

Meerjarige servicecontracten van Cisco



Comstor



Hoe kan jij dit in jouw voordeel gebruiken?

De meerjarige servicecontracten van Cisco zijn een toegevoegde waarde, zowel voor jou als voor je klanten. En wel om de volgende redenen:

Voordelen voor partners

-  Verhoog de klantloyaliteit
-  Beperk administratiekosten
-  Verbeter het beheer van bedrijfskosten
-  Verhoog de omzetmogelijkheden
-  Verhoog de marges

Voordelen voor klanten

-  Leg prijzen vast
-  Profiteer van een voortdurende dekking
-  Profiteer van oplopende kortingen
-  Verbeter de cashflow



Verhoog de klantloyaliteit:

een langdurige verbintenis en bereidheid tot een meerjarige overeenkomst wijzen op vertrouwen en geven concurrenten tegelijk geen kans



Beperk administratie- en bedrijfskosten:

beperk administratieve rompslomp door contracten slechts één keer te verkopen; beperk kosten en maak budget vrij voor nieuwe opportuniteiten, maak resources vrij voor bestaande klanten



Verhoog de winstmarges:

verhoog de omzet met dezelfde inspanningen en bedrijfskosten; behaal service attachments en renewal statistieken en lanceer hogere Cisco-kortingen



Verhoog de omzetmogelijkheden:

Verhoog de totale omzet per klant, up-sell en cross-sell, breid de algehele duur van de samenwerking uit

Verhoog je winstgevendheid:

Promoties: profiteer van interessantere prijzen dan jaarlijks contracten van 1 jaar te vernieuwen

- **3- tot 5-jarige contracten** kunnen je tot wel **17% aan oplopende korting opleveren**
- **5-jarige contracten** kunnen je tot wel **23% aan oplopende korting opleveren**

Verkoop de meerjarige services met succes

Om **meerjarige services** te verkopen, moet je ervoor zorgen dat je klanten op de lange termijn denken:

- **Verkoop bij elke gelegenheid:** bij het afsluiten van de eerste verkoop, bij niet-gedekte apparatuur en bij renewals
- **Bereid de klant voor op de hogere initiële kosten:** stel meerjarige services niet voor als een bijkomstigheid, maar eerder als een **fundamenteel onderdeel** van een **volledige Cisco-oplossing**
- Sta klaar met **meer details:** toon klanten hoeveel ze kunnen besparen met een meerjarige overeenkomst en de extra voordelen die hierbij komen kijken
- **Breid verder uit met de financieringsmogelijkheden:** Cisco Capital biedt **flexibele betalingsregelingen** om cashflow en begrotingscycli op elkaar af te stemmen door de kosten te spreiden

Haal uit meeste uit jouw serviceovereenkomsten en neem contact met ons op: www.westcon-comstor.com