



Winkit per promuovere la vendita della soluzione Avaya Cloud Office by RingCentral

AVAYA CLOUD OFFICE™
by **RingCentral**®

Messaggio

Avaya Cloud Office by RingCentral è il prodotto di comunicazione cloud che il mercato stava aspettando. Fornisce un'agevole, sicura e affidabile piattaforma di comunicazione che consente ai dipendenti di chiamare, chattare, collaborare e accedere alle applicazioni aziendali da qualsiasi luogo e da qualsiasi dispositivo. I partner di canale possono ora offrire alle organizzazioni tutti i vantaggi di una soluzione cloud moderna, sostenuta dal supporto, dall'esperienza e dalla forza combinata di due leader di settore.

Le informazioni e le risorse contenute in questo WinKit forniranno a te e ai tuoi agenti una suite completa di materiali promozionali e messaggi per posizionare e comunicare correttamente la soluzione Avaya Cloud Office ai tuoi clienti. Il WinKit sarà aggiornato e integrato man mano che verranno resi disponibili nuovi contenuti e nuovi materiali.



Indice

Cos'è Avaya Cloud Office by RingCentral?	4
Cos'è un Partner WinKit?	5
Dettagli di questa campagna	6
Profili Persona-Target	7
Come qualificare i lead	9
Messaggi generali su Avaya Cloud Office by RingCentral	10
Messaggio generale di posizionamento	11
Comunicazioni semplici: Avaya Cloud Office by RingCentral	12
Sei fasi per il successo: le varie fasi per strutturare la campagna	13
Fase 1: inviare video via e-mail	14
Fase 2: inviare infografica via e-mail	15
Fase 3: inviare scheda informativa via e-mail	16
Fase 4: chiamare	17
Fase 5: fare follow-up, upselling e comunicare il preventivo/offerta finale	18
Fase 6: chiusura della trattativa	19
Tempistiche consigliate per la pianificazione della campagna	20
Direzione creativa: immagini	21
Post sui social media	22
Opzioni per l'esecuzione della campagna	23
Iniziasubito	24



Cos'è Avaya Cloud Office by RingCentral?

Avaya Cloud Office by RingCentral fornisce una piattaforma affidabile che consente ai dipendenti di chiamare, chattare, collaborare e accedere alle applicazioni aziendali da qualsiasi luogo e da qualsiasi dispositivo. Grazie al supporto, all'esperienza e alla forza combinata di due leader del settore, le organizzazioni possono usufruire facilmente di funzionalità, affidabilità e sicurezza delle comunicazioni in cloud.

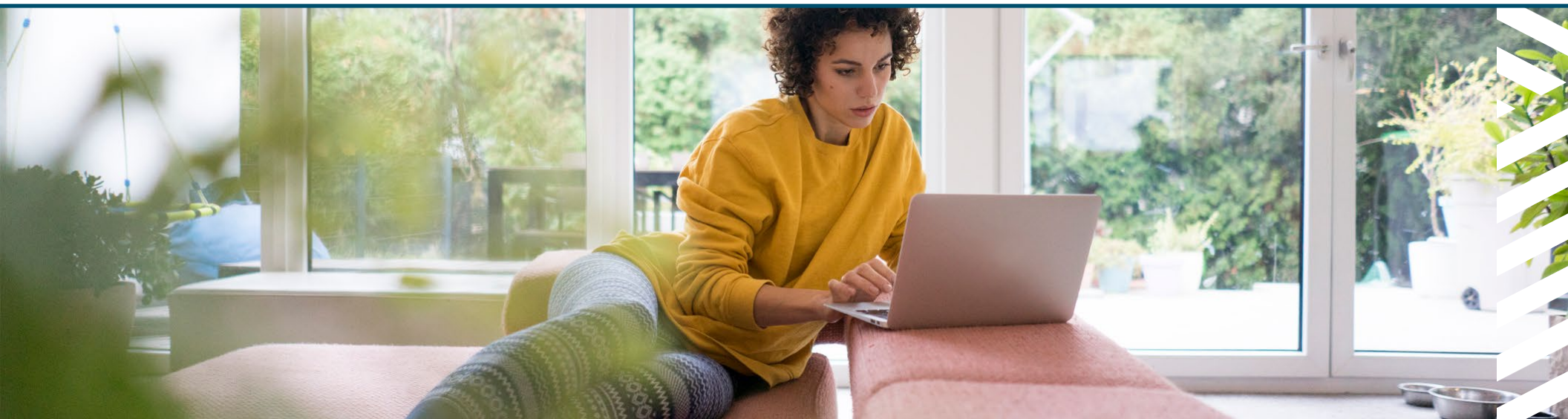
Il mercato delle comunicazioni unificate basate sul cloud è molto vasto. Il 46% delle aziende vuole sempre di più migrare al cloud. Secondo Gartner Research, i quattro motivi per cui una società preferirebbe che le comunicazioni avvengano in modalità cloud sono:

- Una suite unificata di strumenti di comunicazione, tra cui telefono, fax, chat e messaggistica
- Strumenti di collaborazione per i team che lavorano in diverse sedi

- Gestione e analisi delle prestazioni
- Ampia scelta di applicazioni e API

Ora è il momento perfetto per aggiungere Avaya Cloud Office by RingCentral al tuo portafoglio e offrire ai clienti nuovi ed esistenti le funzionalità e l'affidabilità di un sistema basato su cloud, e supportato dalla forza combinata di due leader di settore.

