



## Ingram Micro Financial Solutions Playbook.

Après avoir examiné le sélecteur de produits IMFS et le Guide produit pour chaque offre standard, vous vous demandez probablement « que dois-je faire ensuite? » «Comment puis-je vendre cela? «Comment puis-je faire ce travail pour la croissance de mon entreprise? ». Bien, ce manuel est fait pour vous. Ce qu'Ingram Micro peut offrir à nos partenaires va au-delà de nos solutions financières. Le manuel IMFS est la marche à suivre que nous vous conseillons pour vous aider à répondre à tout cela et commencer à générer des profits et de la croissance en offrant des solutions financières.

Voici la marche à suivre que nous vous suggérons pour proposer des solutions de financement :

1.



### Cibler

Identifiez-vous les clients et prospects les plus susceptibles de souscrire à une ou plusieurs de nos solutions de financement. Vous pouvez vous demander : comment faire ? Nous avons le soutien d'une équipe mondiale de Business Intelligence et de données qui offre ce service. Contactez-nous et nous serions heureux de vous guider.

2.



### Business Development

Vous avez maintenant identifié vos cibles à forte propension. Quelles conversations allez-vous avoir avec eux ? Comment construire cette relation, la nourrir et développer des projets réels à partir de ces conversations ? Notre équipe de business development est à votre disposition pour vous aider et vous permettre de mener à bien le processus. Vous pouvez également en savoir plus en vous connectant à notre webinar « Introduction aux solutions de financement » sur la page d'accueil du Centre de ressources partenaires.

3.



### Go-To-Market

Avez-vous un secteur de croissance ou de développement spécifique en ligne de mire ? Cherchez-vous à élargir votre offre de produits/services, transition vers l'offre de services managés ? Avez-vous des projets spécifiques en vue ? Quelles que soient vos stratégies business, échangez avec votre Business Development Executive IMFS local afin d'ajouter des solutions de financement à votre GM.