

Данные сценарии предлагается использовать в момент, когда к вам обращается заказчик с уже сформированной потребностью на конкретный продукт. Часто заказчик просто не знает о возможных альтернативах.

Пример правильной обработки входящего запроса в идеологии развития бизнеса CSP: «Заказчик запрашивает антивирус – значит ему требуется защита данных и ИТ систем, значит ему будут актуальны системы резервного копирования. В первую очередь дадим ответ по основному запросу (сообщим цену на запрошенный антивирус), затем дополнительно предложим системы резервного копирования, и расскажем почему важно их использовать _вместе_ с антивирусом».

Начните предлагать вашим клиентам облачные лицензии дополнительно к следующим запросам:

1. [Антивирусы](#): **Azure Backup** и **OneDrive** для бизнеса как надежную защиту от «шифровальщиков»
 2. [Серверное оборудование и лицензии](#): Azure Backup – как самый простой, дешевый и быстрый способ обеспечить резервное копирование серверов, Azure Site Recovery – сервис репликации серверной инфраструктуры для аварийного запуска в случае аварии с локальными серверами
 3. [Рабочие станции, ноутбуки, смартфоны и планшеты](#): Office365 как самый экономичный способ получить офисные приложения и систему совместной работы
- Конвертируйте входящие запросы на обычные лицензии в предложение облачных лицензий. Демонстрируйте экономические преимущества оплаты по CSP-модели и уникальный функционал облачных продуктов:
 1. [Microsoft Office \(обычная лицензия\)](#): **Office 365**
 2. [Exchange Server или любой другой почтовый сервер](#): **Exchange Online**
 3. [Acronis или другая система создания локальных копий](#): Azure Backup
 4. [Kerio почтовый сервер](#): Exchange online
 - Используйте облачные продукты как запасное предложение в своих сделках:
 1. К примеру, если заказчик отказывается от приобретения серверного оборудования по причине недостаточного бюджета – предложите виртуальную машину в облаке Azure, с почасовой оплатой только за используемые мощности.
 2. Аналогично: если заказчик в данный момент не имеет средств на расширение парка обычных лицензий – хорошим ответом будет предложение облачной помесечной подписки на аналогичный продукт.
 3. При отказе от СХД предложите Azure Storage.
 - Проконтролируйте работу ваших менеджеров. Применяйте механизм «тайного покупателя» для оценки использования менеджерами данных сценариев.

Скрипты для переориентации входящего спроса

Kaspersky, DrWeb, Eset, Код безопасности: Допродажа облачного бэкапа, защиты почты

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести антивирусные продукты

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее программное обеспечение]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на программное обеспечение согласно запросу.

Основной оффер

М: Последнее время у нас участились обращения от компаний, которые потеряли базы и документы в результате атак шифровальщиков. Предупреждения антивирусных программ либо отсутствовали, либо были проигнорированы. Практика показала, что на данный момент единственным гарантированным способом защиты и быстрого восстановления данных являются качественные системы резервного копирования. Скажите, у вас в компании уже есть решение по резервному копированию защищающее пользовательские данные?

Если ответ «нет, такой системы нет», то делаем основной оффер допродажи:

Самый популярный вариант сегодня - резервное копирование в сервис Microsoft Azure. Оплата только за используемое место, защита архивов, бесплатные агенты резервного копирования.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка резервного копирования силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно получить расчет и по данному предложению в дополнение к расчету по вашему основному запросу? *(Альтернативным вариантом будет любая подписка, включающая OneDrive: платные версии OneDrive имеют встроенную систему версионности файлов, что является отличной защитой от вирусов-шифровальщиков, достаточно просто настроить синхронизацию папок «Мои документы» и «Рабочий стол»).*

Если ответ «да, такое решение есть», то делаем дополнительный оффер допродажи.

М: Хорошо, тогда еще один важный момент.

Основной канал атаки шифровальщиков - электронная почта. Практика показала, что только корпоративные решения гарантированно защищены от подобных угроз. Сейчас один из самых защищенных от вирусов и взлома сервис корп. Почты, это Exchange online, со встроенным антивирусом и антиспамом. Стоимость на пользователя – от 249 рублей в месяц. Это было бы вам интересно?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и альтернативной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Windows Server + Azure back-up (допродажа к основному запросу)

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести Windows Server любой версии и комплектации.