Con lo scopo di aiutarti nel concreto, questo WinKit contiene gli elementi per lanciare un'intera campagna con un messaggio completo e coerente che ti consentirà di generare nuovi lead. I messaggi di questa campagna si articolano intorno al concetto di quanto sia semplice migrare ad Avaya Cloud Office by RingCentral, adottarlo ed utilizzarlo in modo efficiente ed efficace. È possibile inviare i materiali allegati alla campagna sia a clienti nuovi che a clienti già esistenti con l'obiettivo di chiudere le trattative il più rapidamente possibile.



Cos'è un Partner WinKit?

Questo WinKit fornisce ai partner di canale Avaya i contenuti e gli elementi per creare e lanciare una completa campagna di lead generation sulla soluzione Avaya Cloud Office by RingCentral, inclusiva di risorse premium, e-mail, contenuti ed immagini per campagne digitali sui social media che possano generare lead di risposta. Ed è tutto già pronto per essere distribuito senza alcuna necessità di ulteriori modifiche. Se vuoi, hai la possibilità di personalizzare gli elementi della campagna in base alla tua value proposition aziendale, integrando con tuoi messaggi ad hoc, tuoi blog, post sui tuoi social media, tua documentazione di vendita o tuoi case study specifici.

Semplicità d'uso

Questo Winkit è semplice e intuitivo da utilizzare così com'è, ma può anche essere utilizzato come modello per ulteriori personalizzazioni di altre successive campagne ad hoc per i tuoi clienti.

Spunti di conversazione

Questo Winkit di supporto alle tue iniziative marketing e commerciali è pensato per aiutarti ad avviare conversazioni e negoziazioni con i tuoi clienti esistenti o con nuovi potenziali contatti, attraverso un documento-guida di domande e risposte comuni, volte a presentare Avaya Cloud Office by RingCentral come la soluzione più semplice per rispondere alle esigenze di comunicazione aziendale più diffuse e comuni.

Tutto in Uno

Questo WinKit contiene tutto ciò di cui hai bisogno per attirare l'attenzione dei tuoi contatti-target e chiudere efficacemente le tue trattative.

Accesso alle risorse

Tutte le risorse contenute in questo WinKit sono accessibili qui:

<https://sales.avaya.com/en/product-detail/avaya-cloud-office>



Dettagli di questa campagna

L'obiettivo iniziale di questa campagna è l'acquisizione sia di nuovi clienti Avaya, che di clienti già esistenti con non oltre 50 postazioni. Altre campagne si occuperanno della migrazione di clienti esistenti più grandi verso la soluzione Avaya Cloud Office by RingCentral.

Destinatari-Target

Avaya Cloud Office by RingCentral è adatto praticamente a qualsiasi cliente, dalle aziende più piccole con pochi dipendenti alle organizzazioni più grandi.



Profili-Persona-Target

Bisogna provare a puntare ai seguenti ruoli, perché potrebbero essere quelli determinanti nella decisione di acquisto:

Titolo/Ruolo	Cosa gli interessa principalmente/quali sono i suoi obiettivi in quel ruolo?	E noi cosa possiamo fare per quella persona che ricopre quel ruolo?
CIO - Principale responsabile delle decisioni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In che modo potranno trarne beneficio i dipendenti e i clienti? ▪ In che modo ACO integrerà o migliorerà i processi aziendali? In che modo ACO metterà in connessione team, strumenti, flussi di lavoro e informazioni? ▪ Cosa è necessario per supportare ACO e quali sono i costi da affrontare? ▪ Quali sono i rischi per l'azienda? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fornendo le migliori UCaaS pubbliche sul mercato ▪ Permettendoti di scegliere i tempi più giusti per il tuo business ▪ Il Cloud consente di avere sempre un software aggiornato e nuovi continui miglioramenti sulla tecnologia senza la necessità di avere un team dedicato ad occuparsi degli aggiornamenti. ▪ La soluzione cloud “pure play” riduce le tempistiche relative al provisioning, all'attivazione e alle attività da mesi a solo alcuni giorni ▪ Integrando le comunicazioni ad applicazioni e soluzioni che utilizzi già
VP del direttore IT- Persona in grado di influenzare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In che modo ACO aumenterà la produttività e la collaborazione? ▪ Cosa è necessario per implementare, gestire e utilizzare ACO? ▪ Quali sono i costi di implementazione e manutenzione? ▪ In che modo ACO influenzerà la gestibilità del mio set di strumenti di comunicazione? ▪ Quali caratteristiche e funzioni sono incluse? In che modo ACO integrerà e migliorerà gli altri strumenti? ▪ In che modo ACO risponderà ai nostri requisiti normativi e di conformità? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oltre 100 integrazioni pronte all'uso per le applicazioni cloud aziendali, tra cui Microsoft Office 365, Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Google G-Suite ▪ La soluzione cloud “pure play” riduce le tempistiche relative al provisioning, all'attivazione e alle attività da mesi a solo alcuni giorni ▪ Avaya Cloud Office ha raggiunto la conformità FINRA e HITRUST per i provider cloud ▪ Non è necessario nessun ciclo di aggiornamento, poiché gli aggiornamenti vengono inviati automaticamente appena disponibili

