft

2 : Soyez recontacté sous 15 jours



Co-sell

Travaillez avec un ou plusieurs représentants commerciaux Microsoft pour résoudre activement un problème client.



Opportunité > \$80K

Un PSS (Partner Solution Sales) vous recontactera pour vous aider à activer les meilleurs programmes et finaliser l'avant-vente.



Opportunité < \$80K

Un PCM (Partner Connection Manager) vous recontactera pour qualifier la vente, et mettre des ressources de télé-vendeurs Microsoft à votre disposition au besoin.



Vous aider lors des renouvellements : Guide des upsells

Vue d'ensemble des solutions disponibles

Microsoft 365 pour les petites et moyennes entreprises

The screenshot shows the Microsoft 365 for Small and Medium Businesses page. It highlights five main product offerings: Business Basic, Business Standard, Business Premium, ME3, and ME5. Each product is described with its key features and recommended use cases. Below these are sections for 'Web and mobile apps' and 'Sécurité de base'. The page also includes a table of prices: 5,60€ HT, 11,70€ HT, 20,60€ HT, 35,70€ HT, and 57,70€ HT. A note at the bottom states that not all features are shown and provides a link for licensing details.

Une vue simplifiée par produit en point d'entrée

De Business Standard...

This screenshot shows a simplified view of Microsoft 365 Business Standard features, organized into sections: Collaboration & Productivité, Sécurité des identités, Sécurité des appareils, Sécurité des emails, Sécurité des données, and Différence de prix. Each section lists specific features and their descriptions, such as 'Protection avancée via EDR' for devices and 'Protection avancée contre le phishing' for emails.

Vue d'ensemble des upsells les plus courants par produit

Sommaire

(cliquer sur le play qui vous intéresse)

Ci-dessous les mouvements d'upsell les plus courants.
⚠ Ce n'est pas un modèle unique et plusieurs chemins existent. A titre d'exemple, Microsoft 365 Copilot peut être ajouté à plusieurs niveaux de scénario.

Votre client a	Scenario basique ★	Vous pouvez l'upsell vers...	Scenario avancé ★★	Scenario optimal ★★★
Exchange Online (Plan 1)	Upsell Business Basic	Upsell Business Standard + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium	
Microsoft 365 Apps for business	Upsell Business Standard	Upsell Business Standard + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium	
Microsoft 365 Business Basic	Upsell Business Standard	Upsell Business Standard + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium	
Microsoft 365 Business Standard	Ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Ajout Defender for Business	Upsell M365 Business Premium	Upsell M365 Business Premium + ajout M365 Copilot
Microsoft 365 Business Premium	Ajout E5 Security	Ajout E5 Security + ajout M365 Copilot	Microsoft 365 E5	
Office 365 E1	Upsell Office 365 E3	Upsell Office 365 E3 + ajout EMS E3	Upsell OES / ME3	
Office 365 E3	Ajout EMS E3	Upsell M365 E3 / OES	Upsell M365 E3 / OES + Microsoft 365 Copilot	
Microsoft 365 E3	Ajout Defender XDR (E5 Security) ou Purview (E5 Compliance)	Upsell Microsoft 365 E5	Upsell Microsoft 365 E5 + Microsoft 365 Copilot	
Microsoft 365 E5	Ajout M365 Copilot	Ajout Defender for Cloud	Ajout Sentinel	

Rappel des top ressources à votre disposition

Les ressources à votre disposition pour engager vos clients

This diagram illustrates the process of engaging clients with resources for renewals, divided into three main phases: Planifier, Engager, and Conclure. Each phase includes specific resources and actions:

- Planifier:** Former les forces commerciales sur la sécurité et l'IA.
- Engager:** Vende la valeur des solutions, Prioriser l'adressage des clients, Proposer une évaluation de cybersécurité gratuite à vos clients, Estimer le ROI de Copilot pour vos clients.
- Conclure:** Être compétitif avec les promos, Obtenir un support sur vos plus gros deals, Augmenter sa marge sur les deals CSP.

Timeframes are indicated for each phase: Minimum 90 jours avant un renouvellement for Planifier, Minimum 60 jours avant un renouvellement for Engager, and Minimum 30 jours avant un renouvellement for Conclure.



Q&A

Partagez nous vos retours et axes
d'amélioration !

