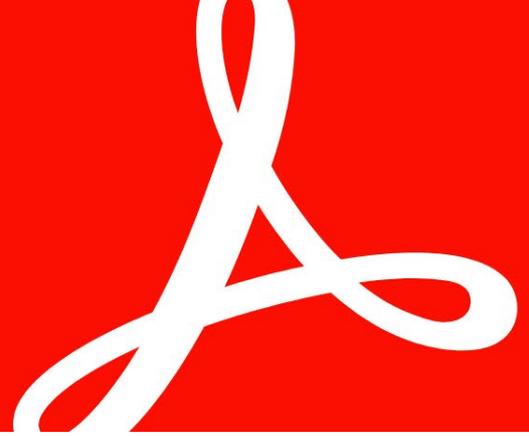


# Adobe Acrobat DC para empresas: Guía de conversación de ventas



## Cómo vender Adobe Acrobat DC para empresas

El objetivo de esta guía consiste en hacer que la conversación de ventas resulte más sencilla al presentar Acrobat DC a los clientes empresariales. Sigue estos cuatro pasos que te permitirán sacar el máximo partido a las llamadas comerciales.

**Clientes objetivo:** Los clientes de Adobe Cumulative Licensing Program (CLP) y Transactional Licensing Program (TLP) que hayan realizado una gran inversión en software de Acrobat; clientes de Adobe Creative Cloud pendientes de renovación con 100 licencias vitalicias de Acrobat o más en su organización; clientes de Microsoft 365.

## Cuatro pasos para ayudar a las empresas a tomar la mejor decisión:

<b>1</b> Descubre las necesidades del cliente	<b>2</b> Presenta la oferta	<b>3</b> Responde a las dudas	<b>4</b> Preguntar si desea efectuar el pedido y realiza ventas cruzadas
<p>Aplica la diligencia debida para conocer al cliente. Descubre sus focos de problemas, necesidades de licencia y objetivos formulando las preguntas adecuadas. Si deseas ver una lista con ejemplos de preguntas de tanteo, descárgate el <a href="#">formulario de tanteo</a> y consulta el vídeo <a href="#">Choosing the right version of Acrobat for your customer</a> (Cómo elegir la versión de Acrobat adecuada para tus clientes).</p> <p><b>Lo que debes buscar:</b> <i>Más de 100 licencias de Acrobat e infraestructura de TI especializada.</i></p>	<p>Enséñale al cliente las ventajas de una licencia para empresas. Los aspectos fundamentales en los que debes centrarte son las funciones avanzadas de gestión de licencias, la asistencia técnica empresarial especializada ininterrumpida y la flexibilidad de opciones de compra con descuentos multilicencia.</p> <p><b>Lo que debes decir:</b> <i>“Permíteme que te proporcione más información sobre Acrobat DC para empresas y las ventajas que puede suponer para tu organización.”</i></p>	<p>Escucha al cliente y evalúa si han calado en él las funciones de valor empresarial principales de Acrobat DC. De no ser así, debes averiguar cuáles son sus preocupaciones y ayudarle a elegir la solución adecuada.</p> <p><b>Lo que debes preguntar:</b> <i>“¿Tienes alguna duda que deseas que te aclare para que puedas tomar una decisión?”</i></p>	<p>Obtén el compromiso del cliente y coméntale los pasos siguientes en el proceso de compra. Acto seguido, identifica el resto de los productos que el cliente pueda necesitar.</p> <p><b>Lo que debes decir:</b> <i>“Hablemos sobre la forma de adquirir licencias de productos de Adobe que te resultará más cómoda.”</i></p>
<a href="#">Ir al paso 1 &gt;</a>	<a href="#">Ir al paso 2 &gt;</a>	<a href="#">Ir al paso 3 &gt;</a>	<a href="#">Ir al paso 4 &gt;</a>

**Conclusión principal:** La preparación es fundamental. Conoce al cliente y guíalo a la oferta de productos de Adobe adecuada.