CRO/VP alle Commerciale - Persona in grado di influenzare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In che modo ACO semplifica le comunicazioni con prospect e clienti e genera un incremento nel fatturato? ▪ In che modo ACO si integrerà con il CRM? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oltre 100 integrazioni pronte all'uso alle applicazioni cloud aziendali, tra cui Microsoft Office 365, Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Google G-Suite
VP/Direttore di business unit - Persona in grado di influenzare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In che modo ACO contribuirà ad aumentare la velocità, l'innovazione e la flessibilità per risolvere i problemi più rapidamente? ▪ In che modo ACO migliorerà le esperienze dei dipendenti e dei clienti? ▪ In che modo ACO si integrerà con le applicazioni utilizzate ogni giorno? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oltre 100 integrazioni pronte all'uso alle applicazioni cloud aziendali, tra cui Microsoft Office 365, Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Google G-Suite
Logistica - Fornisce l'input	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In che modo il nuovo sistema influenzerà il provisioning degli spazi (sale conferenze, postazioni, uffici, ecc.)? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innova secondo i tuoi ritmi
Ufficio Acquisti/ Contabilità - Persone in grado di influenzare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Budget, tutela investimenti precedenti, termini e condizioni 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Provisioning, attivazione e gestione delle soluzioni di comunicazione e collaborazione molto semplici ▪ Integra secondo i tuoi ritmi ▪ Riduci le spese di telecomunicazione grazie SIP trunk e PRI, che abbassano il TCO del 30%-40% nel primo anno ▪ Integra le comunicazioni ad applicazioni e soluzioni che utilizzi già ▪ Report dettagliati online

Come qualificare i lead

Sebbene si tratti di una soluzione completa progettata per grandi e piccole imprese, alcuni lead potrebbero non essere quelli adatti. Usa il tuo giudizio per selezionare i clienti a quali dare priorità. Con queste domande potrai identificare i migliori clienti e assicurarti di sfruttare il tuo tempo al meglio.

1. Qual è l'obiettivo principale della tua azienda?
2. Qual è la tua attuale soluzione o provider?
3. Sei attualmente sotto contratto? Fino a quando?
4. Qual è il tuo processo decisionale?
5. Quanto è grande la tua azienda?
6. Quanti utenti hai?
7. Come definiresti il tuo utente tipo attuale?
8. Approssimativamente, quanto tempo impiega la tua azienda per prendere decisioni e implementare soluzioni?
9. Desideri l'assistenza dei servizi professionali per la configurazione o l'implementazione?
10. Hai bisogno di linee analogiche? Quante e per cosa?
11. Hai bisogno di una soluzione mobile?
12. Hai qualche utente da remoto?
13. Stai chiedendo anche ad altri vendor, per comparare le soluzioni sul mercato?
14. Hai requisiti di conformità da rispettare? Se sì, quali?
15. Quale soluzione utilizzi per la condivisione dei file?
16. Ti servono funzionalità di Contact Center?
17. Ti servono altri servizi, come videoconferenze, ecc.?



Messaggi generali sulla soluzione Avaya Cloud Office by RingCentral

Comunicazioni semplici: Avaya Cloud Office by RingCentral

Ricevi ed effettua chiamate, invia e ricevi messaggi, chatta e collabora su una piattaforma di comunicazione semplice da distribuire, ed utilizzare efficacemente. Avaya Cloud Office by RingCentral consente a te e ai tuoi dipendenti di comunicare, collaborare e accedere alle applicazioni aziendali da qualsiasi luogo e da qualsiasi dispositivo.

Avaya Cloud Office by RingCentral fornisce ai tuoi clienti una fluida migrazione a una piattaforma sicura e affidabile. Sfruttando il supporto, l'esperienza e la forza combinata di due leader del settore, le organizzazioni possono facilmente sfruttare funzionalità, affidabilità e sicurezza tipiche delle comunicazioni in cloud.

- I tuoi dipendenti e i tuoi clienti vogliono un'esperienza di comunicazione semplice e intuitiva, in grado di adattarsi al loro modo di lavorare, aiutandoli a restare in contatto con il dispositivo di loro scelta, dovunque si trovino durante la giornata. Basta un clic per avviare una chiamata, partecipare a una riunione, contribuire a una chat di gruppo o condividere un file.
- Goditi le conferenze audio e video. Condividi lo schermo e i file con i colleghi, integra le funzioni al sistema della sala conferenze e crea esperienze di webinar di grande impatto per un pubblico ampio.
- Integra le applicazioni da Google, Salesforce, Oracle, Microsoft e altri con il tuo sistema di comunicazione. Crea un'esperienza senza interruzioni che elimini la necessità di passare da un'applicazione all'altra causando discontinuità nel flusso di comunicazione. Semplice, intuitivo e veloce. Ti permette di fare più cose.

- Cerca di capire in che modo le comunicazioni funzionano nella tua azienda. Scopri un sistema di analisi e gestione delle chiamate avanzato e aggiornato. Potrai così monitorare l'utilizzo, le chiamate perse, il tempo di risposta, le chiamate rifiutate, la frequenza delle riunioni e la qualità del servizio (QoS) del sistema.

