

10 boas razões para oferecer financiamento aos seus clientes



No ambiente empresarial actual, a decisão que os seus clientes tomam não é apenas O QUE comprar, mas também COMO comprar. Aqui encontra dez boas razões PELAS QUAIS deve oferecer financiamento aos seus clientes:

- 1 Ultrapassar as dificuldades dos clientes**
As soluções de financiamento da Cisco Capital™ ajudam a ultrapassar as restrições orçamentais dos clientes, e ajudam-no a si a manter-se concentrado na transformação das necessidades dos clientes, aumentando o seu negócio.
- 2 Aumentar o volume de negócios**
Estudos demonstram que, com financiamento incluído, os negócios podem crescer até 34%. (Yankee Group, 2008).
- 3 Fechar mais negócios com maior rapidez**
O financiamento de uma solução torna a decisão de compra mais fácil e ajuda-o a reduzir o ciclo de vendas.
- 4 Manter-se à frente da concorrência**
A oferta de uma solução de negócios abrangente e uma cooperação mais estratégica com os seus clientes ajuda-o a tornar-se num consultor de confiança marcando a diferença relativamente à concorrência.
- 5 O seu cliente conta com isso!**
Uma sondagem efectuada recentemente demonstra que 50% dos clientes esperam que lhes sejam proporcionadas opções de financiamento como parte de uma proposta.
- 6 Ajudar os seus clientes a poupar dinheiro e a reduzir o custo total de propriedade (TCO)**
O financiamento pode permitir aos seus clientes adquirirem soluções de tecnologia de forma adequada às respectivas necessidades de negócio, o que facilita a decisão de compra. Optar por pagamentos regulares e previsíveis ou pagamentos escalonados ao longo de um determinado período de tempo ajuda os clientes a terem maior controlo sobre orçamentos e despesas.

- 7 Aumentar a fidelização dos clientes**
Ao ajudar os clientes a planearem o seu quadro de referência estratégico de tecnologia, consegue estreitar relações e criar futuras oportunidades de venda.
- 8 Fechar um negócio mais rentável para a sua empresa**
Se oferecer aos seus clientes uma solução que apresenta pagamentos regulares exequíveis em vez do preço total da solução, há uma probabilidade menor de o cliente entrar em negociações com vista a obter descontos. Isto pode ajudá-lo a manter margens importantes.
- 9 Melhorar o fluxo de caixa da empresa**
Uma vez obtido o certificado de aceitação, a Cisco Capital paga-lhe directamente. Já não tem de esperar pelos pagamentos dos clientes após 30 ou 60 dias e o dinheiro fica imediatamente ao seu dispor.
- 10 Melhorar o seu desempenho pessoal nas vendas**
Destaque-se dos seus colegas, ofereça uma solução completa, feche mais negócios e alcance maior sucesso!

Para mais informações, visite
www.ciscocapital.com/partner/emea