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*
Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на Windows Server согласно запросу.

Основной оффер допродажи

М: Как мы знаем, для клиентов, которые интересуются Windows Server, актуальна задача регулярного и надежного резервного копирования. Скажите, у вас в компании уже есть решение по резервному копированию?

Если ответ «нет», то делаем основной оффер допродажи:

М: Многие заказчики сталкиваются с тем, что в результате вирусных атак или поломки оборудования утрачены важные базы данных и документы. При этом резервное копирование либо вовсе не делалось, либо делалось недостаточно часто, либо резервные копии также повреждены.

Этих проблем легко избежать путем регулярного создания резервных копий и их хранения за пределами компании, для максимальной надежности.

Самый популярный вариант сегодня - резервное копирование в сервис Microsoft Azure. Оплата только за используемое место, шифрование архивов, бесплатные агенты резервного копирования.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка резервного копирования силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно получить расчет и по данному предложению в дополнение к расчету по вашему основному запросу?

Если ответ «да, такое решение есть», то делаем дополнительный оффер допродажи.

М: Хорошо, тогда разрешите ещё один вопрос:

Решен ли в вашей компании вопрос доступности критичных сервисов в режиме 24X7?

Если ответ «нет», то продолжаем.

Многим заказчикам сегодня нужно, чтобы критичный набор сервисов был доступен в режиме 24X7. Однако обеспечить такой уровень с одной серверной комнатой бывает трудно.

Эта задача легко решается путем использования ресурсов внешнего хостинга для обеспечения отказоустойчивости.

Самый популярный вариант сегодня - службы автоматического восстановления работы сайтов в Microsoft Azure.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка работы служб силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно такое предложение?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и дополнительной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Инфраструктура – сервера, RedHat, WindowsServer: допродажа облачного бэкапа

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести серверное оборудование.

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее оборудование \ ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на оборудование \ ПО согласно запросу.

Основной оффер допродажи

М: Как мы знаем, для клиентов, которые владеют серверным оборудованием, актуальна задача регулярного и надежного резервного копирования. Скажите, у вас в компании уже есть решение по резервному копированию?

Если ответ «нет», то делаем основной оффер допродажи:

М: Многие заказчики сталкиваются с тем, что в результате вирусных атак или поломки оборудования утрачены важные базы данных и документы. При этом резервное копирование либо вовсе не делалось, либо делалось недостаточно часто, либо резервные копии также повреждены.

Этих проблем легко избежать путем регулярного создания резервных копий и их хранения за пределами компании, для максимальной надежности.

Самый популярный вариант сегодня - резервное копирование в сервис Microsoft Azure. Оплата только за используемое место, шифрование архивов, поддержка Linux систем, бесплатные агенты резервного копирования.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка резервного копирования силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно получить расчет и по данному предложению в дополнение к расчету по вашему основному запросу?

Если ответ «да, такое решение есть», то делаем дополнительный оффер допродажи.

М: Хорошо, тогда разрешите ещё один вопрос:

Решен ли в вашей компании вопрос доступности критичных сервисов в режиме 24X7?

Если ответ «нет», то продолжаем.

Многим заказчикам сегодня нужно, чтобы критичный набор сервисов был доступен в режиме 24X7. Однако обеспечить такой уровень с одной серверной комнатой бывает трудно.

Эта задача легко решается путем использования ресурсов внешнего хостинга для обеспечения отказоустойчивости.

Самый популярный вариант сегодня - службы автоматического восстановления работы сайтов в Microsoft Azure.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка работы служб силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно такое предложение?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и дополнительной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Инфраструктура – рабочие станции: допродажа Office 365 Бизнес (Office 365 ProPlus)

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести рабочие станции, ноутбуки

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее оборудование]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на рабочие станции согласно запросу.

Основной оффер

М: Могу ли я предложить вам пакет приложения Microsoft Office по подписочной модели? Как мы недавно выяснили, многие не знают, что можно не платить всю сумму сразу, а купить Офис по подписке. Стоимость на пользователя – от 515 рублей в месяц. Офис по подписке можно поставить **на 15 устройств** пользователя (5 компьютеров, 5 смартфонов, 5 планшетов).