# 1 Descubre las necesidades del cliente

## Lista de verificación de descubrimiento

### Determina los objetivos del cliente

- Descubre los desafíos que plantean las necesidades de licencias de tu cliente y lo que quieren conseguir.
- Perfecciona sus objetivos y adáptalos para que sean más específicos, cuantificables y resulten posibles.

Si deseas ver una lista con preguntas de tanteo, descárgate el [formulario de tanteo](#) y luego mira [este vídeo](#).

### Comprende el impacto del cliente

- Consulta su historial de adquisiciones de licencias de Acrobat.
- Si disponen de más de 100 licencias y de una infraestructura de gran empresa, empieza por la oferta para empresas.

**Conclusión principal:** Conoce a tu cliente y determina la oferta con la que iniciarás la conversación.

### Comprende el entorno empresarial del cliente

- Realiza una búsqueda online sobre la empresa y el sector para comprender qué es lo que consideran más importante desde un punto de vista estratégico.
- ¿Va a lanzar nuevos productos? ¿Quiere acceder a nuevos mercados? ¿Se enfrenta a un aumento de la competencia?

### Identifica a los responsables de la toma de decisiones y a las personas influyentes de la empresa.

- Comienza con tus propias bases de datos y recursos de CRM para comprender quién deberá intervenir.
- Asimismo, busca en LinkedIn para identificar a nuevas partes implicadas con las que puede que debas hablar.

Acrobat DC cuenta con dos ofertas empresariales para apoyar a las organizaciones. Para las empresas pequeñas y medianas, Acrobat DC para equipos permite una implementación sin complicaciones con la Admin Console de Adobe, proporciona autenticación de usuario mediante Adobe ID e incluye asistencia técnica gratuita ininterrumpida. Para las organizaciones medianas y grandes, Acrobat DC para empresas ofrece todas estas prestaciones y muchas más, entre ellas, una autenticación más segura mediante Federated ID con inicio de sesión único (SSO) y una mayor asistencia técnica de TI.



**Pequeñas y medianas empresas y departamentos**



**Grandes y medianas empresas y departamentos**

Acrobat DC para equipos	Acrobat DC para empresas
<b>Capacidad de configuración de los servicios</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a Acrobat Standard DC o a Acrobat Pro DC y a los servicios de PDF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a Acrobat Standard DC o a Acrobat Pro DC y, además, la posibilidad de gestionar la configuración del producto a escala de producto o usuario, incluidos los servicios de PDF y el almacenamiento</li> </ul>
<b>Implementación y gestión</b>	
Gestiona licencias y usuarios por medio de la Admin Console basada en la Web: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asignación de licencias a varios usuarios con herramientas de implementación para productos concretos</li> <li>• Eliminación de usuarios concretos y asignación o reasignación de licencias</li> <li>• Implementación de TI centralizada</li> </ul>	Gestiona licencias y usuarios por medio de la Admin Console basada en la Web. Obtén funciones de gestión de equipos, <i>además de estas otras</i> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración segura con los sistemas de identidad empresarial existentes que disponen de Federated ID con SSO</li> <li>• Eliminación, asignación y reasignación de licencias por individuos, por grupos o por productos</li> <li>• Activación o desactivación de los servicios de PDF según el usuario, el grupo o el producto</li> </ul>
<b>Seguridad</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cifrado TLS (HTTPS) de activos en tránsito</li> <li>• Cifrado en reposo</li> <li>• Licencias propiedad de la empresa</li> <li>• Autenticación de usuarios mediante Adobe ID</li> </ul>	La seguridad del abono para equipos y, <i>además, estos aspectos</i> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autenticación de usuarios mediante Federated ID (SSO) o Enterprise ID (si está activado)</li> <li>• Clave de cifrado exclusiva para los activos en reposo</li> </ul>
<b>Servicio de asistencia al cliente</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia avanzada para los administradores de TI</li> <li>• Chat en directo y foros</li> <li>• Tutoriales para usuarios finales</li> </ul>	La asistencia técnica del abono para equipos y, <i>además, estos aspectos</i> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llamada telefónica de iniciación exclusiva de la asistencia técnica para administradores de TI</li> <li>• Asistencia técnica empresarial ininterrumpida con expertos con respecto a las licencias y la implementación</li> <li>• Posibilidad de abrir incidencias técnicas y realizar el seguimiento desde Admin Console</li> <li>• Sesiones ilimitadas con expertos</li> </ul>

