

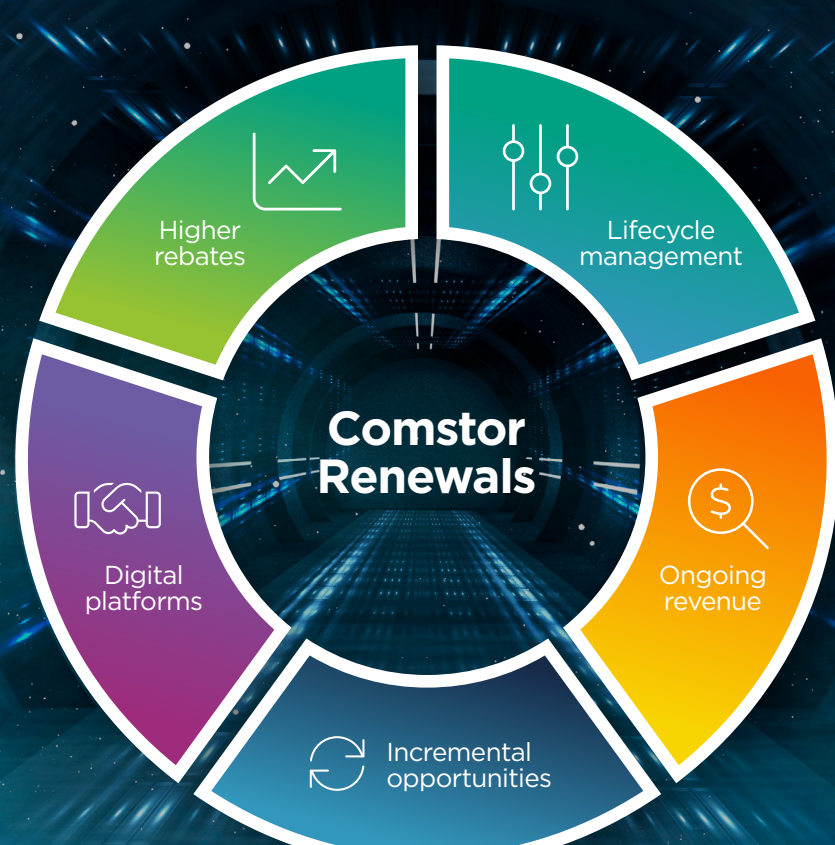
# Comstor Diensten en Software Vernieuwingsgids



Verbeter de prestaties en verhoog de inkomsten met Cisco renewals. Een belangrijk deel van je inkomstenstroom creëer je na de verkoop. Renewals zijn volgens Cisco immers goed voor 33% van je omzet. Dit betekent dat je met een klantretentie van 5% de winstgevendheid met wel 70% kunt verhogen. Het loont dus zeker de moeite om deze renewaloptie

verder uit te spitten, zodat je op een snelle en eenvoudige manier je omzet een boost kunt geven.

Als distributeur van Cisco Services Contractrenewals bouwen wij duurzame klantrelaties op, verhogen wij de partnerprestaties en maximaliseren wij voorspelbare terugkerende inkomsten.



## 5 redenen om te vernieuwen met Comstor

We verkopen uitsluitend Cisco én we kennen hun vernieuwingsproces door en door.

### 1. Opportuniteiten van oplopende niveaus, uitgaande van concrete gegevens

Onze adviesverlening met de Cisco Partner Experience Platform (PXP) database voorziet je van aanvullende up- en cross-sell business opportuniteiten op het moment van vernieuwing. Door nieuwe oplossingen aan te bieden, verhoog je meteen ook de meerwaarde voor je klanten. PXP bundelt de gegevens uit verschillende bronnen om zo een enkel overzicht te bieden van alle partnerprogramma's. Ga van start door een DPV-verband aan te gaan met Comstor.

