

10 goede redenen om uw klanten financiering aan te bieden



In het moderne bedrijfsleven stellen uw klanten niet alleen de vraag WAT ze moeten kopen, maar ook HOE. Dit zijn tien goede redenen WAAROM u uw klanten financieringsmogelijkheden zou moeten aanbieden:



- 1 Overwin de bezwaren van klanten**
De Cisco Capital™- financieringsoplossingen helpen budgettaire beperkingen te overwinnen. Zo kunt u aan de vraag van uw klanten blijven voldoen en uw bedrijf laten groeien.
- 2 Sluit grotere deals**
Ricerche di mercato rilevano che la proposta di una soluzione finanziaria consente di aumentare del 34% il volume delle opportunità (Yankee Group 2008).
- 3 Sluit sneller meer deals**
La disponibilità di un finanziamento per una soluzione semplifica la decisione di acquisto, contribuendo ad abbreviare il ciclo di vendita.
- 4 Blijf de concurrentie voor**
Offrire una soluzione di business completa crea una relazione più strategica con i clienti e consente di assumere il ruolo di "trusted advisor" differenziandosi dai concorrenti.
- 5 Uw klanten verwachten het!**
Da un recente sondaggio è emerso che più del 50% dei clienti si aspetta opzioni di finanziamento nell'ambito della proposta.
- 6 Help uw klanten om geld beschikbaar te houden en de Total Cost of Ownership (TCO) te verlagen**
Dankzij financiering kunnen uw klanten technologische oplossingen aanschaffen op een manier die aansluit op hun bedrijfsbehoeften. Hierdoor wordt de aankoopbeslissing gemakkelijker. Voorspelbare periodieke betalingen en gespreide betaling zorgen voor een betere beheersing van het budget en de uitgaven.

- 7 Vergroot de loyaliteit van de klant**
Door klanten te helpen een strategisch technologisch plan op te stellen, versterkt u de relatie en creëert u nieuwe verkoopkansen.
- 8 Sluit een meer winstgevende deal voor uw onderneming**
Door uw klanten een oplossing te bieden die bestaat uit beheersbare periodieke betalingen in plaats van de totale prijs van de oplossing, zullen ze naar verwachting minder snel in discussie treden over kortingen. Hierdoor kunt u waardevolle marges behouden.
- 9 Verbeter de cashflow van de onderneming**
Cisco Capital betaalt u direct zodra het Certificate of Acceptance (acceptatiecertificaat) is ontvangen. U hoeft niet langer 30 of 60 dagen te wachten op betalingen van klanten en kunt direct over het geld beschikken.
- 10 Verbeter uw persoonlijke verkoopresultaten**
Zorg dat u opvalt in de menigte. Bied een volledige oplossing, sluit meer deals en behaal grotere successen.

Ga naar
www.ciscocapital.com/partner/emea
voor meer informatie.