## 2 Presenta la oferta

### ¿Con quién estás hablando y qué le preocupa?

Profesionales en tecnología de la información (TI): administrador de TI, responsable de TI, director de TI o responsables de soporte de escritorio

- Optimizar la gestión del software
- Controlar el acceso al software y su implementación
- Proteger los activos y documentos con una red y seguridad de los datos y empresariales
- Integrar nuevas tecnologías en la infraestructura existente
- Contribuir a la productividad de la plantilla de dispositivos móviles y gestionar la seguridad
- Obtener asistencia técnica exclusiva para empresas

### Por qué se debe elegir Acrobat DC para empresas.

#### Seguridad para toda la empresa



Realiza integraciones de forma segura con los sistemas de identidad empresariales existentes que disponen de Federated ID con SSO o Enterprise ID (si está activado) y codificación avanzada cuando los activos y los datos se encuentran tanto en tránsito como en reposo. Obtén clave de codificación especializada previa solicitud. Lleva a cabo integraciones con los sistemas de directorio existentes para disfrutar de una seguridad y una gestión de usuarios avanzadas.

#### Funciones avanzadas de gestión de licencias



Obtén servicios de gestión de identidad de los usuarios avanzados, así como un mayor control sobre el IP de la empresa con la Admin Console basada en la Web. Asigna, reasigna y elimina licencias de forma individual o por grupos. Activa o desactiva los servicios de PDF según el usuario, el grupo o el producto. Disfruta en todo momento de las funciones y actualizaciones más recientes que te permiten realizar implementaciones según la planificación que desees, sin costes adicionales.

#### Asistencia técnica empresarial exclusiva



Ponte en marcha rápidamente gracias a la ayuda de iniciación exclusiva y el servicio de asistencia técnica ininterrumpida e ilimitada por correo electrónico y por teléfono. Además, los administradores podrán abrir y comprobar el estado de las incidencias de asistencia técnica mediante la Admin Console.

#### Opciones de compra flexibles



Aprovecha la adquisición transaccional flexible y los descuentos multilicencias sin contratos a largo plazo al realizar la compra mediante Value Incentive Plan (VIP).

