

# Contratos de serviço multianuais da Cisco



Comstor



## O que ganha com isso?

Os contratos multianuais da Cisco são uma mais-valia, para si e para os seus clientes. Eis como:

### Benefícios Partner

- Aumentar a lealdade dos clientes
- Reduzir os custos administrativos
- Gerir melhor as despesas operacionais
- Melhorar as oportunidades de rendimento
- Aumentar as margens

### Benefícios para o cliente

- Preços fixos
- Receber cobertura contínua
- Tirar partido de descontos incrementais
- Melhorar o fluxo de tesouraria



#### Aumentar a lealdade dos clientes:

empenho a longo prazo e vontade de celebrar um acordo multianual mostra confiança e mantém os concorrentes afastados



#### Reduzir as despesas administrativas e operacionais:

reduza a gestão administrativa vendendo contratos apenas uma vez; reduza custos, liberte orçamento para novos negócios e recursos para os clientes existentes



#### Aumentar as margens de rentabilidade:

aumente as receitas com o mesmo esforço e despesa operacional; desenvolva as taxas de adesão e de renovação e possibilite descontos Cisco mais elevados Cisco rebates



#### Melhorar as oportunidades de rendimento:

expandir a receita total por cliente, realize vendas incrementais e cruzadas, prolongue a duração relação

## Aumente a sua rentabilidade

**Promoções:** obter preços mais atrativos em vez de renovar contratos de um ano **todos os anos**

- **contratos de 3 a 5 anos** podem oferecer-lhe até **17% de desconto incremental**
- **contratos de 5 anos** podem oferecer-lhe até **23% de desconto incremental**

## Vender com sucesso Serviços Multianuais

O segredo para vender **Serviços Multianuais** é ajudar os seus clientes a pensar a longo prazo:

- **Aproveite todas as oportunidades para vendas:** na primeira venda, em equipamento não coberto e no momento da renovação
- **Prepare** o cliente para uma maior despesa inicial: apresente o compromisso multianual como **componente fundamental**, e não subsidiária, de uma **solução Cisco completa**
- Prepare-se para **mostrar os detalhes:** mostrar o quanto podem poupar com um acordo multianual e os benefícios adicionais desse acordo
- **Melhorar com financiamento:** A Cisco Capital oferece **calendários de pagamento flexíveis** para fazer corresponder o fluxo de tesouraria e os ciclos orçamentais, repartindo o custo