Было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Если не заинтересовало, то делаем дополнительный оффер.

М: Кстати, забыл(-а) сказать...

Сотрудники многих компаний сохраняют рабочие документы на свои ноутбуки или флешки. Часто, в случае поломки жесткого диска или потери флешки, документы пропадают, и компания несет убытки.

Этой проблемы легко избежать, дав пользователям возможность хранить документы в общем корпоративном хранилище.

В рамках подписки на Офис каждый пользователь получает доступ к облачному хранилищу на 1 терабайт. Его также можно использовать как службу резервного копирования для всех рабочих файлов.

Это было бы вам интересно?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и альтернативной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Office 365 Бизнес (Office 365 ProPlus) вместо MS Office (переориентация входящего запроса)

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести MS Office любой версии и комплектации, либо программы, входящие в его состав (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneNote, Access).*

** только в Office 365 ProPlus*

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на десктопный вариант MS Office согласно запросу.

Основной оффер

М: Как мы недавно выяснили, многие не знают, что можно не платить всю сумму сразу, а купить Офис по подписке. Стоимость на пользователя – от 515 рублей в месяц. Офис по подписке можно поставить на 15 устройств пользователя (5 компьютеров, 5 смартфонов, 5 планшетов).

Было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Если не заинтересовало, то делаем дополнительный оффер.

М: Кстати, забыл(-а) сказать...

Сотрудники многих компаний сохраняют рабочие документы на свои ноутбуки или флешки. Часто, в случае поломки жесткого диска или потери флешки, документы пропадают, и компания несет убытки.

Этой проблемы легко избежать, дав пользователям возможность хранить документы в общем корпоративном хранилище.

В рамках подписки на Офис каждый пользователь получает доступ к облачному хранилищу на 1 терабайт. Его также можно использовать как службу резервного копирования для всех рабочих файлов.

Это было бы вам интересно?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и альтернативной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Exchange Online вместо Exchange Server или другого почтового решения (переориентация входящего запроса)

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести Exchange Server или любое другое почтовое решение любой версии и комплектации.

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на серверный вариант и клиентские лицензии согласно запросу.

Основной оффер

Вариант 1.

М: Как мы недавно выяснили, многие не знают, что можно не платить всю сумму сразу, а купить Exchange Server по подписке. Стоимость на пользователя – от 249 рублей в месяц.

Это, не говоря уже о том, что вам не нужно тратить на «железо» и администрирование.

Было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Вариант 2.

М: Кстати, сегодня участились случаи вирусных атак, и объёмы спама растут с каждым днём. Многие компании, которые используют собственные почтовые серверы или бесплатную почту, вынуждены искать дополнительные решения по безопасности. Чем интересен Офис 365 – в подписку включены самые современные решения по защите почты. Последние отчеты подтверждают, что это одно из самых защищённых решений на рынке.

Вам было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Если не заинтересовало, то делаем дополнительный оффер.

М: Кстати, среди дополнительных преимуществ Exchange Online я бы хотел(-а) отметить:

- Почтовые ящики объемом 50 Гб для каждого сотрудника.
- Возможность отправки вложений до 25 Мб.
- Собственное доменное имя для почтовых адресов (домен вашей компании после «собачки»).
- Архив электронной почты неограниченного размера.
- Ежедневное автоматическое резервное копирование.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

В качестве бонуса от нашей компании в стоимость входит полная миграция вашей электронной почты без остановки работы. Есть возможность попробовать сервис бесплатно в течение 30 дней.

Это было бы вам интересно?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и альтернативной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Acronis: переориентация на облачный бэкап

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести серверное оборудование.

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*
Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на ПО согласно запросу.

Основной оффер допродажи

М: На данный момент эксперты по информационной безопасности сходятся во мнении, что самый надёжный бэкап – это тот, которых хранится за пределами компании и позволяет надёжно защищать данные шифрованием. Возможно вас заинтересует более гибкое решение, не требующее интеграции и отдельного лицензирования, гарантирующее надёжное хранение с оплатой только за объём, стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка резервного копирования силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно получить расчет и по данному предложению в дополнение к расчету по вашему основному запросу?

