






Contrats de service pluriannuels Cisco







Qu'avez-vous à y gagner ?

Les contrats pluriannuels Cisco apportent une valeur ajoutée, pour vous comme pour vos clients. Découvrez leurs avantages.

Avantages partenaires

-  Fidélité client renforcée
-  Réduction des coûts administratifs
-  Meilleure gestion des coûts opérationnels
-  Augmentation des opportunités de revenus
-  Accroissement des marges

Avantages client

-  Prix fixes
-  Couverture continue
-  Remises supplémentaires
-  Meilleur flux de trésorerie



Fidélité client renforcée :
des clients prêts à s'engager sur le long terme et à conclure des contrats pluriannuels vous font confiance et ne se tournent pas vers la concurrence



Réduction des coûts administratifs et opérationnels :
simplifiez la charge administrative en ne vendant les contrats qu'une seule fois, réalisez des économies et libérez du budget pour d'autres activités, dégagez des ressources pour vos clients actuels



Accroissement des marges nettes :
augmentez vos revenus pour le même effort déployé et la même dépense opérationnelle, développez vos taux de renouvellement et de rétention et offrez des remises encore plus conséquentes sur les services et solutions Cisco



Augmentation des opportunités de revenus :
consolidez le revenu total par client, saisissez les opportunités de vente incitative et de vente croisée et prolongez votre relation avec le client

Renforcez votre rentabilité

Promotions : profitez de prix plus attractifs qu'en renouvelant chaque année des contrats d'un an seulement

- Les **contrats de 3 à 5 ans** peuvent vous faire bénéficier d'une **remise supplémentaire jusqu'à 17 %**
- Les **contrats de 5 ans** peuvent vous faire bénéficier d'une **remise supplémentaire jusqu'à 23 %**

Vendez les services pluriannuels efficacement

Pour vendre **les services pluriannuels**, aider vos clients à réfléchir sur le long terme est la clé du succès :

- **Ne laissez passer aucune opportunité de vente :** lors de la vente initiale, sur les équipements non couverts et au renouvellement
- **Préparez le client à engager une dépense initiale importante :** présentez l'engagement pluriannuel comme une **composante fondamentale**, et non secondaire, d'une **solution Cisco complète**
- Soyez prêt à **expliquer en détails :** montrez à votre client toutes les économies qu'il peut réaliser grâce à un contrat pluriannuel et tous les avantages apportés par cette formule
- **Dopez votre offre avec les solutions de financement :** Cisco Capital propose des **calendriers de paiement flexibles** pour s'adapter à vos cycles de trésorerie et à vos budgets en étalant les coûts