

easylease-finansieringsprogram til 0 % for Cisco-teknologi

Giv din indtjening et løft og
hjælp dine kunder til at få
deres Cisco-løsning

Takket være **easylease**-
finansieringsprogrammet til 0 % for
Cisco-teknologi er det nemt – og dertil
kommer nu en ekstra gevinst på
1 % provision*¹

I nutidens forretningsmiljø skal dine kunder ikke kun tage
stilling til, hvad de skal købe, men også, hvordan de skal
købe. 73 % af de adspurgte kunder forsøger at løse
finansieringsproblemet tidligt i processen, inden priser
og tilbud undersøges nærmere.*²

Vi har lyttet til dig, vores partnere og dine kunder, hvad angår
fremgangsmåden for køb af teknologi. Vi ved, at finansiering er en
afgørende faktor, som direkte påvirker en kundes evne til at foretage
den rigtige investering inden for den rigtige tidsramme.

Så sammen med en lokal finansieringspartner i dit land giver vi
dig mulighed for at tilbyde **easylease**-finansiering til 0 %, som kan
hjælpe kunderne til:

- At få deres end-to-end Cisco®-løsninger (fra hardware og
software, til tjenester og support) allerede i dag
- At harmonisere deres teknologiinvesteringer med deres
forretningsbehov
- At investere i teknologi til 0 % rente.

Ved at tage **easylease**-finansiering til 0 % med i dine tilbud til
kunderne kan du:

- Differentiere dine tilbud
- Øge omfanget af din handel
- Bevare rabatter og fortjeneste
- Opbygge langvarige relationer med dine kunder
- Lukke flere nye handler hurtigere.

Med vores finansieringspartnere har vi udviklet en række nyttige
ressourcer til at øge din salgseffektivitet:

- **Dedikeret easylease-team:** Hjælper dig med at forstå
finansieringsprocessen, og hvordan du kan involvere **easylease** i
dine tilbud.
- **Excellent kundeservice:** Tilbyder simple, ligefremme processer,
hurtige låneafgørelser og onlineværktøjer.
- **Uddannelsesressourcer:** Hjælper dig med at tage **easylease**-
finansiering til 0 % med i dine kundedrøftelser. Du har adgang til
undervisningsmaterialerne på vores partner-websted.
- **Markedsføringsaktiver:** Er en hjælp til at begynde at skabe
muligheder og kundeemner, som er lettere at konvertere til salg,
når der tilbydes **easylease**-finansiering til 0 %.
- **1 % provision*¹:** Gælder alle handler finansieret med **easylease**-
finansiering til 0 %.

*¹ Her gælder vilkår og betingelser. For provisionsansøgning gå til: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

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

Vilkår og betingelser for easylease-finansiering til 0 %

Partnerprovision	1 % provision (på grundlag af finansieret nettobeløb). Her gælder vilkår og betingelser for provision. Besøg https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home for provisionsansøgning
Leasingaftalens varighed	36 måneder
Mindste beløb for løsning	DKK 7.500
Højeste beløb for løsning	DKK 1.900.000
Mindstebeløb brugt på Cisco-udstyr	Dette beløb skal udgøre 70 % af den samlede købspris (inklusiv hardware, software og tjenester). Hardware skal udgøre 10 % af det beløb, du bruger til Cisco-produkter
Udløbsdato for tilbud	Alle ordrer skal behandles, inden lukketid den 31. juli 2016.
Vilkår og betingelser	Kunden kan vælge at købe udstyret mod et mindre gebyr, når leasingperioden er udløbet; lokale vilkår og betingelser gælder Gælder alle Cisco-produkter, der i øjeblikket står på Ciscos globale prisliste (GPL), med undtagelse af SBTG-forretningsenheden (Small Business Tech Group) og "incentive-restricted" produkter (se, hvilke produkter der ikke er omfattet af easylease-finansiering til 0 % på www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex). Se efter produktidentifikationer Finansiering er betinget af finansieringspartners endelige kreditgodkendelse Betinget af finansieringspartners udfærdigelse af lokale leasingdokumenter Gives i forbindelse med lokal finansieringspartner Cisco forbeholder sig retten til når som helst at tilbagetrække eller ændre dette tilbud

Beregn en månedlig pris for din kunde

Det er nemt. Du tager simpelthen den samlede pris for din kundes Cisco-løsning og dividerer den med 36 måneder.

Her følger et eksempel:

Samlet pris for løsning: **DKK 1.500.000**
 Leasingaftalens varighed: **36 måneder**

$$\text{Månedlig betaling} = \frac{\text{DKK 1.500.00 (samlet pris for løsning)}}{36 \text{ måneder}}$$

Derfor skal din kunde betale **DKK 41.667 pr. måned**

Sådan udregner du din provision

Samlet pris for løsning $\times$ 0,01
DKK 1.500.000 $\times$ 0.01
 Provisionen er derfor **DKK 15.000**

Det er nemt at komme i gang

Du får flere oplysninger om, hvordan Ciscos easylease-finansiering til 0 % kan tages med i dine kundedrøftelser, og hvordan du begynder at registrere muligheder:

- Kontakt din lokale easylease-chef for finansielle løsninger eller Cisco-repræsentant
- Besøg vores websted:

www.ciscocapital.com/partner/emea