Jornadas

CLOUDTARGET

As Jornadas Cloud Target trazem uma visão estratégica de como um relacionamento com o cliente pode trazer diversos momentos para falarmos das nossas soluções e trabalharmos as vendas dos nossos serviços e soluções.

Neste documento você encontrará:

- Jornada de Cyber segurança: focada em cada momento do nosso cliente e em que momentos devemos oferecer nossos serviços considerando uma evolução de postura e confiança do cliente para com a Cloud Target.
- Jornada Modern Work: Focada nos momentos de produtividade das empresas nos permitindo ofertar nossos serviços e produtos com foco em governança e produtividade.
- Jornada Cloud Computing: Focada nas principais dores do mercado, essa jornada nos permitirá falar de segurança em nuvem, migração para nuvem, governança e gestão de nuvem entre outros serviços.
- Jornada das soluções: Essas jornadas são focadas em mostrar os momentos de evolução dos nossos serviços dentro da conta e em quais momentos devemos abordar uma nova venda.



JORNADA CLIENTE Cyber Segurança – Momentos para Falar de Segurança e Dinheiro



Ação de Vendas Definir nível de maturidade. Security Score está ok? Cliente possui governança? Gestão de dispositivos, usuários e antivírus estão ok?

Momento 0



gratuito com o programa de seguro cyber.



Ação de Vendas Score baixo

identificado, falta de gestão e governança identificado, problemas de gestão de dispositivos, usuários e antivírus identificados.



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Identificado gaps após a jornada de segurança e possibilidade de elevação de postura.



Após projeto de adequação, com pré-vendas



Pré-Vendas

Chamar reunião e cliente



Pré-Vendas

Trazer o cliente para a mesa e apresentar junto com o pré-vendas o nosso soc focando em redução de custo da operação e diferenciais da entrega.



Trazer o cliente

para a mesa e

apresentar e

junto com o

pré-vendas

todos os

benefícios que

a governança

trará para o

negócio..

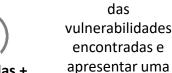
Ação de Vendas + Pré-Vendas Pré-Vendas

Com base no perfil da empresa e riscos estruturais em caso de um ataque bem sucedido, chamar o cliente para uma conversa



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Chamar o cliente para uma conversa mais elaborada focando em análise de vulnerabilidade em aplicações de negócio.



Ação de Vendas +

Pré-Vendas

Trazer o cliente

para a realidade

proposta de

projeto com foco

em redução das

vulnerabilidades.

Momento 8

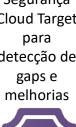
Ação de Vendas + **Pré-Vendas**

Após a execução dos projetos de melhoria da estrutura de infra e web.

Momento 1



Oferta Jornada de Segurança **Cloud Target** para detecção de



 ${\mathfrak S}$

Momento 2

Oferta

Projeto de reestruturação e ajustes para elevação de score e postura de segurança. Vendedor + pré-







vendas

Momento 3



Oferta

Cloud Target Foundation com nossa suíte de serviços gerenciáveis para manter o ambiente seguro e nível de maturidade elevado.



Momento 5



Protect and Respond (SOC)

Oferta

Momento 4

\$



 ${\mathfrak S}$

Oferta Govern and

Comply para proteção e governança de dados dentro do ambiente do cliente.



Momento de novas abordagens, que tal falar sobre governança de IA através do COE de Power Platform e Copilot?

Seguro de Cyber através da nossa plataforma online

Oferta

Momento 6



Momento 7

Oferta serviços de Pentest para intraestrutura e aplicações web.



Oferta

projeto de melhoria do ambiente para zerar as vulnerabilidades encontradas no pentest.

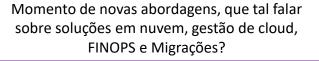


Momento 9



Oferta

serviços de Digital Forense para atuação da Cloud Target em caso de incidentes envolvendo desktops e servidores





JORNADA CLIENTE Cloud – Momentos para Falar de Cloud Computing e Dinheiro



Ação de Vendas

Compreender o negócio do cliente, entender os desafios e em qual momento ele está com relação a Cloud.

Momento 0



Ação de Vendas

Debater os resultados desse assessment com o cliente e propor ajustes com base nos resultados.