Ulteriori informazioni

Per ulteriori informazioni su Avaya Cloud Office by RingCentral, visita: [avaya.com/avayacloudoffice](https://sales.avaya.com/en/product-detail/avaya-cloud-office)

Avaya Cloud Office by RingCentral WinKit è accessibile all'indirizzo: <https://sales.avaya.com/en/product-detail/avaya-cloud-office>



Messaggi generali di posizionamento

Ricevi ed effettua chiamate, invia e ricevi messaggi, chatta e collabora su una piattaforma di comunicazione semplice da distribuire, possedere, utilizzare.

Comunica. I tuoi dipendenti e i tuoi clienti vogliono un'esperienza di comunicazione semplice e intuitiva, in grado di adattarsi al loro modo di lavorare, aiutandoli a restare in contatto con il dispositivo di loro scelta, dovunque si trovino durante la giornata. Avaya Cloud Office by RingCentral crea un portale per le comunicazioni, consentendo al personale di passare rapidamente alla modalità più idonea in qualsiasi momento. Basta un clic per avviare una chiamata, partecipare a una riunione, contribuire a una chat di gruppo o condividere un file.

Collabora. Avaya Cloud Office by RingCentral consente a tutti di collaborare con videoconferenze dotate di ogni funzionalità. È possibile condividere schermate e file con colleghi, nonché chattare e inviarsi messaggi.

Integra le funzioni al sistema della sala conferenze e crea esperienze di webinar di grande impatto per un pubblico ampio.

Integra. Per svolgere il tuo lavoro ogni giorno, fai affidamento su una varietà di strumenti diversi: applicazioni desktop, sistemi di automazione del flusso di lavoro e di gestione della relazione cliente forniti da Google, Salesforce, Oracle e Microsoft. Con Avaya Cloud Office, puoi integrare queste applicazioni con le tue comunicazioni, creando un'esperienza di continuità che elimina la necessità di passare da un'applicazione all'altra. Semplice, intuitivo e veloce. Ti permette di fare molte più cose.

Comprendi. Cerca di capire in che modo le comunicazioni funzionano nella tua azienda. Avaya Cloud Office ti fornisce un sistema di analisi e gestione delle chiamate avanzato e aggiornato. Utilizza i modelli integrati o crea dashboard personalizzate con oltre 30 indicatori chiave delle prestazioni (KPI). Comprenderai metriche come: utilizzo, chiamate perse, tempo di risposta, chiamate rifiutate, frequenza delle riunioni e qualità del servizio (QoS) del sistema.



