

Información general sobre Microsoft Financing

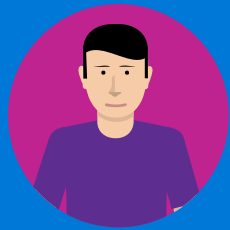
Cómo facilitar la compra de productos
y servicios de Microsoft a través de
soluciones de pago

Nombre del presentador (cargo)

Fecha



¿Le resultan familiares estas afirmaciones?



"Tenemos que integrar en un mismo acuerdo, los productos y servicios que compremos junto con los medios que nos permitan pagarlos".



"Estamos migrando a una solución SaaS para reducir costes, pero no nos podemos permitir la inversión inicial".



"Este año no podemos permitirnos lo que realmente queremos; así que vamos a tener que conformarnos con menos o retrasar el despliegue".



"El proyecto se va a posponer al año que viene, porque, ahora mismo, no podemos llevarlo a cabo".



"Aún no estamos seguros de cómo podemos pagar nuestra solución de TI".

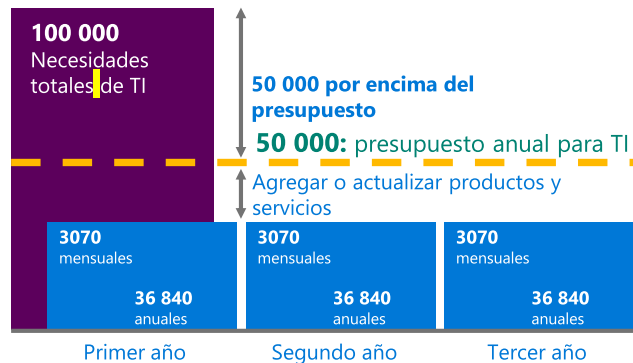


"Para poder financiar otro proyecto, nuestros presupuestos han sufrido recortes".

Microsoft Financing lo ayudará a superar estos obstáculos.

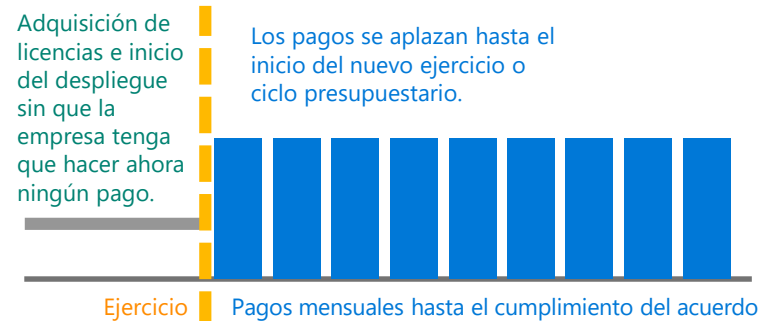
Ayuda para los problemas más habituales de los clientes

Tengo que fraccionar los costes en el tiempo.

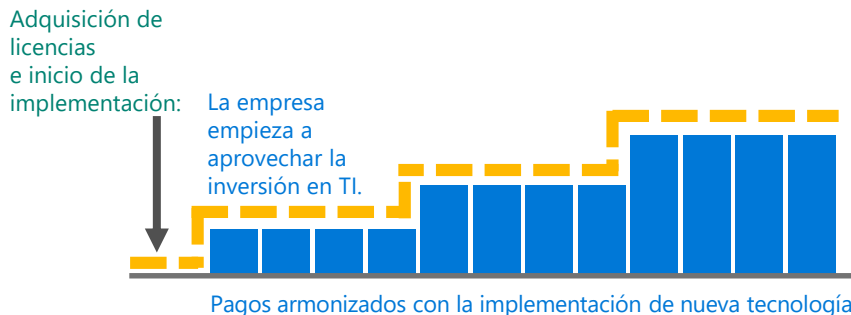


Nota: Las cifras de los pagos se ofrecen solo a título de ejemplo.

