

# Mehrjährige

# Cisco-Serviceverträge



Comstor



## Was haben Sie davon?

Bei den mehrjährigen Verträgen von Cisco geht es darum, Mehrwert zu schaffen - für Sie und Ihre Kunden. Und so geht's:

### Vorteile für Partner

- Steigerung der Kundentreue
- Senkung der Verwaltungskosten
- Bessere Verwaltung der Betriebsausgaben
- Erhöhte Umsatzchancen
- Verbesserte Margen

### Vorteile für Kunden

- Festgelegte Preise
- Dauerhafte Abdeckung
- Zusätzliche Rabatte
- Verbesserung des Cashflows



#### Steigerung der Kundentreue:

Ein langfristiges Engagement und die Bereitschaft, einen mehrjährigen Vertrag abzuschließen, zeugen von Vertrauen und halten Wettbewerber fern



#### Reduzierung der Verwaltungs- und Betriebsausgaben:

Reduzierung des Verwaltungsaufwands durch einmaligen Vertragsabschluss; Reduzierung der Kosten und Freisetzung von Mitteln für neue Geschäfte, Freisetzung von Ressourcen für bestehende Kunden



#### Erhöhung der Gewinnmargen:

Steigerung des Umsatzes bei gleichem Aufwand und gleichen Betriebskosten; Erreichung der Zielvorgaben für ergänzende Services und Verlängerungen; Erhöhung der Cisco-Rabatte



#### Steigerung der Umsatzchancen:

Steigerung des Gesamtumsatzes pro Kunde, Up-Selling und Cross-Selling, Verlängerung der Geschäftsbeziehung

## Erhöhen Sie Ihre Rentabilität

**Angebote:** Profitieren Sie von einer attraktiven Preisgestaltung, anstatt Einjahresverträge jährlich erneuern zu müssen

- Bei **Verträgen mit einer Laufzeit von 3-5 Jahren** können Sie bis zu **17 % zusätzlichen Rabatt** erhalten
- Bei **Verträgen mit einer Laufzeit von 5 Jahren** können Sie bis zu **23 % zusätzlichen Rabatt** erhalten

## Erfolgreicher Verkauf von mehrjährigen Serviceverträgen

Das Erfolgsgeheimnis **mehrjähriger Serviceverträge** besteht darin, dass Sie Ihren Kunden zu langfristigem Denken verhelfen:

- **Verkauf bei jeder Gelegenheit:** beim Erstverkauf, bei nicht abgedeckter Hardware und bei jeder Verlängerung
- **Bereiten** Sie Ihre Kunden auf die höheren anfänglichen Ausgaben vor: Positionieren Sie die Mehrjahreslösung als **grundlegenden Bestandteil** einer **Cisco-Komplettlösung** und nicht als nachträgliche Maßnahme
- **Präsentieren Sie die Details:** Machen Sie deutlich, wie viel der Kunde mit einem Mehrjahresvertrag sparen kann und welche zusätzlichen Vorteile ein Mehrjahresvertrag bietet
- **Fokus auf die Finanzierung:** Cisco Capital bietet **flexible Zahlungsfristen**, die sich an den Cashflow und die Budgetzyklen anpassen. Die Kosten können dabei über größere Zeiträume verteilt werden