

# Contrato de Servicios Multiyear de Cisco



Comstor

CISCO  
Distributor

## ¿Qué te aporta a ti?

Los contratos plurianuales de Cisco añaden valor, tanto para ti como para tus clientes. Aquí te explicamos cómo:

### Ventajas para los partners

- Aumentar la fidelidad de los clientes
- Reducir los costes administrativos
- Gestionar mejor los gastos operativos
- Aumentar las oportunidades de ingresos
- Mejorar los márgenes

### Ventajas para los clientes

- Fijar precios
- Recibir cobertura continua
- Aprovechar los descuentos progresivos
- Mejorar el flujo de caja



#### Aumentar la fidelidad de los clientes:

un compromiso más prolongado y la voluntad de firmar un acuerdo plurianual demuestran confianza y mantienen alejados a los competidores



#### Reducir los costes administrativos y los gastos operativos:

reduce las gestiones administrativas al vender contratos una sola vez; rebaja costes y destina el presupuesto a nuevos negocios, y libera recursos para los clientes existentes



#### Mejorar los márgenes de beneficio:

aumenta los ingresos con el mismo esfuerzo y gasto operativo; consigues métricas de adhesión y renovación de servicios y mayores rebates de CiscoCisco rebates



#### Aumentar las oportunidades de ingresos:

amplía los ingresos totales por cliente, realiza ventas incrementales y cruzadas y prolonga la duración de la relación

## Incrementar la rentabilidad

**Promociones:** consigue precios más atractivos que renovando contratos anuales cada año

- Los **contratos de 3 a 5 años** pueden darte hasta un **17 % de descuento progresivo**
- Los **contratos de 5 años** pueden darte hasta un **23 % de descuento progresivo**

## Vender Servicios Multiyear con éxito

El secreto para vender **Servicios Multiyear** es ayudar a tus clientes a pensar a largo plazo:

- **Vender con cada oportunidad:** en la primera venta, en equipos no cubierto y en el momento de la renovación
- **Prepara al cliente** para realizar un mayor gasto inicial: piensa en los contratos plurianuales como un **componente fundamental** de una **solución completa de Cisco** en lugar de una alternativa
- Prepárate para **explicar los detalles:** muestra cuánto pueden ahorrar con un acuerdo plurianual y qué ventajas añadidas tiene
- **Proponer financiación:** Cisco Capital ofrece **calendarios de pago flexibles** para ajustarse al flujo de caja y a los ciclos presupuestarios, repartiendo el coste