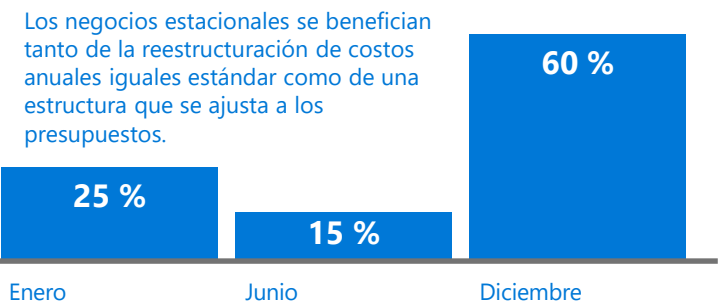
Tengo que realizar ahora el despliegue, pero aplazar el pago.



Tengo que adquirir soluciones e implementarlas por fases.



Tengo que armonizar el gasto en TI con los ingresos.



Las soluciones de pago de un vistazo*

Extended Payment Terms

- Ofrece una amplia diversidad de opciones de pago flexible como alternativa a las condiciones estándares de pago por adelantado o anual mediante un sencillo anexo a los acuerdos de licencia y servicios de Microsoft.
- Se admiten EA, MPSA y Premier Support sin MCS.

Préstamo

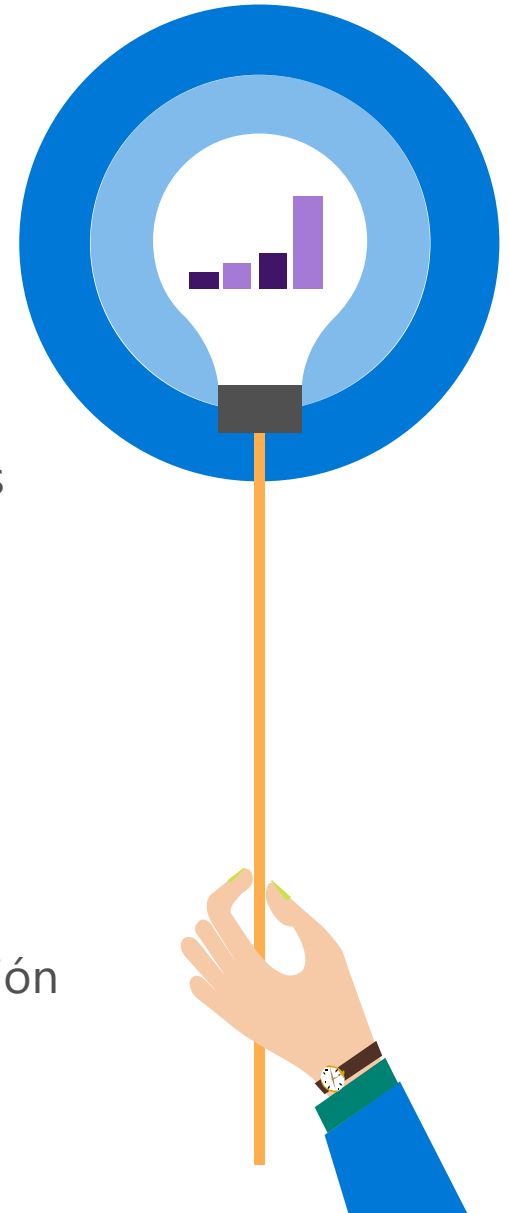
- Un solo acuerdo de financiación para cubrir las necesidades de TI de sus clientes. Abarca software, hardware, servicios en la nube y de consultoría de Microsoft, así como sus propios productos y servicios.

Arrendamiento

- Una alternativa a los préstamos, disponible para software, los servicios en la nube**, los dispositivos y los accesorios asociados de Microsoft. En el caso de los dispositivos, los arrendamientos suelen ofrecer varias opciones a la finalización del contrato, así como pagos periódicos de menor cuantía.