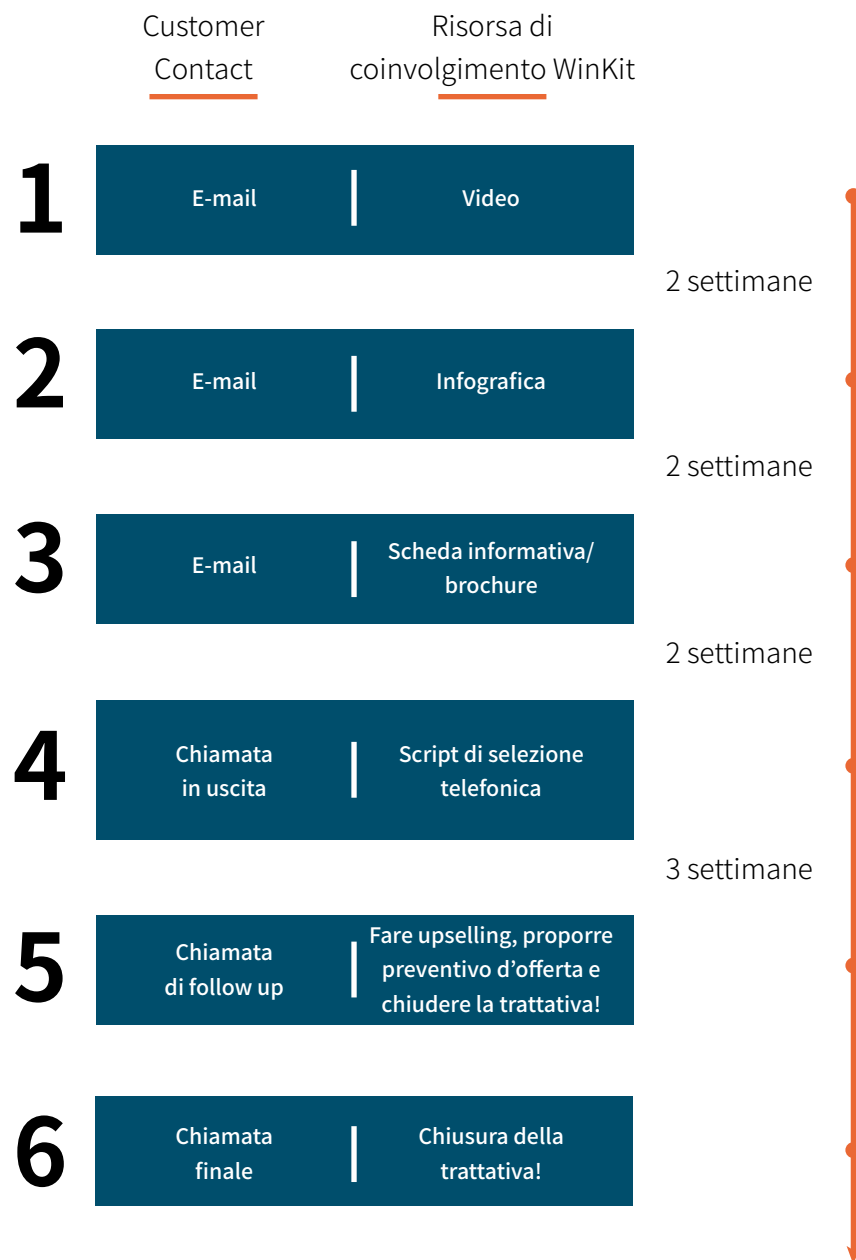
Differenziatore: comunicazioni semplici

Aspetti di criticità per il cliente	Messaggi di valore	Punti-Chiave per il corretto posizionamento della soluzione
Ho telefoni, numeri di conferenza, messaggi, SMS, fax, software video che non funzionano bene insieme, né su tutti i dispositivi	Semplifica le comunicazioni facendo tutto da un'unica app. Ricevi ed effettua chiamate, chatta, collabora su un'unica app e su qualsiasi dispositivo, compresi quelli già utilizzati (come l'hardware Avaya), in qualsiasi luogo. Oltre 100 integrazioni con le applicazioni cloud aziendali, tra cui Office 365, Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Google G-Suite	Avaya è stata nominata Customer's Choice di Gartner Peer Insights 2019 per quanto concerne le comunicazioni unificate Avaya ha fatto migrare oltre tre milioni e mezzo di utenti al cloud
So di aver bisogno del cloud, so che le mie soluzioni nelle comunicazioni potrebbero essere migliori, ma non voglio interrompere l'attività	Realizza i tuoi obiettivi tecnologici alla velocità e con le tempistiche più adatte alla tua azienda. I tuoi attuali strumenti funzioneranno ancora meglio di oggi. Adatta ed aggiungi nuove funzionalità ed esperienze alla tua pianificazione	Avaya gestisce ogni anno oltre un milione e mezzo di richieste di servizio e più del 91% delle interruzioni del servizio viene risolto in meno di due ore Avaya è stata nominata nove volte Leader da Gartner per le Comunicazioni Unificate
Le mie soluzioni per le comunicazioni non sono aggiornate ed è troppo lungo e impegnativo farle funzionare o provare qualcosa di nuovo	Il cloud semplifica le cose. Aggiornamenti, assistenza e amministrazione semplici e senza preoccupazioni. Un percorso rapido e semplice per iniziare o per migrare dalla soluzione attuale. Aggiornamenti automatici alle tecnologie più recenti ed innovative con assistenza pluripremiata disponibile 24 ore su 24	RingCentral è stato nominato leader UCaaS da Gartner per cinque anni consecutivi RingCentral ha vinto il premio UC 2019 per la migliore piattaforma di comunicazione unificata
Sembra tutto molto allettante, ma mi preoccupa la tecnologia, oppure se dovessi aver bisogno di maggiore assistenza	Soluzioni e servizi affidabili, supportati da esperti della comunicazione. La migliore sicurezza e alta affidabilità del settore per non perdere mai una chiamata né un messaggio.	

Sei fasi per il successo

Questo WinKit comprende una vasta serie di risorse per supportare al meglio l'implementazione della tua campagna. A destra vedrai una rappresentazione visiva della pianificazione suggerita per ciascuna delle risorse presenti in questa campagna.

Nota: puoi regolare la pianificazione e l'ordine delle varie fasi di esecuzione della campagna nel modo più adatto al tuo modello di business e di go-to-market. Ad esempio, potresti scoprire che è possibile chiudere la trattativa con alcuni clienti già durante la prima fase di telemarketing. Oppure, con clienti di aziende più grandi e con business più complessi potrebbe essere necessaria una riunione in presenza, faccia a faccia. Resta flessibile e cogli ogni opportunità. Alle pagine successive sono disponibili maggiori dettagli su queste risorse e su come utilizzarle.



Fase 1: inviare video via e-mail

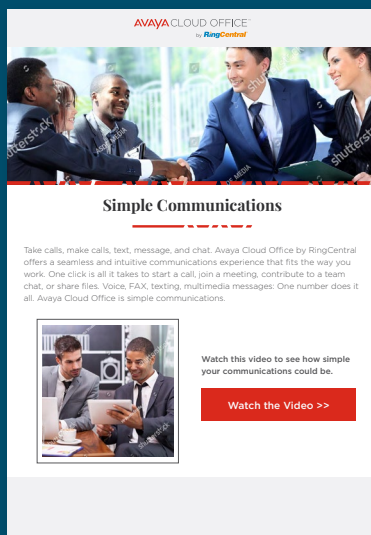
Questa e-mail parla direttamente delle esigenze dei destinatari per attirare l'attenzione dei lettori e guidarli verso il contenuto di pertinenza.

