

Structured & Deferred Terms For The Channel



Nell'attuale mercato competitivo, concludere grandi deal può essere sfidante a causa di:

- **Preoccupazioni dei CFO:** I CFO sono sempre più concentrati sul cash flow e sulle restrizioni di budget.
- **Negoziazioni complesse:** Spesso le trattative coinvolgono più stakeholders e possono richiedere molto tempo per essere concluse.
- **Riserve di liquidità limitate:** I partner di canale potrebbero non avere le risorse per offrire termini di pagamento differiti.
- **Mercato in evoluzione:** I fattori economici possono influire sui termini di accordo richiesti dai clienti.

XPS: Il servizio rivoluzionario

XPS è una soluzione rivoluzionaria che aiuta i partner di canale a **chiudere più contratti, aumentare i ricavi, raggiungere gli obiettivi di vendita, e migliorare la soddisfazione dei clienti.** Offrendo condizioni di pagamento strutturate o differite, XPS risponde alle principali sfide di cash flow e vincoli di budget.

Collaborando con XPS, i partner di canale possono:

- **Semplificare le trattative:** Con XPS che si occupa delle complessità dei termini di pagamento strutturati o differiti, i partner possono concentrarsi sul costruire relazioni con i clienti.
- **Nessuna documentazione aggiuntiva:** Nessun accordo con terze parti o finanziamenti da firmare. Gli ordini vengono effettuati normalmente.
- **Aumentare le possibilità di chiusura:** Concludere le trattative più grandi che altrimenti potrebbero andare perse, specialmente nei momenti critici dell'anno finanziario.
- **Aumentare la soddisfazione del cliente:** Migliora la soddisfazione e la fedeltà dei clienti rispondendo alle esigenze di chi ha vincoli di liquidità.
- **Incrementare i ricavi e la redditività:** Concludi affari nei tempi previsti, aumenta le collaborazioni continuative e migliora la fidelizzazione dei clienti.
- **Ottenere un vantaggio competitivo:** Offri un servizio impareggiabile e unico rispetto alla concorrenza.

Caratteristiche uniche:



Nessuna interferenza con le trattative dei clienti finali. Il cliente appartiene al nostro partner



Nessun accordo con terze parti, leasing o finanziamento, contratto o documento aggiuntivi



Nessun impatto sulla fornitura ai fini IVA



Nessun coinvolgimento nel processo di ordinazione o fatturazione del cliente finale.



I partner effettuano semplicemente l'ordine come di consueto utilizzando il riferimento XPS nel preventivo.



Il fornitore riceve sempre il 100% dell'ordine in anticipo.

Perché scegliere XPS?

- **Soluzioni personalizzate:** XPS collabora con i partner per creare piani di fatturazione e pagamento su misura che soddisfano le esigenze specifiche di ciascun deal.
- **Intervento minimo:** XPS si occupa delle attività amministrative, consentendo ai partner di concentrarsi sul proprio core business.
- **Flessibilità:** XPS può adattarsi a una varietà di termini di pagamento, inclusi pagamenti annuali, trimestrali e mensili.
- **Efficienza** Il processo XPS è semplificato e facile da usare, permettendo ai partner di risparmiare tempo e sforzi.
- **Partnership:** XPS collabora strettamente con i partner per garantire il loro successo.

Come funziona XPS:

1. **Richiesta del partner:** Contatta il team di XPS per discutere le tue esigenze.
2. **Soluzione personalizzata:** XPS creerà un piano di pagamento su misura.
3. **Processo semplificato** Goditi un'esperienza senza problemi e senza documenti da firmare.
4. **Aumento delle entrate:** Offri termini flessibili ai tuoi clienti mentre il fornitore riceve il pagamento in anticipo.

Non aspettare oltre.

Contattaci per saperne di più su come XPS può aiutarti a chiudere più deal e far crescere il tuo business. XPS è disponibile oggi in Europa occidentale.