### 3 Responde a las dudas sobre Acrobat DC para empresas

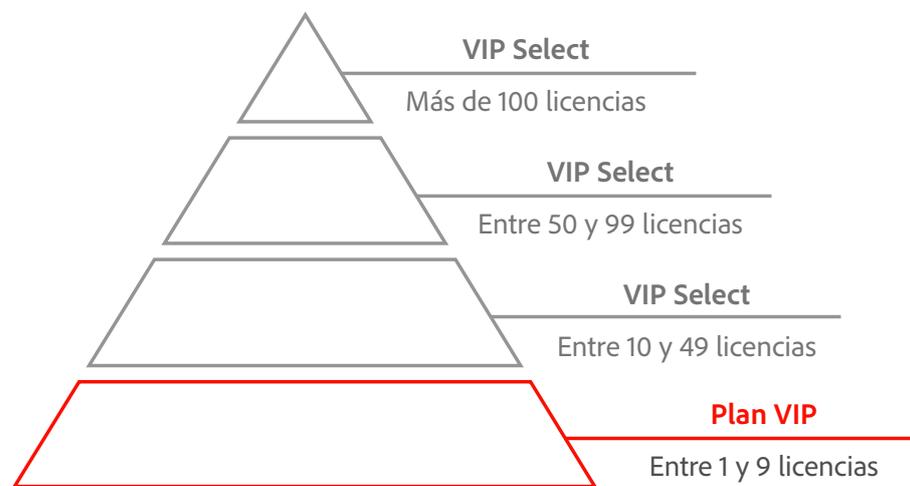
Preocupación	Respuesta
<i>"Necesito una solución PDF que pueda integrarse con Microsoft 365 de forma sencilla y segura."</i>	Implementar y gestionar Acrobat y los servicios de PDF es sencillo con las herramientas de administración de Microsoft 365. Puedes incluso utilizar un archivo de instalación basado en la Web para configurar las cuentas de Microsoft 365 sin tener que instalar ningún software adicional en los ordenadores de sobremesa de los usuarios. Tus documentos empresariales de máxima importancia se mantienen seguros gracias a la seguridad en la nube de Microsoft 365 y los usuarios ya no tienen que descargar documentos de SharePoint y OneDrive para convertirlos, manipularlos o incluso proteger los archivos PDF con contraseña, lo que significa que no te tienes que preocupar porque los documentos confidenciales estén guardados en ordenadores no protegidos.
<i>"Quiero ser propietario de mi propio software."</i>	Una de las mayores ventajas de disponer de Acrobat DC para empresas es la optimización de la gestión y la implementación de software. Puedes asignar, reasignar y eliminar licencias de usuario de forma individual o en grupo, así como realizar un seguimiento de estas, mediante la Admin Console basada en la Web. Además, siempre obtendrás las funciones y actualizaciones más recientes, que puedes implementar siguiendo tu propia planificación, sin ningún coste adicional. Acrobat DC para empresas también ofrece una adquisición transaccional sin necesidad de contratos a largo plazo. Al adquirir Acrobat DC y otros productos de Adobe juntos en un único acuerdo del plan VIP, puedes maximizar los ahorros y gestionar todas tus suscripciones desde una única y práctica ubicación.
<i>"No me fío de las ofertas relacionadas con la nube, ¿por qué debería fiarme de Acrobat DC?"</i>	Los servicios de Adobe Document Cloud están alojados en Amazon Web Services (AWS), una importante plataforma en la nube vanguardista que cumple con todos los estándares requeridos. Todo el contenido se almacena de forma redundante en varios centros de datos y en varios dispositivos en cada centro de datos. Todo el tráfico de red se somete a cálculos de sumas de comprobación y verificación de datos sistemáticos para evitar fallos y garantizar la integridad. Por último, el contenido almacenado se replica de forma sincronizada y automática en otras instalaciones de centros de datos de la región del cliente, de modo que se mantenga la integridad de los datos incluso con la pérdida de datos en dos ubicaciones diferentes. Acrobat DC para empresas también ofrece niveles de protección adicionales con respecto a Acrobat DC para equipos como, por ejemplo, Federated ID con inicio de sesión (SSO), ya que el cliente es el propietario de los datos y puede recibir una clave de cifrado exclusiva de AWS para proteger aún más sus activos en reposo.
<i>"Acrobat DC para empresas es más caro que otras alternativas (como soluciones de la competencia o con licencias permanentes)".</i>	Acrobat DC para empresas es la única solución de flujo de trabajo de PDF completa y proporciona los máximos niveles de seguridad y control, entre ellos, una gestión avanzada de usuarios y un mayor control sobre la propiedad intelectual de la empresa. Los descuentos multilicencia comienzan con diez licencias y, si se adquieren Acrobat DC y otros productos de Adobe, como Creative Cloud, de forma conjunta en un único acuerdo de plan VIP, se pueden maximizar los ahorros gracias a que se cumplirán los requisitos para disfrutar de descuentos multilicencia aún mayores. Además, si compras mediante suscripción, también obtendrás todas las funciones y actualizaciones nuevas en cuanto estén disponibles sin tener que pagar más.
<i>"No cumplo las condiciones para una solución para empresas."</i>	No hay ningún requisito mínimo para adquirir Acrobat DC para empresas siempre que dispongas de la infraestructura de TI necesaria para una implementación de nivel de una corporación de gran envergadura. Además, los descuentos multilicencia comienzan con diez licencias y, al efectuar la adquisición mediante el plan VIP, puedes combinar tus compras de Acrobat DC y otros productos de Adobe para maximizar el ahorro.
<i>"¿Qué es la 'infraestructura de TI'?"</i>	La infraestructura de TI incluye componentes como el hardware, el software, las redes y los recursos humanos especializados que configuran los servicios de TI y los administran en la organización, como la gestión de identidad empresarial. Adobe dispone de un equipo de Enterprise Onboarding que se compromete a trabajar con tu departamento de TI para ayudarlos a gestionar usuarios por medio de la Admin Console basada en la Web. Si vas a implementar la función de Federated ID con inicio de sesión (SSO), Adobe también te orientará durante dicho proceso. Asimismo, prestamos asistencia técnica telefónica ininterrumpida para empresas.
<i>"Necesito una solución que sea compatible con entornos virtuales."</i>	Acrobat DC es compatible con las siguientes plataformas de virtualización: Citrix XenApp, Citrix XenDesktop, VMware Horizon, Microsoft App-V y Microsoft Windows Terminal Server (WTS).

