

Programme de financement **easylease** à 0 % pour la technologie Cisco

Augmentez votre chiffre d'affaires tout en aidant vos clients à acquérir une solution Cisco.

Grâce au programme de financement **easylease** à 0 % pour la technologie Cisco, rien de plus facile. Et vous pouvez bénéficier d'une commission de 1 %*¹

Dans l'environnement commercial actuel, vos clients doivent décider de ce qu'ils doivent acheter mais aussi de quelle façon. 73 % des clients interrogés cherchent à résoudre au plus tôt la méthode de financement, bien avant de se renseigner sur les prix ou de faire établir des devis.*²

Nous avons écouté votre avis, celui de nos partenaires et de vos clients concernant la procédure d'acquisition de la technologie. Nous savons que l'aspect financier constitue un facteur essentiel qui affecte directement la capacité d'un client à faire le bon investissement dans un délai correct.

Par conséquent, en association avec un partenaire financier dans votre pays, nous vous permettons de proposer un financement **easylease** à 0 %, qui peut aider les clients à :

- Acquérir des solutions Cisco® de bout en bout (du matériel aux logiciels, en passant par les services et l'assistance) immédiatement
- Aligner leurs investissements technologiques sur leurs impératifs structurels
- Investir dans la technologie avec un taux d'intérêt de 0 %

En intégrant le financement **easylease** à 0 % dans vos propositions aux clients, vous pouvez :

- Différencier votre offre
- Augmenter la taille du contrat
- Protéger vos niveaux de remise et vos marges

- Créer des relations à long terme avec vos clients
- Conclure davantage de nouveaux contrats plus rapidement.

En collaboration avec nos partenaires financiers, nous avons développé un ensemble de ressources utiles pour optimiser l'efficacité de vos ventes :

- **Équipe easylease dédiée** : vous aide à comprendre la procédure de financement et la façon d'intégrer **easylease** dans votre offre.
- **Excellence axée sur la clientèle** : des procédures simples et rapides, des décisions rapides concernant le crédit et des outils en ligne.
- **Ressources de formation** : pour vous aider à intégrer le financement **easylease** à 0 % dans vos discussions avec les clients. Vous pouvez accéder aux ressources de formation sur notre site partenaire.
- **Outils marketing** : pour vous aider à créer des opportunités et à générer des prospects plus faciles à convertir en mentionnant le financement **easylease** à 0 %.
- **Commission de 1 %*¹**: pour tous les contrats financés avec le financement **easylease** à 0 %.

*1 Conditions générales applicables. Pour bénéficier de la commission, consultez le site : <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

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

Conditions générales du financement **easylease** à 0 %

Commission pour les partenaires	Commission de 1 % (basée sur le montant net financé). Conditions générales de la commission applicables. Consultez le site https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home
Durée du contrat de location	36 mois
Taille de solution minimale	1 000 €
Taille de solution maximale	250 000 €
Date de fin de l'offre	Toutes les commandes doivent être traitées avant la fermeture des bureaux le 31 juillet 2016
Conditions générales	Le client peut opter pour l'achat de l'équipement à la fin du contrat de location moyennant des frais minimaux ; conditions générales locales applicables
	Disponible pour tous les produits Cisco actuellement répertoriés dans la liste Cisco GPL (Global Price List), à l'exception de l'unité commerciale SBTG (Small Business Tech Group) et des produits sans intéressement (consultez les produits exclus du financement easylease à 0 % sur le site
	www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex) Recherchez les identifiants des produits
	Financement soumis à l'approbation finale du crédit par le partenaire financier
	Offre soumise à l'exécution de la documentation de location locale du partenaire financier
	Disponible en association avec le partenaire financier local
	Cisco se réserve le droit de modifier ou d'annuler cette offre à tout moment

Calculez le coût mensuel pour votre client

Rien de plus facile. Il vous suffit de prendre le coût total de la solution Cisco de votre client et de le diviser par 36 mois.

Voici un exemple :

Coût total de la solution : **200,000 €**
 Durée du contrat de location : **36 mois**

Paiement mensuel = $\frac{200\,000\ \text{€}}{36\ \text{mois}}$ (coût total de la solution)

Donc, le client paye **5 555,55 € par mois**

Calcul de votre commission

Coût total de la solution $\times 0,01$
200 000 € $\times 0,01$
 Donc, la commission est de **2 000 €**

Pour vous lancer, rien de plus facile !

Pour obtenir des informations sur la façon d'inclure le financement **easylease** à 0 % de Cisco dans vos propositions aux clients et pour commencer à enregistrer des opportunités :

- Contactez votre responsable local en solutions de financement **easylease** ou un représentant Cisco
- Visitez notre site Web :

www.ciscocapital.com/partner/emea