# 通过Azure 市场扩展业务

由世纪互联运营的Azure 市场，是微软合作伙伴产品及服务的统一展现门户。 您可以充分利用 Azure市场的功能来扩展和加速业务，通过启用销售商机，带来潜在的新客户销售机会；同时通过商业智能分析，提高业务价值并增加交易规模。

# 销售商机管理

请确保在 Azure市场的服务商门户中启用了销售商机管理（Lead Management），以便接收 Azure市场客户的联系信息。在这些潜在客户的基础上，您将可以向客户进一步进行产品和技术支持，开展市场营销活动和后续的销售工作。

关于如何利用这些潜在客户信息，其最佳做法可以包括：

* 识别合格的潜在客户并将其标识为销售商机
* 维护他们并将其加入客户名单
* 根据结果调整营销活动的策略

这些潜在客户已表现出对您在 Azure市场上的 产品/服务以及相关技术的兴趣，您可以从中挖掘出忠诚度更高的客户。

# 商业智能分析

A screenshot of a map

Description generated with very high confidence

在服务商门户的“商业智能分析”功能中，提供了一个功能丰富的基于 Power BI 的仪表板，可查看产品/服务性能的概述，同时查看应用详细使用情况。 此部分中包含的报表有：

* 应用的部署及使用情况
* 客户增长趋势
* 详细订单、用途和客户数据(即将上线)
* 按多个条件（例如：时间，虚机类型）过滤客户的使用情况
* 导出数据到外部

对于这些报表中的信息，最佳做法是将其与自己的内部数据进行比较，并使用这些数据确定营销活动的优先级。

联系我们获取更多帮助，请访问：<https://market-publish.azure.cn/zh-cn/contact/feedback>

相关帮助信息，请访问： <https://docs.azure.cn/zh-cn/articles/azure-marketplace/>