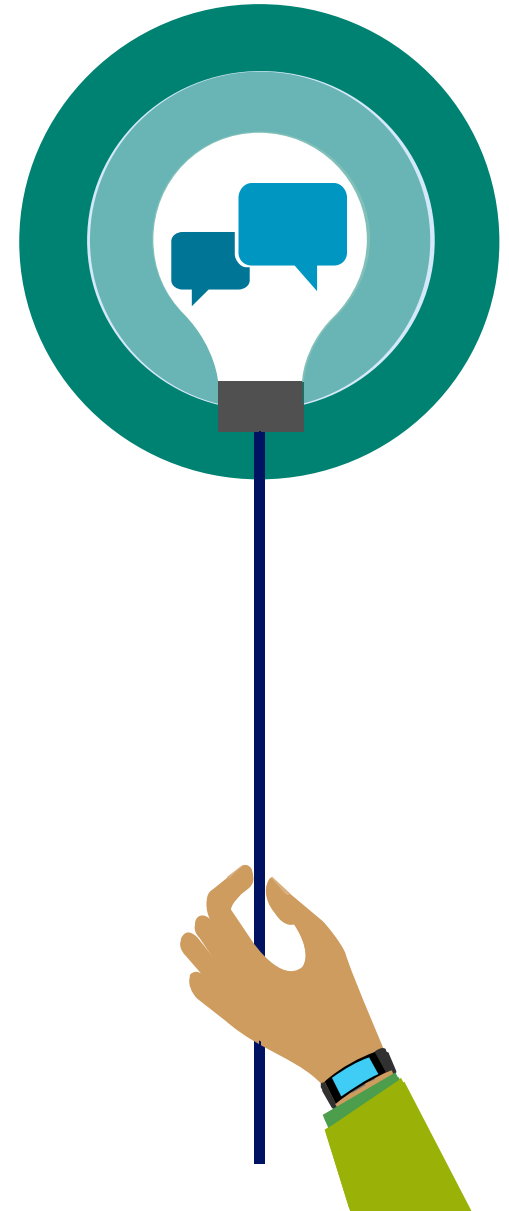
* Las soluciones varían según el programa y el país participante.

