

Das auf der 0 % Finanzierung basierende **easylease**-Programm für die Beschaffung von Cisco-Technologie

Sie erhöhen Ihren Umsatz und ermöglichen gleichzeitig Ihren Kunden, eine Cisco-Lösung zu erwerben

Dank des Programms **easylease** mit 0 % Finanzierung kann Cisco-Technologie mühelos erworben werden – und jetzt gibt es sogar noch 1 % Rabatt*¹

In der heutigen Unternehmensumgebung wollen Kunden nicht nur entscheiden was, sondern auch wie eingekauft wird. 73 % der befragten Kunden beschäftigen sich zuerst mit der Frage, wie Investitionsmittel beschafft werden können, bevor sie Preise vergleichen oder Angebote einholen.*²

Wir haben das Feedback zum bevorzugten Beschaffungsprozess für Technologie ausgewertet. Finanzierung ist ein wichtiger Faktor, wenn es darum geht, dass Ihre Kunden die richtige Investition zur rechten Zeit tätigen können.

Zusammen mit einem örtlichen Finanzierungspartner in Ihrem Land können Sie easylease mit 0 % Finanzierung anbieten.

Ihre Kunden können:

- Cisco®-Komplettlösungen (aus Hardware und Software bis hin zu Services and Support) bereits heute implementieren
- ihre Technologieinvestitionen an den Unternehmensbedarf ausrichten
- bei 0 % Zinsen in Technologie investieren

Mithilfe von easylease mit 0 % Finanzierung können Sie Ihre Angebotspalette folgendermaßen optimieren:

- Sie können Ihre Angebotspalette differenzieren
- Sie können Ihr Angebotspaket vergrößern
- Sie können Ihre Rabattstufen und Ihre Marge beibehalten
- Sie können enge und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen
- Sie können neue Verträge schneller abschließen.

Wir haben mit unserem Finanzierungspartner verschiedene hilfreiche Ressourcen zusammengestellt, die Sie bei der Umsatzerhöhung unterstützen:

- **Eigenes easylease-Team:** Sie erhalten einen Überblick über den Finanzierungsprozess und erfahren, wie Sie easylease in Ihr Angebot integrieren können
- **Kundenorientierung:** einfache, unkomplizierte Prozesse, schnelle Kreditentscheidungen und Onlinetools.
- **Schulungsressourcen:** Sie können easylease mit 0 % Finanzierung in Kundendiskussionen einbringen. Sie erhalten Zugriff auf das Schulungsmaterial auf unserer Partnerseite.
- **Marketingressourcen:** Sie können mit Hilfe von easylease mit 0 % Finanzierung Absatzchancen und Neukunden generieren.
- **1% Rabatt*¹:** für alle easylease-Abschlüsse mit 0 % Finanzierung.

*¹ Es gelten die Geschäftsbedingungen. Einen Rabattantrag finden Sie unter: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

*² Quelle: Forrester, Financing in the Current Macroeconomic Environment Findings From France, Germany, UK, March 2014

Geschäftsbedingungen für easylease mit 0 % Finanzierung

Partnerrabatt	1% Rabatt (auf Grundlage des Nettofinanzierungsbetrags). Es gelten die Geschäftsbedingungen für Rabatte. Unter https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home finden Sie den Rabattantrag
Dauer des Leasingvertrags	36 Monate
Mindestgröße der Lösung	1.000 €
Maximalgröße der Lösung	250.000 €
Gültigkeit des Angebots	Alle Bestellungen müssen bis zum 31. Juli 2015 vor Geschäftsschluss eingehen. Das Rabattangebot endet zum 31. Oktober 2014
Geschäftsbedingungen	Die Kunden können die Ausstattung zum Ende der Leasingperiode gegen eine geringe Gebühr erwerben. Es gelten die örtlichen Geschäftsbedingungen
	Verfügbar für alle Cisco-Produkte der GPL (Cisco Global Price List). Ausgenommen sind Produkte der SBTG-Unternehmenseinheit (Small Business Tech Group) und von der Förderung ausgeschlossene Produkte (Eine Auflistung der vom easylease-Programm mit 0 % Finanzierung ausgenommenen Produkte finden Sie unter
	www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex). Suchen Sie nach Produkt-IDs.
	Es ist die Kreditgenehmigung seitens des Finanzierungspartners erforderlich
	Unterliegt der Vorlage von Leasingdokumenten beim Finanzierungspartner
	Verfügbar in Verbindung mit dem lokalen Finanzierungspartner
	Cisco behält sich das Recht vor, dieses Angebot jederzeit und ohne Ankündigung zu ändern oder einzustellen

Berechnung der monatlichen Kosten für Ihren Kunden

Alles ganz easy. Teilen Sie einfach die Gesamtkosten der Cisco-Lösung Ihres Kunden durch 36 Monate.

Hier ein Beispiel:

Gesamtkosten der Lösung: **200.000 €**

Dauer des Leasingvertrags: **36 Monate**

Monatliche Zahlung = $\frac{200.000 \text{ € (Gesamtkosten der Lösung)}}{36 \text{ Monate}}$

Somit zahlt der Kunde **5.555,55 € pro Monat**

Berechnung Ihres Rabatts

Gesamtkosten der Lösung × 0.01

200.000 € × 0.01

Somit ergibt sich ein Rabatt von **2.000 €**

Erste Schritte

Weitere Informationsquellen zur Integration des Cisco-Modells easylease mit 0 % Finanzierung in Ihre Kundenangebote und zur Generierung von Absatzchancen:

- Wenden Sie sich an Ihren örtlichen Cisco-Partner oder Cisco-Vertreter für easylease-Finanzierungslösungen
- Besuchen Sie unsere Website:

www.ciscocapital.com/partner/emea