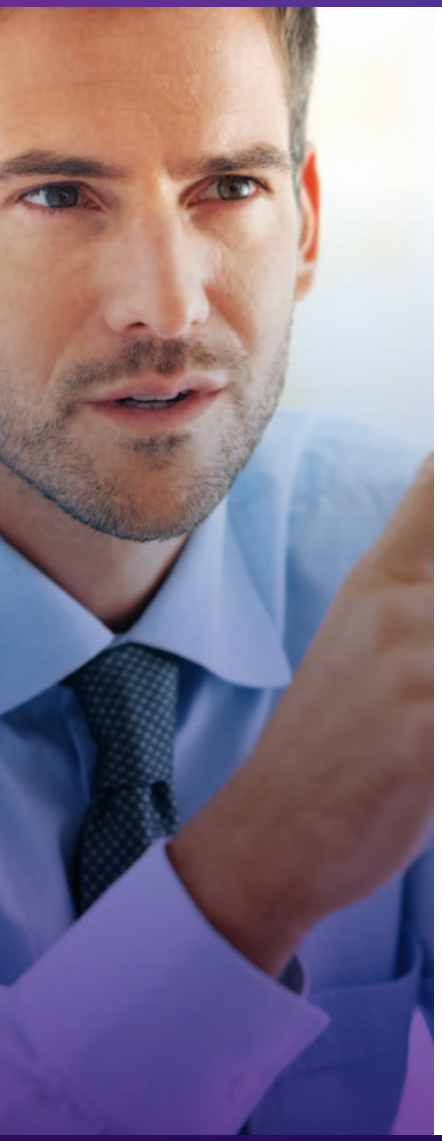
Dix bonnes raisons de proposer un financement à vos clients

Cisco Capital

Dans le contexte économique actuel, la décision que prennent vos clients n'est pas de savoir quoi acheter, mais plutôt comment l'acheter. Voici dix bonnes raisons de proposer une solution de financement à vos clients:



1 Répondre aux objections des clients

Les solutions de financement CiscoCapital™ vous permettent de répondre aux contraintes budgétaires des clients. Ainsi, vous pouvez vous employer complètement à la satisfaction de leurs besoins et au développement de votre business.

2 Augmenter la valeur des transactions

Des études montrent que, lorsque des possibilités de financement sont disponibles pour une solution, le volume de vente peut être jusqu'à 34 % plus important. (Yankee Group 2008).

3 Conclure davantage de ventes, plus rapidement

Le financement d'une solution facilite la décision d'achat et vous permet de raccourcir le cycle de vente.

4 Conserver une longueur d'avance sur vos concurrents

En proposant une solution commerciale complète et en vous impliquant de manière plus stratégique auprès de vos clients, vous êtes perçu comme un conseiller digne de confiance et vous vous distinguez de vos concurrents.

5 Répondre aux souhaits des clients

Dans une étude récente, plus de 50 % des personnes interrogées ont déclaré qu'elles s'attendaient à ce que des options de financement accompagnent l'offre commerciale.

6 Aider vos clients à conserver liquidités et à réduire le coût total d'acquisition

Le financement peut permettre à vos clients d'acheter des solutions technologiques en fonction des besoins de leur entreprise, facilitant ainsi leur décision d'achat. Grâce à des paiements réguliers, prévisibles et étalés dans le temps, ils gardent le contrôle sur leur budget et leurs dépenses.

7 Fidéliser la clientèle

En aidant vos clients à établir une stratégie pour l'acquisition de solutions technologiques, vous renforcez vos relations et créez de nouvelles opportunités de vente.

8 Conclure une vente qui vous din rapporte plus

En offrant à vos clients la possibilité d'acquérir une solution en faisant des paiements réguliers et prévisibles (et non pas un paiement unique), ceux-ci n'éprouvent plus le besoin de demander des remises. Vous conservez donc des marges avantageuses

9 Améliorer votre flux de trésorerie

Cisco Capital vous paie directement dès retour du proces verbal de réception des équipements signé. Vous n'avez plus à attendre le paiement des clients à 30 ou 60 jours : vous pouvez immédiatement utiliser l'argent reçu.

10 Améliorer vos performances et vos ventes

Démarquez-vous des concurrents, offrez une solution complète et concluez davantage de ventes : vous verrez vos efforts récompensés!

Rendez-vous sur www.ciscocapital.com/partner/emea pour en savoir plus

© 2013 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés. Cisco, le logo Cisco et Cisco Systems sont des marques déposées ou des marques commerciales de Cisco Systems, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans certains autres pays. Toutes les autres marques mentionnées dans ce document ou sur le site Web sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. L'utilisation du terme « partenaire » n'implique pas de relation de partenariat entre Cisco et toute autre entreprise. (1010R)

FR_33741_ecoutez_SJ_11/13