Если ответ «нет», то делаем дополнительный оффер допродажи.

М: Хорошо, тогда разрешите ещё один вопрос:

Решен ли в вашей компании вопрос доступности критичных сервисов в режиме 24X7?

Если ответ «нет», то продолжаем.

Многим заказчикам сегодня нужно, чтобы критичный набор сервисов был доступен в режиме 24X7. Однако обеспечить такой уровень с одной серверной комнатой бывает трудно.

Эта задача легко решается путем использования ресурсов внешнего хостинга для обеспечения отказоустойчивости.

Самый популярный вариант сегодня - службы автоматического восстановления работы сайтов в Microsoft Azure.

Стоимость в среднем X рублей за Гб в месяц.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

Также в стоимость входит настройка работы служб силами специалистов нашей компании.

Вам было бы интересно такое предложение?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и дополнительной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.

Kerio-connect: переориентация на облачный Exchange

Начало разговора

Клиент звонит менеджеру с целью приобрести лицензии почтового сервера Kerio-connect или любое другое почтовое решение любой версии и комплектации.

Клиент (К): Добрый день, я бы хотел уточнить стоимость [интересующее ПО]. Вы мне можете помочь?

Менеджер (М): Добрый день! Да, конечно. Меня зовут ... Позвольте узнать, с кем я общаюсь? *Фиксируем ФИО, должность и компанию клиента.*

Фиксируем запрос клиента. Сообщаем цену на серверный вариант и клиентские лицензии согласно запросу.

Основной оффер

Вариант 1.

М: У почтовых решений Kerio есть много плюсов, но есть свои нюансы. Если вас интересует отказоустойчивое почтовое решение бизнес-класса, возможно вам стоит рассмотреть Exchange Online, с поддержкой многофакторной аутентификации и встроенными службами антивируса, антиспама и мониторинга попыток взлома? Стоимость на пользователя – от 249 рублей в месяц.

Это, не говоря уже о том, что вам не нужно тратить на «железо» и администрирование.

Было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Вариант 2.

М: Кстати, сегодня участились случаи вирусных атак, и объёмы спама растут с каждым днём. Многие компании, которые используют собственные почтовые серверы или бесплатную почту, вынуждены искать дополнительные решения по безопасности. Чем интересен Офис 365 – в подписку включены самые современные решения по защите почты. Последние отчеты подтверждают, что это одно из самых защищённых решений на рынке.

Вам было бы интересно получить расчет и по подписке, чтобы можно было сравнить и выбрать?

Если не заинтересовало, то делаем дополнительный оффер.

М: Кстати, среди дополнительных преимуществ Exchange Online я бы хотел(-а) отметить:

- Почтовые ящики объемом 50 Гб для каждого сотрудника.
- Возможность отправки вложений до 25 Мб.
- Собственное доменное имя для почтовых адресов.
- Архив электронной почты неограниченного размера.
- Ежедневное автоматическое резервное копирование.

Здесь можно дать дополнительную ценность предложения, предоставляемую Вашей компанией. Далее возможный вариант.

В качестве бонуса от нашей компании в стоимость входит полная миграция вашей электронной почты без остановки работы. Есть возможность попробовать сервис бесплатно в течение 30 дней.

Это было бы вам интересно?

Подведение результатов разговора. Квалификационный опрос. Дальнейшие шаги.

Уточняем дополнительную информацию о заказчике. Договариваемся об отправке двух спецификаций (по запросу и альтернативной) и последующем звонке специалиста.

М: Позвольте задать несколько вопросов о вашей компании, чтобы понять, какой вариант для вас будет оптимальным:

Сколько сейчас пользователей в компании?

Какие ОС в основном используются?

Какие версии Office установлены?

У всех ли есть доступ в интернет?

Какие службы электронной почты используются?

Фиксируем ответы.

М: Я сейчас вышлю вам два альтернативных предложения, со ссылками на наш сайт и предварительным расчётом под вашу компанию, а в <дата> вам перезвонит наш специалист и сможет ответить на ваши вопросы.