

Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, von der umfassenden Zahlungsflexibilität für Microsoft-Lizenzen und -Dienste mit Extended Payment Terms (XPT) zu profitieren

Die Option XPT bietet über eine einfache Zusatzvereinbarung zu den Lizenz- und Serviceverträgen mit Microsoft eine umfassende Zahlungsflexibilität als Alternative zu standardmäßigen Vorabzahlungen oder jährlichen Zahlungen. Die Optionen gelten derzeit für die Vertragsarten EA, MPSA und Premier Support. Für Zahlungspläne sind monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder individuell angepasste Zahlungsweisen möglich. Um praktisch allen Kundenanforderungen gerecht zu werden, sind auch ansteigende oder aufgeschobene Zahlungen möglich.

Hauptverkaufsargumente



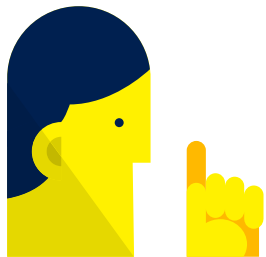
Wertschöpfung für den Partner

- ▶ **Maximieren des Cashflows** durch die fristgerechte Zahlung von Kundenforderungen
- ▶ **Fördern von Umsatzsteigerungen** durch Beseitigung finanzieller Engpässe
- ▶ **Erhöhen der Margen** durch reduzierte Rabattgewährung
- ▶ **Erhöhen der Auftragsvolumen**, indem Lösungen erschwinglicher gemacht werden
- ▶ **Beschleunigen der Verkaufsabschlüsse** durch eine einfache Integration
- ▶ **Ausweiten des Geschäfts** durch einen umfassenderen Einsatz von MPSA- und Cloudlösungen
- ▶ **Kein Kreditrisiko** in Verbindung mit Ratenzahlungen

Wertschöpfung für den Kunden

- ▶ **Zahlung abgestimmt** auf verfügbare Budgets und verfügbaren Cashflow
- ▶ **Kosten abgestimmt** auf Rendite der Bereitstellung oder auf Dienstnutzung
- ▶ **Einfacher Übergang in die Cloud** dank einer vollständigen Lösung mit flexiblen Zahlungsoptionen
- ▶ **Feste Zahlungen** über die gesamte Lizenz-/Dienstlaufzeit
- ▶ **Einfache Implementierung** über eine einfache Zusatzvereinbarung zum Lizenz-/Servicevertrag

So funktioniert es



1	Machen Sie sich vertraut mit XPT und seinen Nutzenversprechen
2	Stellen Sie XPT frühzeitig mit jedem Verkaufsangebot vor , um Ihre Kunden dazu anzuregen, über ihre IT-Lösung UND die Zahlungsmöglichkeiten nachzudenken
3	Arbeiten Sie mit Ihrem Financing Desk Manager vor Ort zusammen, um die Zahlungsoptionen zu besprechen
4	Unterzeichnen Sie die Zusatzvereinbarung zum Lizenz- und Servicevertrag



Entkräften Sie die Einwände Ihrer Kunden mit Extended Payment Terms (XPT)

Mögliche Einwände des Kunden...	Argumentation gegen diese Einwände
„Unsere Banken gewähren uns umfangreichen Zugang zu Krediten.“	Das Ausschöpfen von Kreditrahmen zur Finanzierung von IT-Lösungen könnte den Spielraum für andere Investitionen, mit denen höhere Umsätze erzielt werden sollen, reduzieren oder ganz eliminieren.
„Wir sind finanziell gut aufgestellt. Wir benötigen keine Zahlungsoptionen.“	XPT wurde teilweise auch aus dem Grund eingerichtet, weil Kunden oft über die Flexibilität verfügen möchten, ihre Zahlungen an die Bereitstellung und/oder Budgets anzupassen und Kapital verfügbar zu machen , das für Projekte mit höherer Kapitalrendite eingesetzt werden soll.
„Wir müssen bis zum nächsten Jahr warten, weil wir dieses Jahr nur über ein sehr eingeschränktes Budget verfügen.“	Das Aufschieben von Zahlungen in den nächsten Budgetzyklus ermöglicht es Kunden, erforderliche Produkte oder Dienste trotz Budgetengpässen schon heute erwerben zu können.

Zusätzliche Vorteile



- ▶ Zahlungsbeträge und Kreditzusagen sind für die gesamte Laufzeit des Lizenz- und Servicevertrags festgelegt
- ▶ Viele Kunden können kaum glauben, wie einfach sich die XPT-Option in bestehende Lizenz- und Serviceverträge integrieren lässt

Flexible Zahlungspläne



Verteilte: Regelmässige Monats- Quartals oder Halbjahreszahlungen



Ansteigend: Zahlungen starten mit geringen Beträgen, angepasst an Bereitstellung bzw. Budgets



Aufgeschoben: Keine Zahlung innerhalb eines vereinbarten Zeitraumes



Individuell abgestimmt: Lösungen werden an Budget, Cashflow und Bereitstellung angepasst

Möchten Sie mehr erfahren?

Erfahren Sie, wie Sie in einer Welt des „*intelligent cloud und intelligent edge*“ mit XPT mehr Geschäfte abschließen kann.

✉ [Australien](#) • [Belgien](#) • [Brasilien](#) • [Dänemark](#) • [Deutschland](#) • [Finnland](#) • [Frankreich](#) • [Großbritannien](#) • [Irland](#) • [Italien](#) • [Japan](#) • [Kanada](#) • [Mexiko](#) • [Neuseeland](#) • [Niederlande](#) • [Norwegen](#) • [Österreich](#) • [Portugal](#) • [Schweden](#) • [Schweiz](#) • [Spanien](#) • [USA](#)

🌐 Für Partner: www.microsoftfinancing.com Für Kunden: www.microsoft.com/financing