## 4 Pregunta si desea efectuar el pedido y realiza ventas cruzadas

### Ayuda a los miembros a conseguir el mejor descuento.

Realiza **ventas cruzadas de Creative Cloud** con Acrobat DC para cumplir los requisitos de VIP Select. Los miembros pueden combinar las licencias de Acrobat DC con las de otros productos de Adobe para cumplir los requisitos de cantidad en cada nivel. Además, la adquisición conjunta implica también una gestión de ambas ofertas bajo un mismo contrato único. Asimismo, permite optar a mayores descuentos con una única transacción que cumpla los requisitos para tal fin o mediante la revisión que se produce justo antes del período de renovación.

**Solicita un compromiso de 3 años.** Los miembros del plan para equipos pueden ahorrar un 5 % adicional por licencia si se comprometen a adquirir una cantidad concreta de licencias a un precio fijado durante un plazo de hasta tres años. Los miembros del plan para empresas disfrutan de las mismas ventajas y, además, de un descuento adicional del 10 % por cada licencia en comparación con el compromiso de un año.



### Niveles de descuento del plan VIP (para equipos)

Compromiso de un año	Número de licencias	Descuento	Nivel del abono
4	Más de 100	10 %	VIP Select
3	Entre 50 y 99	10 %	VIP Select
2	Entre 10 y 49	5 %	VIP Select
1	Entre 1 y 9	Ninguno	Plan VIP

Compromiso de tres años*	Número de licencias	Descuento	Nivel del abono
14	Más de 100	15 %	VIP Select
13	Entre 50 y 99	15 %	VIP Select
12	Entre 10 y 49	10 %	VIP Select
1	Entre 1 y 9	Ninguno	Plan VIP

\* Los miembros del sector educativo no pueden disfrutar de los niveles de descuento comprendidos entre el 12 y el 14, pero pueden aceptar un compromiso de tres años.

### Niveles de descuento del plan VIP (para empresas)

Compromiso de un año	Número de licencias	Descuento	Nivel del abono
4	Más de 100	15 %	VIP Select
3	Entre 50 y 99	10 %	VIP Select
2	Entre 10 y 49	5 %	VIP Select
1	Entre 1 y 9	Ninguno	Plan VIP

Compromiso de tres años*	Número de licencias	Descuento	Nivel del abono
14	Más de 100	25 %	VIP Select
13	Entre 50 y 99	20 %	VIP Select
12	Entre 10 y 49	15 %	VIP Select
1	Entre 1 y 9	Ninguno	Plan VIP

\* Los miembros del sector educativo no pueden disfrutar de los niveles de descuento comprendidos entre el 12 y el 14, pero pueden aceptar un compromiso de tres años.