

Aiutate i vostri clienti a ottenere la massima flessibilità di pagamento per le licenze e i servizi Microsoft con Extended Payment Terms (XPT)

XPT aggiunge flessibili opzioni di pagamento come alternativa ai termini di pagamento standard (anticipato o annuale), tramite una semplice modifica dei contratti di licenza o per i servizi Microsoft. I contratti attualmente supportati includono EA, MPSA e Premier Support. I piani di pagamento prevedono scadenze mensili, trimestrali, semestrali o strutture ampiamente personalizzate, con opzioni per pagamenti incrementali o differiti, in grado di soddisfare praticamente qualsiasi esigenza dei clienti.

Punti chiave per la vendita



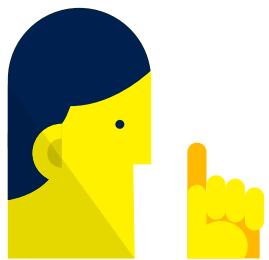
Valore per i partner

- ▶ **Massimizzare il cash flow** attraverso pagamenti puntuali dai clienti
- ▶ **Realizzare ricavi incrementali** eliminando i vincoli finanziari
- ▶ **Aumentare i margini** attraverso la riduzione degli sconti
- ▶ **Incrementare le dimensioni dei contratti** rendendo più accessibili le soluzioni
- ▶ **Accelerare le vendite** grazie alla semplicità di integrazione
- ▶ **Espandere le attività di business** favorendo l'adozione di MPSA e del cloud
- ▶ **Nessun rischio di credito** associato ai pagamenti dilazionati

Valore per i clienti

- ▶ **Pagamento allineato** al cash flow e ai budget disponibili
- ▶ **Spese allineate** al ritorno sugli investimenti della distribuzione o all'uso dei servizi
- ▶ **Semplice transizione verso il cloud** con una soluzione completa che include opzioni di pagamento flessibili
- ▶ **Pagamenti fissi** per tutta la durata della licenza o del servizio
- ▶ **Facilità di implementazione** tramite una semplice modifica del contratto di licenza o per i servizi

Come funziona



- 1** **Acquisite familiarità** con XPT e le relative proposte di valore
- 2** **Presentate XPT fin dalle fasi iniziali** di ogni proposta di vendita per incoraggiare il cliente a riflettere sia sulla soluzione IT che sui mezzi per pagarla
- 3** **Sfruttate** il vostro Financing Desk Manager locale per orientare la discussione sui pagamenti
- 4** **Firmate** la modifica del contratto di licenza e per i servizi



Rispondere alle obiezioni dei clienti con Extended Payment Terms (XPT)

| Il cliente potrebbe dire... | Come rispondere all'obiezione |
|---|---|
| "Abbiamo ampio accesso al credito dalle nostre banche." | L'uso delle linee bancarie disponibili per l'acquisto di soluzioni IT riduce o elimina la loro disponibilità per altre attività di investimento che producono rendimenti più elevati. |
| "Siamo finanziariamente solidi. Non ci occorre alcun tipo di soluzione di pagamento". | XPT in parte esiste perché i clienti spesso vogliono la flessibilità di mappare i loro pagamenti alla distribuzione e/o ai budget e di liberare capitale da usare per progetti con un ritorno sugli investimenti più elevato. |
| "Dobbiamo attendere sino al prossimo anno perché il budget di quest'anno è molto limitato." | Rinviare i pagamenti fino al successivo ciclo di budget consente ai clienti di ottenere subito ciò di cui hanno bisogno nonostante i vincoli di budget. |

Altri vantaggi



- ▶ Gli importi dei pagamenti e gli impegni in termini di credito sono fissi per tutta la durata del contratto di licenza o per i servizi
- ▶ I clienti restano stupiti dalla facilità con cui è possibile integrare XPT nei loro contratti di licenza o per i servizi

Piani di pagamento flessibili



Lineari: pagamenti mensili, trimestrali o semestrali di pari importo



Incrementale: un esborso iniziale contenuto per l'allineamento alla distribuzione o al budget




Differito: superate i vincoli di budget rimandando i pagamenti al prossimo ciclo di budget



Personalizzato: allineate le soluzioni al budget, al cash flow e alla distribuzione

Volete saperne di più?

Scoprite come XPT può aiutarvi a espandere le vostre attività di business in un mondo *intelligent cloud* e *intelligent edge*.

 [Australia](#) • [Austria](#) • [Belgio](#) • [Brasile](#) • [Canada](#) • [Danimarca](#) • [Finlandia](#) • [Francia](#) • [Germania](#) • [Irlanda](#) • [Italia](#) • [Giappone](#) • [Messico](#) • [Paesi Bassi](#) • [Nuova Zelanda](#) • [Norvegia](#) • [Portogallo](#) • [Spagna](#) • [Svezia](#) • [Svizzera](#) • [Regno Unito](#) • [Stati Uniti](#)

 Risorse per i partner: www.microsoftfinancing.com Per i clienti: www.microsoft.com/financing

