

10 dobrych powodów, by oferować klientom rozwiązania finansowe



W dzisiejszym środowisku biznesowym decyzja, przed którą stają Twoi klienci, to nie tylko CO, lecz także JAK kupować. Przedstawiamy dziesięć dobrych powodów, DLACZEGO warto oferować swoim klientom rozwiązania finansowe:

1

Rozstrzygnij wątpliwości klienta

Rozwiązania Cisco Capital™ z zakresu finansowania pomagają pokonać ograniczenia budżetowe klientów, a Ty możesz skoncentrować się na ich potrzebach i rozwoju swojej firmy.

2

Zwiększ wartość transakcji

Badania wykazały, że poszerzenie oferty o opcje finansowania może podnieść wartość przeprowadzonej transakcji nawet o 34 procent. (Yankee Group 2008).

3

Sfinalizuj więcej transakcji w krótszym czasie

Propozycja finansowania ułatwia klientom podjęcie decyzji o zakupie rozwiązania, a Tobie pomaga skrócić cykl sprzedaży.

4

Bądź o krok przed Twoimi konkurentami

Oferowanie kompleksowego rozwiązania biznesowego i odpowiednia strategia współpracy z klientami sprawiają, że stajesz się w ich oczach zaufanym doradcą i wyróżniasz się wśród konkurentów.

5

Twoi klienci tego oczekują

Z niedawno przeprowadzonej ankiety wynika, że ponad 50 procent klientów oczekuje opcji finansowania jako części składowej oferty.

6

Pomóż klientom w zachowaniu płynności finansowej i obniżeniu całkowitych kosztów nabycia własności (TCO)

Finansowanie umożliwia Twoim klientom zakup rozwiązań technologicznych w sposób lepiej dopasowany do potrzeb biznesowych, dzięki czemu decyzja o zakupie staje się dla nich łatwiejsza. Przewidywalne, regularne opłaty rozłożone w czasie oznaczają lepszą kontrolę budżetu i wydatków.

7

Zwiększ lojalność klientów

Pomoc udzielona klientom w opracowaniu strategicznego planu technologicznego wzmacnia Wasze relacje i tworzy przyszłe perspektywy handlowe.

8

Sfinalizuj bardziej rentowne transakcje dla Twojej firmy

Zaoferuj Twoim klientom rozwiązania oparte na regularnych, dających się zarządzać opłatach, co spowoduje ograniczenie prawdopodobieństwa pytań o upust, zamiast rozwiązania opartego o cenę całkowitą. To może zachować Tobie opłacalne marże.

9

Popraw płynność finansowa firmy

Cisco Capital uiszcza Tobie opłatę bezpośrednio po otrzymaniu protokołu odbioru. Nie musisz już czekać 30 lub 60 dni na płatność ze strony klienta i możesz od razu zacząć obracać pieniędzmi.

10

Zwiększ swoje osobiste wyniki sprzedażowe

Wyróżniaj się wśród konkurencji, proponuj kompleksowe rozwiązania, sfinalizuj więcej transakcji – a osiągniesz większy sukces.

Więcej informacji można
znaleźć na stronie

www.ciscocapital.com/partner/emea