Assicurati di aggiungere il logo della tua azienda e il nome della tua azienda nel titolo e di aggiornare il piè di pagina con i tuoi link aziendali relativi a “Termini e Condizioni” legali, sede legale, ai tuoi social media e alla tua pagina web per contatto. Le e-mail sono formattate e pronte all'uso, ma puoi anche modificarle ed adattare se desideri evidenziare meglio un particolare aspetto o messaggio.

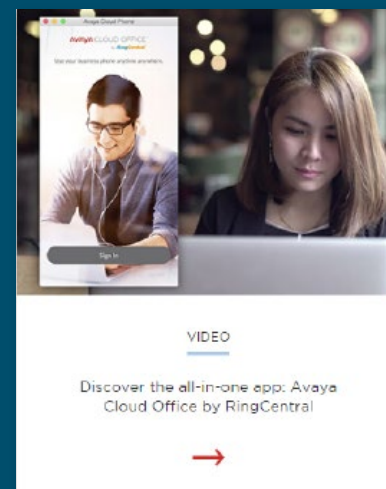
Titolo: Video Avaya Cloud Office by RingCentral

Descrizione: Questo video fornisce una panoramica di Avaya Cloud Office by RingCentral e ne mette in evidenza le caratteristiche e i vantaggi. Aiuterà il cliente a comprendere in che modo Avaya Cloud Office by RingCentral può contribuire alla maggiore efficienza ed efficacia delle sue attività.

Modello e-mail video



Video



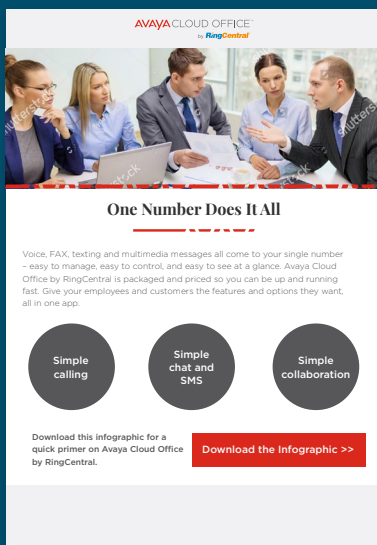
Fase 2: invia un'e-mail con l'infografica

Questo secondo elemento di contatto rafforza i messaggi precedenti su Avaya Cloud Office by RingCentral aggiungendo al processo decisionale del cliente informazioni significative e dati di mercato relativi al prodotto.

Titolo: Infografica Avaya Cloud Office by RingCentral

Descrizione: Ricevi ed effettua chiamate, invia e ricevi messaggi, usa la chat e collabora su una piattaforma di comunicazione semplice da implementare, possedere e utilizzare. Questa infografica ti mostra cosa si può ottenere con Avaya Cloud Office by RingCentral e fornisce informazioni sul mondo delle comunicazioni in continua evoluzione.

Modello e-mail infografica



Infografica



Fase 3: inviare un'e-mail con la scheda informativa

Questo terzo elemento di contatto è l'estensione dei due precedenti, con una descrizione completa delle caratteristiche e dei vantaggi di cui possono avvalersi i clienti. È utile per rispondere a quei clienti che non sanno se questa sia la soluzione più giusta per loro.

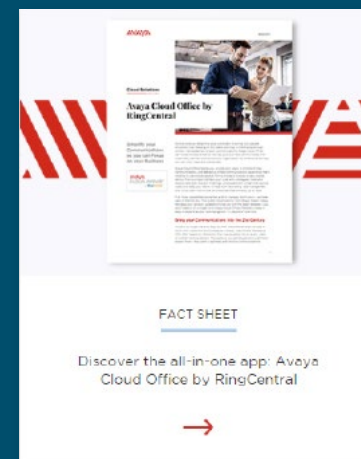
Titolo: Scheda tecnica Avaya Cloud Office by RingCentral

Descrizione: Incrementa il fatturato, soddisfa i clienti, grazie ad una maggiore efficacia e produttività nello svolgimento del lavoro. Far funzionare tutto è già abbastanza difficile, anche senza il problema di comunicazioni scadenti di bassa qualità. Avaya Cloud Office può migliorare notevolmente il modo in cui la tua azienda comunica con clienti, partner e membri dell'organizzazione, semplificando le modalità di chiamata, chat, riunione e collaborazione.

Modello di e-mail



Scheda informativa



Fase 4: chiamate in uscita

La quarta fase è una chiamata diretta al potenziale cliente con l'obiettivo di rispondere alle sue domande e convincerlo ad accettare un appuntamento con un esperto della funzione commerciale.

Questo script coinvolge il cliente ricordando le risorse già inviate e fornisce ulteriori informazioni sulle funzionalità della soluzione.

I partner possono personalizzare lo script per riflettere l'esclusività della propria offerta, ad esempio aggiungendo messaggi specifici o evidenziando un case study di pertinenza.



