

Guide produit des solutions de financement

1.

Le partenaire propose au client une solution de paiement par abonnement/paiement au fil de l'eau pour son projet d'acquisition IT dès le début.

2.

Le client indique qu'il souhaiterait profiter de la solution de financement proposée et les experts solutions du revendeur contactent Ingram Micro Financial Solutions pour structurer le plan de paiement le plus avantageux commercialement pour l'utilisateur final.

3.

Ingram Micro Financial Solutions demande les éléments suivants pour fournir une simulation à notre revendeur :

- Informations sur l'utilisateur final
- Détail des équipements
- Durée du plan de paiement (si elle est connue)
- Les expériences de travail antérieures avec le client (afin d'explorer leurs comportements et habitudes d'achat)
- Raisons de l'acquisition (Nouveau business, renouvellement) - Non essentiel, mais peut aider à choisir la solution de financement la mieux adaptée (Abonnement / Location / Achat)

4.

Le BDE Ingram Micro Financial Solutions décrit les solutions disponibles, tout en demandant l'acceptation du crédit selon les publications de l'utilisateur final.

- Des solutions telles que la location/ crédit bail/abonnement basé sur le DaaS, etc., sont explorées et le BDE Ingram Micro Financial Solutions et/ ou l'expert solutions du revendeur présente les solutions à l'utilisateur final pour examen/approbation.

5.

Lorsque le client approuve la solution de financement (produit et durée), le SDE Ingram Micro Financial Solutions reprend la transaction, confirme la facturation finale et organise la signature des contrats avec l'utilisateur final.

6.

L'utilisateur final signe les accords financiers et retourne les documents (scan ou esign) à Ingram Micro Financial Solutions

7.

Ingram Micro Financial Solutions confirme la commande au nom de l'utilisateur final auprès du revendeur, qui à son tour transmet son ordre d'achat au distributeur.

8.

L'équipement est livré à l'utilisateur final et il signe un PV de livraison

9.

Le revendeur émet alors sa facture et Ingram Micro Financial Solutions active le contrat et règle la facture directement au revendeur.

FAQ sur les solutions de financement :

Q : Peut-on utiliser Ingram Micro Financial Solutions uniquement pour des équipements fournis par Ingram?

Non. Ingram Micro Financial Solution existe pour soutenir la croissance de nos partenaires et nous avons la possibilité de financer n'importe quel équipement quel que soit le distributeur, ainsi que des logiciels et services qui ne sont pas actuellement pris en charge par Ingram Micro.

Q : Quelles sont les restrictions en ce qui concerne les ratios matériel/logiciel/service?

Aucun. Nous avons la capacité d'accompagner nos partenaires et leurs clients, quelle que soit la structure de la solution.

Q : Ingram prête-t-elle son propre argent?

Non. Nous travaillons avec un pôle d'organisations bancaires mondiales de premier niveau nous permettant d'élaborer les solutions les plus compétitives disponibles. Nous nous associons également à de nombreuses organisations de financement des constructeurs pour obtenir les meilleures conditions commerciales. Ingram Micro Financial Solutions n'est pas là pour faire de l'argent sur vos clients, nous avons des conseillers financiers pour s'assurer que vous les clients ont accès aux meilleures conditions commerciales et de taux.

Q : Pouvez-vous nous accompagner sur notre base de clients internationaux?

Oui. Nous avons établi un partenariat avec un réseau d'institutions bancaires internationales et avons la capacité de fournir des solutions de financement à l'échelle mondiale.