Pré-Vendas

Em casos de clientes que já estão na nuvem mas não possuem processos estruturados, falta de maturidade e governança.



Avaliar com o cliente governança de identidade e permissionamentos da estrutura Cloud, Foco em segurança e Governança



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Entender com o cliente como está a governança de custos do ambiente Cloud. Trazer para a mesa e entender as dores e momento.



Ação de Vendas + **Pré-Vendas**

Após otimização da operação de nuvem, trazer o cliente para a mesa e debater sobre o processo de governança de gastos



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Trazer o cliente para a mesa para uma avaliação de Cyber Risk com base em exposição e relevância de mercado.



Momento 4

Momento 6



Oferta

Seguro de Cyber Segurança com cobertura financeira para suprir as despesas operacionais caso um ataque cibernético seja bem sucedido.





Oferta

Apresentar como possibilidade um assessment da estrutura com o seguinte foco: Cloud Readiness Assessment Horas de Consultoria para entendimento de maturidade nos frameworks CAF e WAF, Migração de WorkLoads Cloud Security, Finops, Cyber Risk



Seguro Cibernético

Momento 1



Oferta Projeto de regularização do ambiente com base nas melhores práticas CAF e WAF. Em caso de ambiente ainda onpremises. Oferta

Migração de ambiente para a nuvem considerando as workloads de negócio.



Oferta

Momento 2

Serviço Gerenciado para gestão de Cloud com base nas worksloads suportadas pelo serviço Cloud Target incluindo monitoração, gestão de crise, gestão de



ambiente.

Momento 3



Projeto de Cyber Segrança com foco em elevação de postura da nuvem através de soluções como Defender for



Oferta Cloud



Projeto de FINOPS

com foco na otimização de custos da operação. Focar energia em gastos que não movem o ponteiro do cliente, desperdício de recursos e falta de visibilidade da operação

Oferta



financeira.

\$

Momento 5

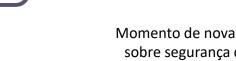
Oferta Serviço Contínuo de FINOPS com análises quinzenais e comitê de governança de custos. Manter o FINOPS uma realidade constante dentro da operação.



Momento de novas abordagens, que tal falar sobre segurança da informação, gestão de identidade, SOC e Governança e Compliance

Momento de novas abordagens, que tal falar sobre segurança da informação, gestão de identidade, SOC e Governança e Compliance







JORNADA CLIENTE Modern Work – Momentos para Falar de Produtividade e Dinheiro



Ação de Vendas

Cliente com baixo uso do M365 (CPOR e Spark) ou com dúvidas sobre IA

Momento 0:

Descoberta e Educação

Ofertas

- Dashboard de **Adoção** targetM365
- Workshop estratégico sobre o potencial de IA e Automação nas organizações
- Assessment de

falar sobre segurança da informação, gestão 🛡 de identidade, SOC e Governança e Compliance

SEC: Momento de novas abordagens, que tal



Ação de Vendas

Debater os resultados do dashboard e assessment com o cliente e propor ajustes com base nos resultados

Momento 1:

Fundação

Ofertas

- Workshop estratégico para promover o uso de M365

- Projeto de

- Segurança e Conformidade para assegurar proteção de dados
- Gerenciado de M365

Suporte



Cliente quer adotar Copilot e integrar com

M365

o uso do Momento 2:

Experiência

Imersiva

Ofertas

- Projeto de Adoção de Copilot (<100)
- Suporte Gerenciado de IA para constante evolução da adoção e novos recursos

Ofertas

Ação de Vendas +

Pré-Vendas

Cliente já tem

Copilot mas adoção

está baixa ou fica

redistribuindo

licenças

Momento 3:

Engajamento

- Prompt-a-thon para descoberta de casos de uso de IA
- Workshop de novidades do Copilot

CLOUD: Que tal falar sobre OpenAI no Azure,



Pré-Vendas

Cliente deseja automatizar processos com IA

Momento 4:

Agentes de IA e Automação

Ofertas

- Suporte Gerenciado de Governanca de IA e Power Platform
- Desenvolvimento de Agentes personalizados com Copilot Studio



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Cliente quer comprovar ROI do M365 Copilot e agentes. Planeja expansão

Momento 5:

Mensuração de Valor

Ofertas

- Dashboard de Adoção Copilot e agentes targetPilot



Ação de Vendas + Pré-Vendas

Cliente quer escalar Copilot/Power Platform com controle.