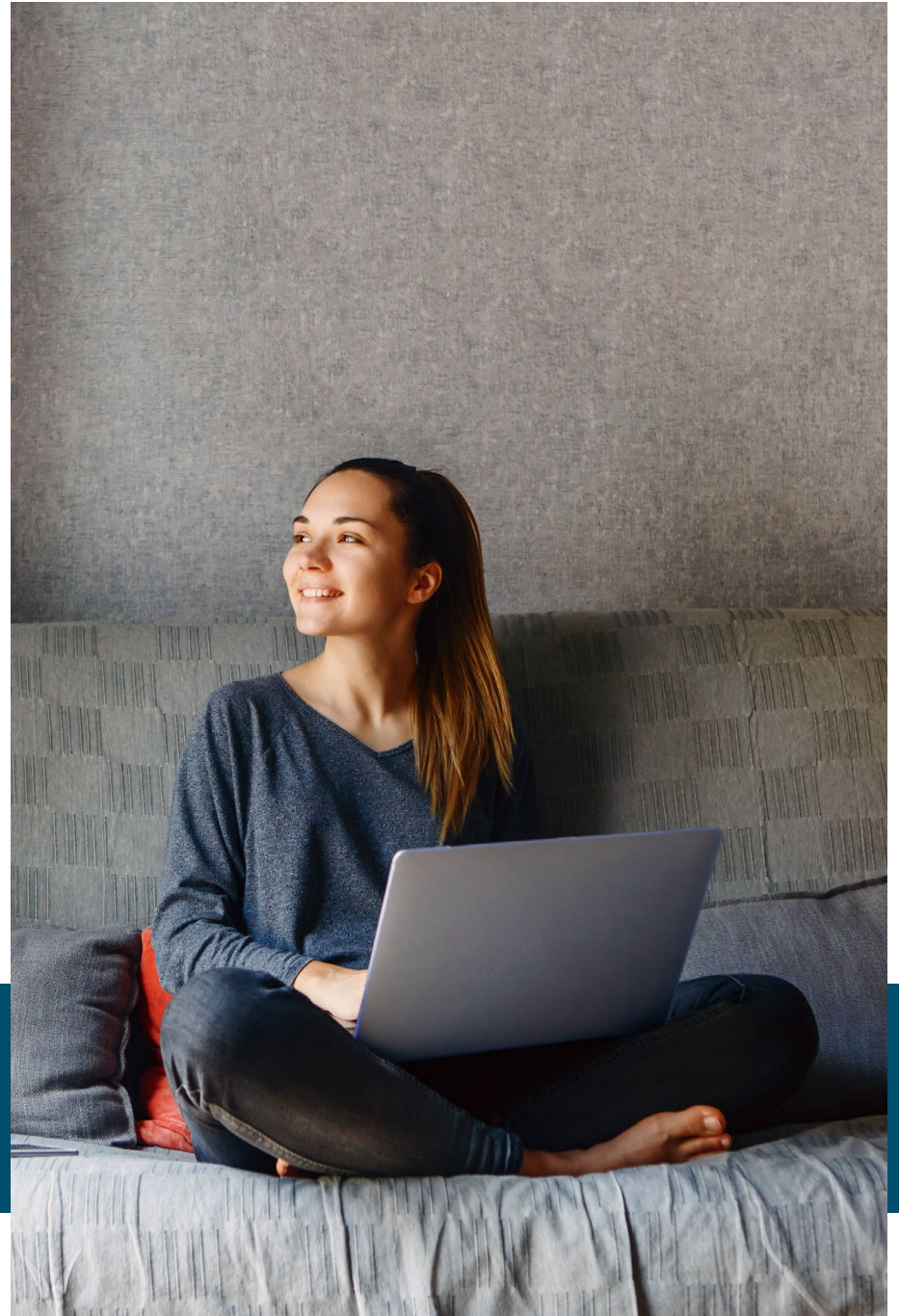
Fase 5: chiamate di follow-up ed invio preventivo d'offerta

Se non sei ancora riuscito a fissare un appuntamento commerciale dopo la fase 4, una chiamata di follow-up con preventivo alla mano può indurre il cliente a riconsiderare la sua riluttanza iniziale ad accettare l'appuntamento. Capire l'attività del cliente, le sue esigenze e il suo contesto di lavoro attuale, ti darà più possibilità di riuscire a mostrare con successo al cliente quali sono i vantaggi e i risparmi in termini di produttività e di spese mensili che Avaya Cloud Office by RingCentral può fornire.



Fase 6: chiusura della trattativa!

L'ultima fase consiste nella chiusura della trattativa. Preparati a negoziare e alla possibilità di modificare alcune parti del preventivo per soddisfare meglio i requisiti del cliente. È naturale che il cliente chieda uno sconto, ma il tuo lavoro finalizzato a comprendere le spese aziendali e attuali del cliente ti aiuterà a dimostrare il valore della tua proposta e il risparmio sui costi a lungo termine.



Tempistiche consigliate

Ti consigliamo di contattare i clienti potenziali ogni 1-2 settimane (fatta eccezione per coloro che decidono di rinunciare, di annullare la sottoscrizione o di interagire con te in altro modo) in un arco temporale complessivo di sei-otto settimane. È preferibile inviare le e-mail il martedì, il mercoledì o il giovedì in tarda mattinata e di evitare di inviarle durante le settimane festive. Se stai implementando questa campagna in prossimità di una settimana di festa, salta quella settimana e riprendi la campagna dopo la pausa.