** Sujeto a disponibilidad local. Consulte a su Financing Desk Manager local.



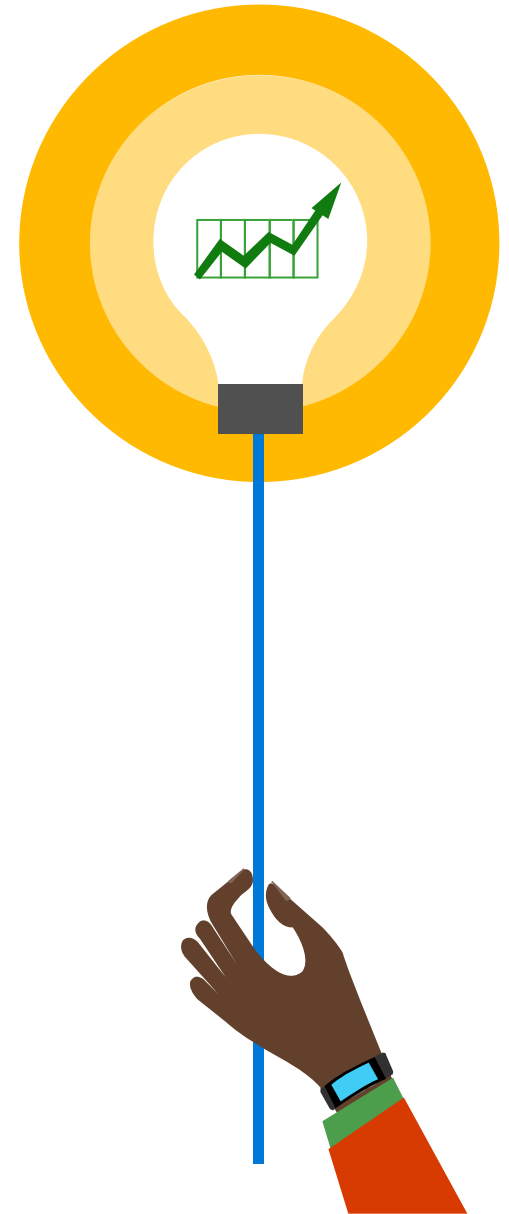
Propuesta de valor para el partner

- **Maximice su flujo de caja** a través del pago puntual de los derechos de cobro de los clientes.
- **Aumente sus ingresos** haciendo viables transacciones que, de otro modo, no se podrían ganar a causa de las restricciones financieras.
- **Aumente los márgenes** gracias a una reducción de los descuentos y a los ingresos por comisiones.
- **Aumente el tamaño de las transacciones** haciendo que las soluciones resulten más asequibles.
- **Acelere el proceso de venta** proporcionando una forma de pago asequible y sencilla integración.
- **Haga crecer su negocio** impulsando una mayor tasa de adopción de Microsoft Cloud.
- **Sin riesgo de crédito** asociado a los pagos fraccionados.



Propuesta de valor para el cliente

- **Pagos alineados** con el presupuesto y el flujo de caja disponibles.
- **Gasto alineado** con la rentabilidad de la inversión del despliegue o uso del servicio.
- **Sencilla transición a la nube** gracias a una solución completa con opciones de pago flexible.
- **Pagos fijos** durante la vigencia de la licencia o los servicios.
- **Facilidad de implementación** a través de un sencillo anexo al acuerdo de licencia o servicios (solo aplicable a Extended Payment Terms).



La opinión de nuestros clientes

"Microsoft Financing facilitó la actualización de nuestro Enterprise Agreement. Pudimos conseguir la solución de TI que necesitamos, y posponer su pago con opciones flexibles".

Administrador de Compras Corporativas, multinacional líder de servicios profesionales

"Gracias a Microsoft Financing, no tuvimos que posponer el proyecto un año más. Su solución personalizada nos permitió dar el paso y sacar el máximo provecho para nuestra empresa sin sobrecargar la planificación presupuestaria a medio plazo".

Director de TI, banco de inversión líder de Alemania

"La capacidad de respuesta de Microsoft Financing supuso una enorme diferencia durante el proceso de propuesta. Su rapidez fue muy superior a la de todos los demás".

Director Senior de Finanzas Corporativas, fabricante estadounidense de productos para el hogar y el automóvil

"Les llevó apenas cuatro horas laborables en comunicarnos la decisión inicial. Fue extremadamente simple y rápido".

Director Financiero, club de la liga inglesa de fútbol profesional



Siguientes pasos

Entienda el proceso



Siéntase cómodo introduciendo las soluciones de pago


Proponga de manera proactiva soluciones de pago al director de TI, que le permitan:

- Hacer frente a los desafíos financieros de la empresa desde el principio
- Minimizar los obstáculos de última hora que podrían afectar a su capacidad para cerrar la transacción

Póngase en contacto con nosotros

Acuda a nosotros: sepa cómo una solución de pago personalizada puede ayudar a sus clientes a obtener la solución de TI que necesitan.

✉ [Alemania](#) ● [Australia](#) ● [Austria](#) ● [Bélgica](#) ● [Brasil](#) ● [Canadá](#) ● [Dinamarca](#) ● [España](#) ● [Estados Unidos](#) ● [Finlandia](#) ● [Francia](#) ● [Irlanda](#) ● [Italia](#) ● [Japón](#) ● [México](#) ● [Noruega](#) ● [Nueva Zelanda](#) ● [Países Bajos](#) ● [Portugal](#) ● [Reino Unido](#) ● [Suecia](#) ● [Suiza](#)

 Vínculo de recursos para partners: www.microsoftfinancing.com
Vínculo para clientes: www.microsoft.com/financing



Gracias



© 2018 Microsoft Corporation. ® Todos los derechos reservados. Este documento es solo para propósitos informativos y no constituye una oferta de crédito por Microsoft o sus afiliados. Microsoft trabaja con instituciones financieras independientes para facilitar las soluciones de pago para clientes comerciales y gubernamentales elegibles en virtud del programa de Microsoft Financing. Para ser elegible, un cliente debe tener la solvencia acreditada por una institución financiera independiente. El contrato de Microsoft o de la institución financiera establece los términos y las condiciones en los que se ofrece la solución de pago.