

## Guía de Soluciones Financieras

1.

El partner ofrece al cliente una solución financiera para su nueva adquisición de TI en el punto de la propuesta inicial.

2.

El cliente indica que le gustaría aprovechar la solución financiera ofrecida y el partner se pone en contacto con Ingram Financial Solutions para diseñar la estructura más ventajosa para el usuario final.

3.

Ingram Micro Financial Solutions requiere lo siguiente para proporcionar opciones a nuestro partner:

- Detalles del usuario final
- Lista de materiales resumida
- Requisitos de plazo (si se conocen)
- Cualquier experiencia previa de trabajo con el cliente (para poder entender los hábitos de compra)
- Otra información relevante para entender su necesidad de financiación

4.

El BDE de soluciones financieras de Ingram describe las opciones disponibles, al tiempo que solicita la aceptación de crédito en función del perfil del usuario final.

- Se exploran opciones como el arrendamiento operativo o financiero, el préstamo, DaaS, etc. y el BDE de Ingram Financial Solutions y / o el partner presenta las opciones al usuario final para su consideración / aprobación.

5.

Cuando el cliente aprueba la solución de financiación (producto y plazo), el SDE de Ingram Financial Solutions se hace cargo de la transacción, confirma la lista final de materiales y organiza los contratos que se firmarán con el usuario final.

6.

El usuario final firma los acuerdos financieros y los devuelve (original, firma electrónica o documento escaneado) a Ingram Micro Financial Solutions

7.

Ingram Micro Financial Solutions envía una orden de compra en nombre del usuario final al partner, quien a su vez envía su orden de compra al distribuidor.

8.

El equipo se entrega al usuario final y éste firma un albarán de entrega.

9.

El partner factura a Ingram Micro Financial Solutions y se activa el contrato, liquidando la factura directamente al revendedor.

## FAQ:

**P: ¿Ingram Micro Financial Solutions es solo para equipos proporcionados por Ingram?**

No. Ingram Micro Financial Solutions está ahí para respaldar el crecimiento de nuestros socios y tenemos la capacidad de financiar cualquier equipo de cualquier distribuidor, así como software y servicios que actualmente no cuentan con la distribución de Ingram Micro.

**P: ¿Qué restricciones existen en relación con las mezclas de relación hardware / software / servicio?**

Ninguna. Tenemos la capacidad de apoyar a nuestros socios y sus clientes independientemente de la estructura de la solución.

**P: ¿Ingram presta su propio dinero?**

No. Trabajamos con una gran cantidad de organizaciones bancarias globales de primer nivel que nos permiten ofrecer las tasas más competitivas disponibles. También tenemos acuerdos con muchas de las financieras especializadas en tecnología para lograr las mejores condiciones comerciales. Ingram Micro Financial Solutions no está aquí para ganar dinero con sus clientes, tenemos aquí como defensores financieros para asegurarnos de que su cliente tenga acceso a los mejores términos y tarifas comerciales.

**P: ¿Puede apoyar nuestra base global de clientes?**

Si. Nos hemos asociado con una red de instituciones bancarias mundiales y tenemos la capacidad de proporcionar soluciones de financiación a nivel mundial.