L'interazione formale della tua azienda sui social media può avvenire durante tutta la campagna postando direttamente il link all'Infografica. Ricorda di creare entusiasmo parlando del tuo successo e dei tuoi progressi anche su base individuale e personalizzata. Per esempio:

- “Abbiamo appena fatto migrare un nuovo cliente ad Avaya Cloud Office by RingCentral ed è rimasto meravigliato dalla semplicità dell'intero processo, dalla distribuzione, alla formazione, alla prima chiamata”
- “Abbiamo aiutato un cliente esistente a migrare le proprie comunicazioni sul cloud. È stato semplice ed è avvenuto tutto secondo i loro tempi.”
- “È tutto molto semplice. È bello vedere come i clienti siano pronti ad accogliere Avaya Cloud Office by RingCentral”.
- “Comunicazioni semplici con tutte le funzionalità moderne che un'azienda deve avere”



Direzione creativa: immagini

La Libreria fotografica Avaya contiene foto autorizzate all'utilizzo esterno. Le immagini del nostro catalogo sono concesse in licenza solo per l'uso da parte dei dipendenti Avaya e delle nostre agenzie di marketing specificamente per i progetti in uscita sotto il brand Avaya. Queste immagini NON sono disponibili per terze parti. Non fornire l'accesso al catalogo ad aziende che non sono fornitori autorizzati Avaya anche se lavorano su progetti Avaya e richiedono nostre foto.

L'uso delle immagini Avaya è strettamente monitorato dai nostri fornitori di fotografie "stock". L'utilizzo senza licenza delle immagini concesse in licenza viola i nostri accordi e comporterà gravi sanzioni. In caso di domande relative all'utilizzo o alle immagini non presenti nel catalogo, contattare brand@avaya.com.

Libreria fotografica Avaya

<https://sales.avaya.com/en/product-detail/avaya-cloud-office>



Post dei social media

Come indicato nella sezione Tempistiche consigliate, l'interazione formale della tua azienda sui social media può avvenire durante tutta la campagna mediante dei collegamenti all'Infografica.

Questo WinKit comprende post social da utilizzare su Facebook, LinkedIn e Twitter. Se li utilizzi per rimandare ad una pagina del tuo sito web, Facebook e LinkedIn inseriranno automaticamente un'immagine e un testo associato nel post (vedi l'esempio di questo post).

- Il 59% dei clienti preferisce chiamare perché vuole una risposta rapida! Scopri perché le aziende proprio come la tua stanno trasferendo le loro comunicazioni sul #cloud. #ExperiencesThatMatter
- Entro il 2022, i lavoratori mobili rappresenteranno quasi la metà della forza lavoro globale. Fare esperienze che contano, #ExperiencesThatMatter, è importante per loro. Come manterrai produttivi i dispositivi mobili?
- Le comunicazioni sul cloud ti consentono di conservare il capitale, diminuire le richieste all'IT e fornire ai tuoi dipendenti #ExperiencesThatMatter eccezionali. Scopri perché le aziende come la tua stanno trasferendo le loro comunicazioni sul #cloud.

Facebook / LinkedIn



Social Twitter



Opzioni di implementazione della campagna

Opzione 1: ospita le risorse sul tuo sito Web

Invia un'e-mail con un link al sito web in cui si trova la risorsa corrispondente. Segui la pianificazione temporale della campagna e continua a inviare e-mail e risorse ai tuoi contatti-target. Tieni traccia delle risposte e del coinvolgimento con le risorse/contenuti per identificare i lead che potrebbero potenzialmente essere i più interessati ad un colloquio diretto con la tua forza vendita.

Opzione 2: sfrutta la tua piattaforma di automazione di marketing

Se utilizzi una piattaforma di automazione di marketing (HubSpot, Constant Contact, MailChimp, Eloqua ecc.), aggiungi il codice creativo dell'e-mail e il codice HTML alla piattaforma e distribuisce il tutto al tuo target-destinatari. Gli utenti potranno scaricare la risorsa direttamente dall'e-mail senza

completare un modulo di contatto per la raccolta dei lead. Questa opzione richiede che la risorsa sia ospitata sul tuo sito web o sulla tua piattaforma di automazione marketing.

Opzione 3: sfrutta la tua piattaforma di automazione di marketing e i gate content

Se utilizzi una piattaforma di automazione di marketing (HubSpot, Constant Contact, MailChimp, Eloqua ecc.), aggiungi il codice creativo dell'e-mail e il codice HTML alla piattaforma e distribuisce il tutto al tuo target-destinatari. Per scaricare la risorsa, gli utenti devono completare un modulo di contatto per la raccolta dei lead (questo modulo deve essere integrato con la piattaforma di automazione del marketing). Questa opzione richiede che la risorsa sia ospitata sul tuo sito web o sulla tua piattaforma di automazione marketing.

Si consiglia di utilizzare questa opzione per le risorse relative alla fase di considerazione/interesse e quando si invia a liste di contatti precedentemente profilati e segmentati.





Inizia subito

Dovresti avere tutto ciò di cui hai bisogno per organizzare un'efficace campagna di generazione della domanda; in caso di domande o se hai bisogno di aiuto, contatta il tuo Avaya Channel Manager.

10/20 • CL15533IT



Experiences
That Matter