

Jornadas

CLOUD TARGET

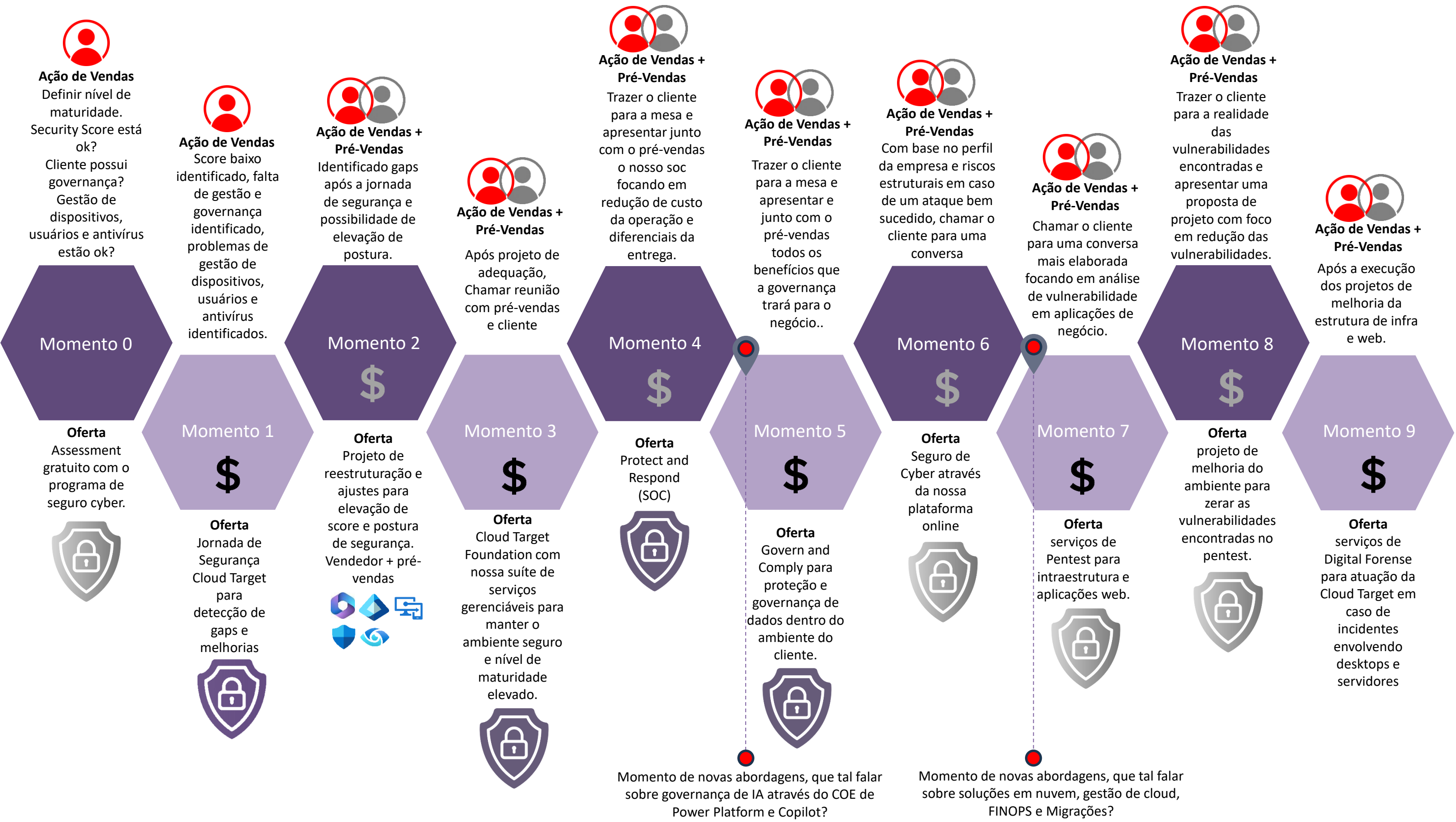
As Jornadas Cloud Target trazem uma visão estratégica de como um relacionamento com o cliente pode trazer diversos momentos para falarmos das nossas soluções e trabalharmos as vendas dos nossos serviços e soluções.