### 2. Eenvoudige stappen voor een constante inkomstenstroom

Onze aankondigingen van on-time contractverlengingen zijn niet alleen overzichtelijk en duidelijk uitgelegd, maar ook makkelijk toe te passen. Zo loop je geen enkele renewal opportunity mis. Wij bieden advies over contractsamenvoeging en co-terms om je administratieve tijd en kosten te drukken.

### 4. Hogere kortingen binnenhalen: met onze hulp kom je in aanmerking

Comstor biedt overzichtelijke informatie over kortingen, zodat jij er makkelijk jouw voordeel uit kunt halen. Bevestigen, vernieuwen, meerjarige services – wij weten welke kortingen bepalend zijn. Met ons geniet je van de juiste kortingen.

### 3. Levenscyclusbeheer met een Comstor CX-gecertificeerd team

Met behulp van onze door Cisco gecertificeerde expertise in het beheer van de levenscyclus van oplossingen stellen onze toegewijde teams alles in het werk om je verder op weg helpen in de realisatie van deze voor Cisco strategische prioriteit. Wij kunnen achterhaalde producten en oplossingen identificeren en opportuniteiten voor technologiemigratie bieden zodat jouw klanten betere bedrijfsresultaten kunnen boeken.

### 5. Digitale platforms om makkelijk online transacties uit te voeren

Onze krachtige, gebruiksvriendelijke partnerplatforms zijn vaak de reden waarom partners met Comstor blijven samenwerken en transacties blijven verrichten. Voer transacties uit en beheer je Cisco-portfolio waar en wanneer dan ook, met PartnerCentral.

## PartnerCentral.

## Jouw digitale toegangspunt tot partnersucces

Met PartnerCentral kun je 24/7 je Cisco-transacties opvolgen. Gedaan met e-mails of telefoontjes: al je transactiegegevens zijn eenvoudig toegankelijk via onze verbeterde zelfbedieningsfuncties.

1. Ontvang een melding zodra er nieuwe offertes zijn door eenvoudigweg je communicatievoorkeuren in te stellen via je profiel.
2. Zoek op contractvervaldatum, contractnummer, verkopers- of eindgebruikersnaam
3. Download je offertes en stuur ze meteen door naar je klanten
4. Geef het nummer van je bestelling op om al je renewals door te nemen



## 4 stappen voor verhoogde inkomsten

Geef je digitale levenscycluspraktijk een kickstart, verbeter je cashflow, vergroot marges en verhoog klantretentie.



#### Stap 1: Stel je voorkeuren in

Geef je voorkeuren op in het PartnerView-profielgedeelte, zodat je automatisch meldingen ontvangt over de meest recente renewal opportuniteiten.



#### Stap 2: Download offertes

Download eenvoudigweg onze offertes en ga het gesprek aan met je klanten over contractverlengingen. Dit ten minste 90 dagen voordat de servicecontracten aflopen; een standaardverlenging van drie jaar wordt aanbevolen.



#### Stap 3: Neem contact met ons op

Overleg samen met je Comstor Services renewal expert welke aanvullende opportuniteiten er zoal zijn, bv. co-terms/contractsamenvoeging of productvernieuwing.



#### Stap 4: Ga een DPV-verband met ons aan

Wil je een strategische langetermijnplanning? Dan hoef je alleen maar op 'click to view' te klikken en wij sturen je een gepersonaliseerde analyse met aanbevelingen door om je inkomsten te verhogen.

Laat budget geen belemmering zijn. Beveel je klanten aan om de betaling te spreiden over 36 termijnen met easylease en dat aan 0% financiering, terwijl je ook bijkomende kortingen ontvangt.

Ga alvast aan de slag: verhoog je winstgevendheid, verlaag je kosten en verbeter de efficiëntie dankzij de Comstor-expertise op het gebied van renewals.



Neem vandaag contact op met uw Comstor Renewal Representative en haal het maximale uit uw Cisco-vernieuwingen met Comstor!