Momento 6:

Governança de IA e Escala

Ofertas

- Implementação de COE de Power Platform e governança de **Copilot Studio**





JORNADA COMERCIAL Momentos do Executivo de Contas Dentro dos Clientes

Definir nível de maturidade. Security Score está ok? Cliente possui governança? Gestão de dispositivos, usuários e antivírus estão ok?



Ofertar Jornada de Segurança **Cloud Target** para detecção de gaps e melhorias



Identificado gaps após a jornada de segurança e possibilidade de elevação de postura.



Criar ações de CSA para manter o relacionamento e o nível técnico do ambiente operacional.



Time comercial agenda com o cliente para apresentação dos Serviços gerenciados de Segurança e Modern Work



Time comercial fecha o serviço gerenciado dentro do cliente.

Momento 8





Após validação do time de CS, CSA e comercial de que a entrega de valor com os nossos serviços foi concluída com

sucesso



Ofertar Assessment gratuito com o programa de seguro cyber



Momento 1

governança

identificado,

problemas de

gestão de

dispositivos, usuários e antivírus identificados.



Momento 3







Apresentação de casos de sucesso na elevação de postura através dos SGs e mostrar ao cliente todo o modo de operação de monitoração e acompanhamento do ambiente dos

nossos clientes.



Manter ciclo de

vendas ativo

através de FUP

com o cliente e

visita presencial.

Time comercial engaja pré-venda para colocar uma proposta de SG dos serviços de





Operação do

ambiente e

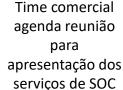
geração de valor

para o cliente

através dos

serviços

Momento 10



Inicio do ciclo de venda da operação SOC mostrando valor agregado com a operação de MSS.

Momento 11



Ofertar projeto reestruturação e ajustes para Score baixo elevação de score e postura identificado, falta de segurança de gestão e

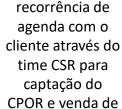










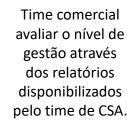


Manter























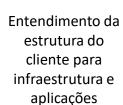
JORNADA COMERCIAL Cyber Segurança

Com base no perfil da empresa e riscos estruturais em caso de um ataque bem sucedido, o gerente de contas pode:





Ofertar os serviços de gestão de vulnerabilida de para estações e servidores





Ofertar projeto de melhoria do ambiente para zerar as vulnerabilidades encontradas no pentest.

Após a execução dos projetos de melhoria da estrutura de infra e web.





Momento 13



Momento 14





Momento 17

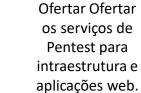
Ofertar o Seguro de Cyber através da nossa plataforma online

Momento 12

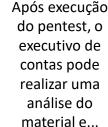


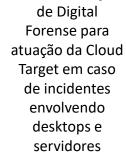


Interagir com o cliente para apresentação dos portifólios da empresa pós MDR. MSS e Cyber Seguro.

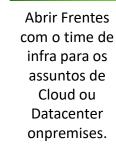








Ofertar serviços



A jornada de cyber segurança visa ofertar todas as soluções da Cloud Target ao cliente conforme a evolução da maturidade do ambiente. Para que esse modelo ganhe força, o executivo de conta precisa estar presente em todas as fases dentro do cliente para entender as necessidades do negócio e em alguns momentos pensar a frente do próprio cliente, ou seja, criar a demanda de acordo com as tendências de mercado.

Essa jornada não foi desenhada para seguir em uma linha de tempo seguencial, ou seja, o executivo de contas pode entender que em um determinando momento ou situação, a solução ofertada pode ser qualquer uma da jornada.

A jornada permitirá que o executivo de contas conheça todas as soluções e momentos certos para sua aplicabilidade. Ao percorrer essa jornada de ponta a ponta o executivo de contas poderá abortar assuntos de Cloud Computing e seguir a próxima jornada de maturidade dentro da conta, fazendo assim, um ciclo completo de descoberta de oportunidades e fechamento de negócios.

Essa atuação se dará em conjunto com o pré-vendas designado para que o mesmo possa apoiar nas estratégias e descobrir tecnicamente qual a melhor solução ofertar em cada momento