Neste documento você encontrará:

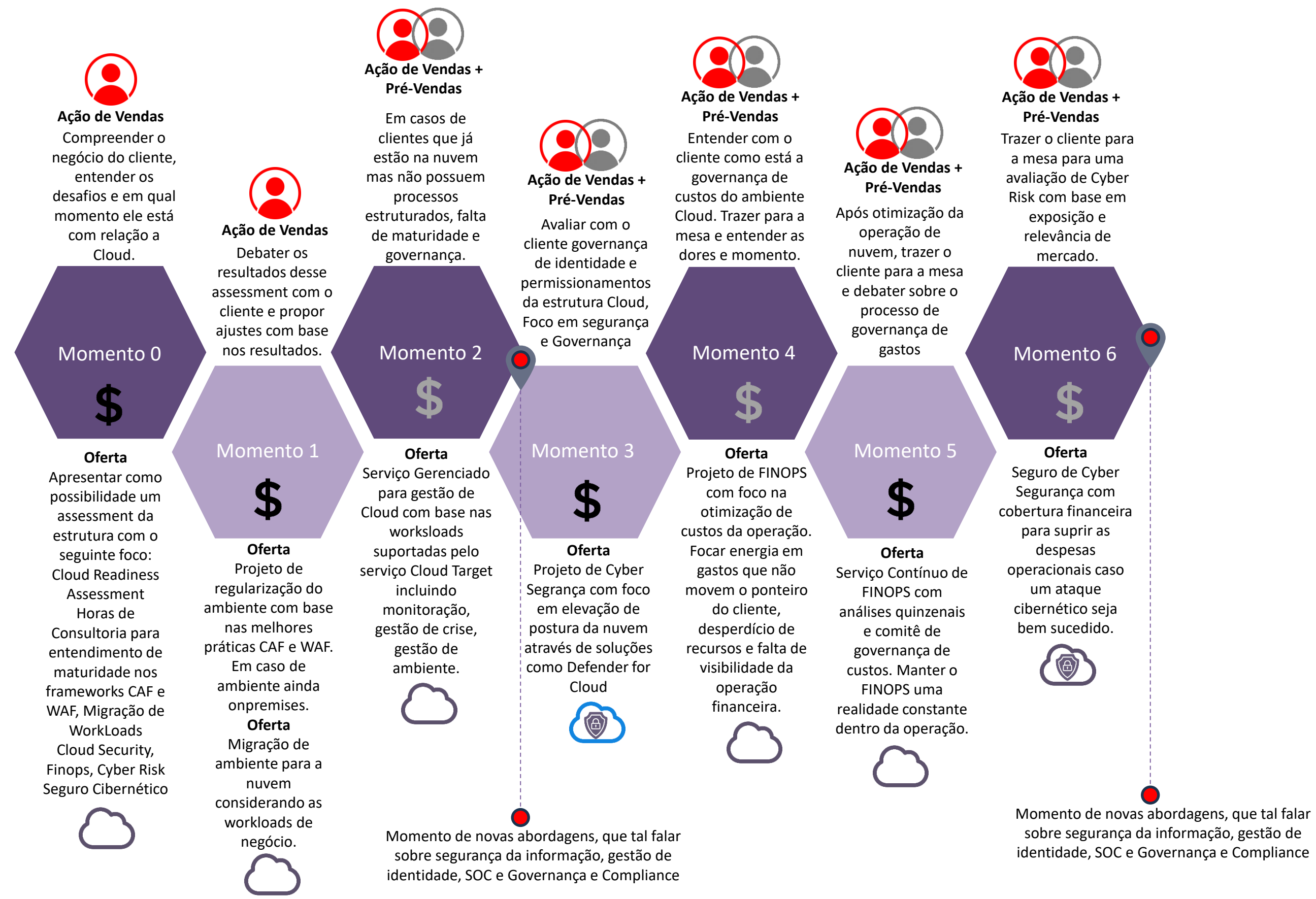
- **Jornada de Cyber segurança:** focada em cada momento do nosso cliente e em que momentos devemos oferecer nossos serviços considerando uma evolução de postura e confiança do cliente para com a Cloud Target.
- **Jornada Modern Work:** Focada nos momentos de produtividade das empresas nos permitindo 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.

