

Ayude a sus clientes a disfrutar de una amplia variedad de opciones de pago flexible para sus licencias y servicios de Microsoft con Extended Payment Terms (XPT)

XPT ofrece una amplia diversidad de opciones de pago flexibles 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. Los acuerdos actualmente soportados son EA, MPSA y Premier Support. Los planes de pago pueden tener una periodicidad mensual, trimestral o semestral, o estructuras de pago personalizadas incluyendo pagos escalonados o carencias iniciales para satisfacer las necesidades de, prácticamente, cualquier cliente.

Puntos de venta claves



Ventajas para el partner

- ▶ **Maximice su flujo de caja** a través del pago puntual de los derechos de cobro de los clientes.
- ▶ **Aumente los ingresos** gracias a la eliminación de las restricciones financieras.
- ▶ **Incremente los márgenes** mediante una reducción de los descuentos.
- ▶ **Aumente el volumen de las transacciones** haciendo que las soluciones resulten más asequibles.
- ▶ **Agilice la venta** gracias a una integración sencilla.
- ▶ **Incremente su negocio** impulsando una mayor tasa de adopción de MPSA y Nube.
- ▶ **Sin riesgo de crédito** asociado a los pagos fraccionados.

Ventajas para el cliente

- ▶ **Pagos alineados** con el presupuesto y el flujo de caja disponibles.
- ▶ **Gasto alineado** a la rentabilidad de la inversión de un despliegue o al uso del servicio.
- ▶ **Simplifica la transición a la nube** gracias a una solución completa con opciones de pago flexible.
- ▶ **Pagos fijos** durante todo el periodo de vigencia de la licencia o de los servicios.
- ▶ **Facilidad de implementación** a través de un sencillo anexo al acuerdo de licencia o servicios.

Cómo funciona



1	Familiarícese con XPT y sus propuestas de valor.
2	Incluya XPT al inicio con cada propuesta comercial para que su cliente piense no solo en la solución de TI, sino TAMBIÉN en cómo pagarla.
3	Recorra a su Financing Desk Manager local para liderar la conversación sobre los pagos.
4	Firme el anexo al acuerdo de licencia y servicios.



Haga frente a las objeciones de los clientes con Extended Payment Terms (XPT)

Posible objeción del cliente	Réplica a la objeción
"Tenemos un amplio acceso al crédito bancario".	Al usar líneas de crédito bancarias para adquirir soluciones de TI, se reduce o anula su disponibilidad para otras inversiones más rentables.
"Nuestra situación financiera es sólida. No necesitamos ningún tipo de solución de pago".	XPT existe, en parte, porque los clientes suelen desear la flexibilidad de alinear sus pagos con el despliegue y/o los presupuestos, además de liberar capital que puedan destinar a proyectos con una mayor rentabilidad de la inversión.
"Tendremos que esperar hasta el año que viene, porque el presupuesto de este año es muy limitado".	Con el aplazamiento de los pagos hasta el siguiente ciclo presupuestario, los clientes pueden adquirir hoy la tecnología que necesitan a pesar de sus restricciones presupuestarias.

Ventajas adicionales



- ▶ Los importes de los pagos y las aprobaciones de crédito son fijos durante el periodo de vigencia del acuerdo de licencia y servicios.
- ▶ Los clientes no pueden creer la facilidad con que XPT se integra en sus acuerdos de licencia y servicios.

¿Desea saber más?

Sepa cómo XPT puede ayudarle a aumentar su volumen de negocio en un mundo regido por el principio *intelligent cloud* y *intelligent edge*.

✉ [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

© 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.

Planes de pago flexibles



Estandarizados: pagos regulares mensuales, trimestrales o semestrales



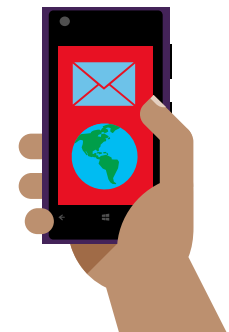
Escalonados: pagos iniciales de menor cuantía para alinearse con el despliegue o presupuesto



Diferimiento inicial: aplace su pago inicial por un periodo preacordado máximo de seis meses



Personalizados: alinee las soluciones con el presupuesto, flujo de caja y despliegue



Información confidencial de Microsoft.
Exclusivamente para uso interno y de los partners.