

Programa de financiación **easyrenting** al 0% para tecnología Cisco

Aumente sus ingresos a la vez que ayuda a sus clientes a adquirir su solución Cisco.

Con el programa de financiación **easyrenting** al 0% para tecnología Cisco es muy fácil; además, ahora tiene la ventaja añadida de una comisión del 1%*¹

En el entorno empresarial actual, las decisiones que toman sus clientes no se limitan a qué comprar sino que también incluyen cómo comprarlo. El 73% de los clientes encuestados se plantearon la cuestión de cómo realizar la financiación al principio del proceso, antes de consultar precios o solicitar presupuestos.*²

Hemos oído las opiniones de nuestros **partners** y sus clientes sobre el proceso de compra de tecnología. Sabemos que la financiación es un factor esencial que influye directamente en la capacidad de un cliente de realizar la inversión correcta en el momento adecuado.

Por ello, a través de un socio financiero local de su país, le permitimos ofrecer una financiación **easyrenting** al 0%, que puede ayudar a que los clientes:

- Adquieran sus soluciones Cisco® integrales (desde hardware y software hasta servicios y asistencia técnica) hoy mismo;
- Adapten sus inversiones en tecnología a sus necesidades empresariales;
- Inviertan en tecnología con un 0% de interés.

Al incluir la financiación **easyrenting** al 0% en las propuestas para sus clientes, podrá:

- Diferenciar su oferta;
- Aumentar el tamaño de su operación;
- Mantener sus niveles de descuento y sus márgenes;
- Establecer relaciones a largo plazo más firmes con sus clientes;
- Cerrar más negocios nuevos con mayor rapidez.

Con nuestros socios financieros, hemos desarrollado una selección de útiles recursos para acelerar la eficacia de sus ventas:

- **Equipo de **easyrenting** específico:** le ayuda a comprender el proceso financiero y cómo incorporar **easyrenting** en su oferta
- **Excelencia para clientes:** ofrece procesos sencillos y directos, rápidas decisiones sobre el crédito y herramientas en línea
- **Recursos de formación:** le ayuda a tratar adecuadamente la financiación **easyrenting** al 0% en las conversaciones con sus clientes. Puede acceder a los materiales de formación desde el sitio web de nuestro socio
- **Activos de marketing:** le ayudan a empezar a generar oportunidades y clientes potenciales más fáciles de convertir con la financiación **easyrenting** al 0%
- **Comisión del 1%*¹:** en todas las negociaciones con financiación **easyrenting** al 0%

*¹ Existen condiciones aplicables. Para solicitar la comisión, vaya a: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

*² Fuente: Forrester, Financing in the Current Macroeconomic Environment Findings From France, Germany, and UK, marzo de 2014

Condiciones de la financiación **easyrenting** al 0%

Comisión de partner	Comisión del 1% (basado en el importe neto financiado). Existen condiciones aplicables para la comisión. Vaya a https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home para solicitar la comisión
Duración del contrato de renting	36 meses
Importe de solución mínimo	1.000 €
Importe de solución máximo	250.000 €
Fecha de finalización de la oferta	Todos los pedidos deben procesarse antes del cierre de operaciones del 31 de julio de 2016.
Condiciones	El cliente puede optar por adquirir equipos al final del período de arrendamiento por una tarifa mínima; existen condiciones aplicables
	Disponible en todos los productos Cisco incluidos actualmente en la lista global de precios de Cisco (GPL), excluyendo productos con restricción de incentivos y de la unidad empresarial Grupo de Tecnología para Pequeñas Empresas (SBTG) (consulte qué productos están excluidos de la financiación easyrenting al 0% en www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex). Busque los identificadores de productos
	La financiación está sujeta a la aprobación definitiva del crédito por parte del socio financiero
	Sujeto a la ejecución de la documentación de arrendamiento local del socio financiero
	Disponible en conjunto con el socio financiero local
	Cisco se reserva el derecho a retirar o modificar esta oferta en cualquier momento

Calcule el coste mensual para un cliente

Es muy fácil. Solamente tiene que tomar el coste total de la solución Cisco del cliente y dividirlo entre 36 meses.

Aquí tiene un ejemplo:

Coste total de la solución: **200.000 €**
 Duración del contrato de renting: **36 meses**
Pago mensual = $\frac{200.000 \text{ €}}{36 \text{ meses}}$ (coste total de la solución)
 Por lo tanto, el cliente paga **5.555,55 € al mes**

Calcule su comisión

Coste total de la solución $\times 0.01$
 $200.000 \text{ €} \times 0,01$
 Por lo tanto, la comisión es de **2.000 €**

Empezar es muy fácil

Para obtener más información sobre cómo incluir la financiación **easyrenting** al 0% de Cisco en las propuestas para sus clientes y empezar a registrar oportunidades:

- Póngase en contacto con el encargado de soluciones financieras **easyrenting** local o con el representante de Cisco
- Visite nuestro sitio web:

www.ciscocapital.com/partner/emea