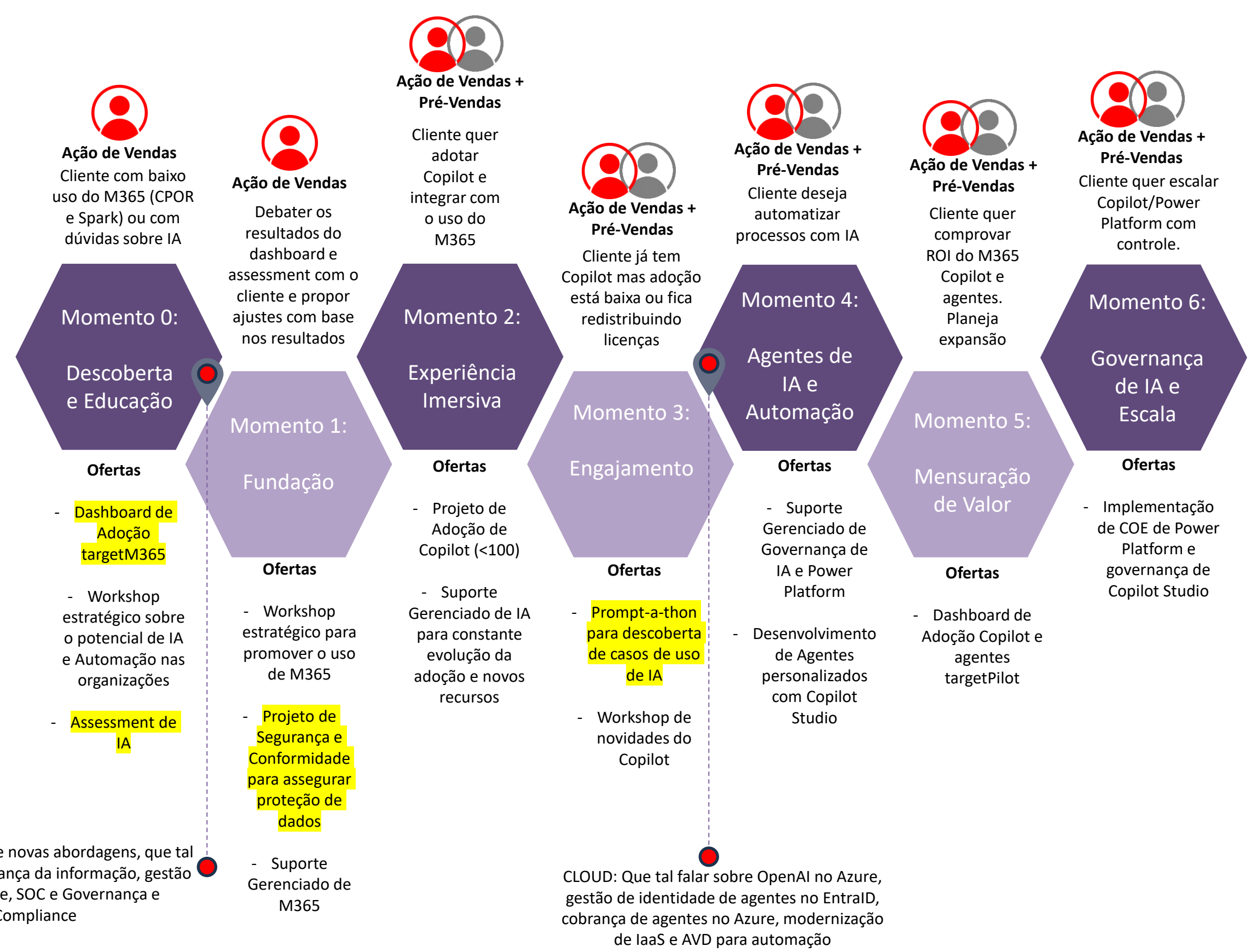
JORNADA CLIENTE

Cyber Segurança – Momentos para Falar de Segurança e Dinheiro

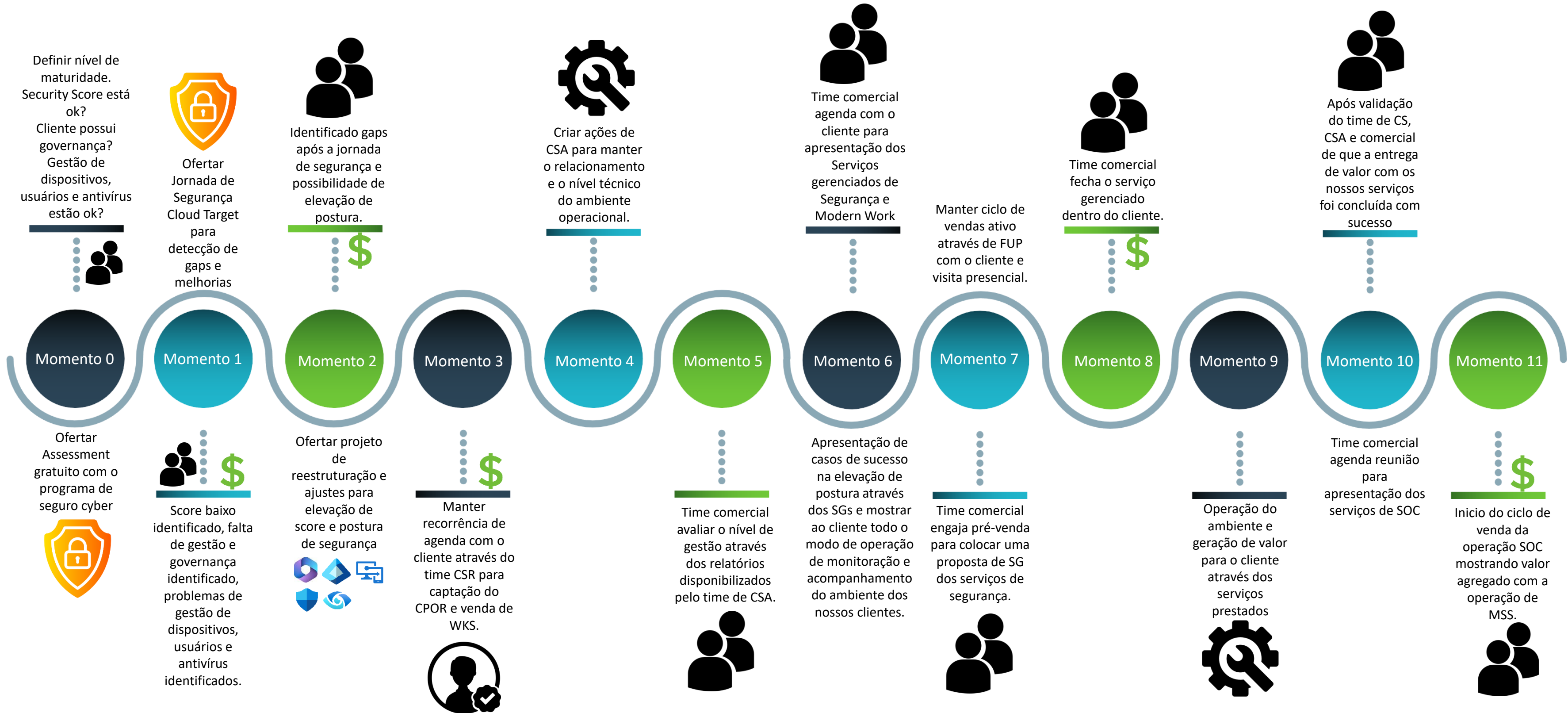


JORNADA CLIENTE Cloud – Momentos para Falar de Cloud Computing e Dinheiro





JORNADA COMERCIAL Momentos do Executivo de Contas Dentro dos Clientes



JORNADA COMERCIAL

Cyber Segurança



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 sequencial, ou seja, o executivo de contas pode entender que em um determinado 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.