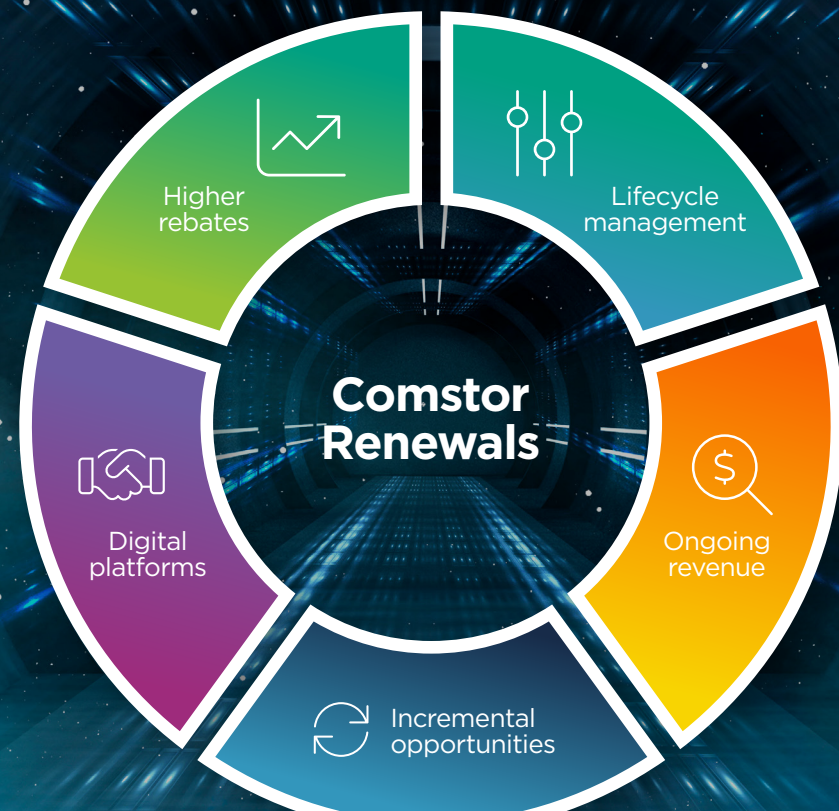


Guía de Renovación de Servicios y Software de Comstor



Aumenta el rendimiento y los ingresos con las renovaciones de Cisco. Con cada venta, ganarás rentabilidad para tus ingresos. Según Cisco, las renovaciones representan un 33 %. Si solo con retener al 5 % de tus clientes puedes aumentar los beneficios hasta un 70 %, las renovaciones son una manera rápida y sencilla de aumentar los ingresos con menos esfuerzo.

Como tu distribuidor de los contratos de renovación de servicio de Cisco, podemos ayudarte a tener clientes para siempre, mejorar el rendimiento de tus partners y maximizar los ingresos constantes predecibles.



5 motivos para renovar con Comstor

Solo vendemos Cisco, por lo que conocemos todos los detalles de sus renovaciones.

1. Oportunidades para aumentar los ingresos basadas en tus propios datos reales

Nuestro asesoramiento con la base de datos de la plataforma Partner Experience (PXP) de Cisco te ofrece más oportunidades de ventas incrementales y cruzadas en el momento de la renovación al proponer nuevas soluciones y añadir valor a tus clientes. PXP consolida los datos de varias fuentes para obtener una vista única de los programas para partners. Para empezar, inicia una relación "DPV" con Comstor.

2. Pasos sencillos para conseguir ingresos constantes

Nuestras notificaciones de renovación, enviadas puntualmente, son fáciles de entender y de llevar a cabo. Presentan pasos sencillos para no perderse ninguna oportunidad. Te asesoramos en la consolidación de contratos y en la definición de una misma fecha de vencimiento para así reducir el tiempo y los costes de administración.

3. Gestión del ciclo de vida con un equipo certificado de Comstor CX

Nuestra experiencia en la gestión del ciclo de vida de las soluciones y un equipo especializado certificado por Cisco te ayudarán a crecer en esta prioridad estratégica clave para Cisco. Podemos identificar productos y soluciones obsoletas y ofrecerte oportunidades de migración para mejorar los resultados de negocio de tus clientes.

5. Plataformas digitales para facilitar las transacciones online

Nuestras potentes plataformas para partners son fáciles de usar, y este es a menudo el motivo por el que nuestros partners siguen trabajando y haciendo transacciones con Comstor. Haz transacciones y gestiona tu gama de productos Cisco cuando y donde lo desees con PartnerCentral.

4. Mayores rebates y ayuda para conseguirlos

Comstor te ayuda a entender la estructura de rebates de Cisco, en constante evolución, para que no te pierdas nada. Vincula y renueva los Servicios Multiyear. Sabemos cuáles son los rebates clave y te ayudaremos a conseguirlos.

PartnerCentral. Tu pasarela digital para lograr el éxito de los partners.

Con PartnerCentral, tienes acceso a las transacciones de Cisco las 24 horas del día. Olvidate de enviar emails o llamar por teléfono; gracias a las nuevas y mejoradas funciones de autoservicio, podrás acceder rápidamente a los datos de tus transacciones.

1. Recibe notificaciones de nuevas solicitudes de presupuesto con solo establecer la frecuencia de comunicación en tu perfil.
2. Busca los contratos por fecha de vencimiento, número de contrato, proveedor o nombre de usuario final.
3. Descarga los presupuestos y envíalos directamente a tus clientes.
4. Introduce el número de pedido para revisar las renovaciones.



4 pasos para conseguir más ingresos

Pon en marcha la práctica de ciclo de vida digital, mejora el flujo de ingresos, aumenta los márgenes y retén a tus clientes.



Paso 1: Establece las preferencias

Selecciona las preferencias en tu perfil de PartnerView para recibir notificaciones automáticas sobre nuevas oportunidades de renovación.



Paso 2: Descarga los presupuestos

Solo tienes que descargar nuestros presupuestos y empezar la conversación sobre la renovación con tus clientes al menos 90 días antes de la fecha de vencimiento del contrato. Te recomendamos que establezcas una renovación predeterminada de 3 años.



Paso 3: Habla con nosotros

Habla con tu experto en renovaciones de Servicios de Comstor para identificar más oportunidades, como la consolidación de contratos o de fechas de vencimiento o una actualización del producto.



Paso 4: Establece una relación DPV con nosotros

Si deseas mejorar tu estrategia a largo plazo, inicia una relación "Haz clic para ver" con nosotros para recibir un análisis y recomendaciones personalizadas para aumentar tus ingresos.

No dejes que el presupuesto sea un obstáculo. Recomienda a tu cliente financiar el precio en 36 plazos con easylease al 0 %, al tiempo que consigues rebates adicionales.

Empieza a aumentar tu rentabilidad, observa cómo se reducen tus costes y mejora la eficiencia de tu negocio con la experiencia de Comstor en renovaciones.



¡Ponte en contacto con tu Representante de Renovación de Comstor hoy mismo y aprovecha al máximo tus renovaciones de Cisco con Comstor!

