



HP Smart Printing Services Pack Guide de vente

Grâce à l'offre HP SPS Pack, votre client se libère de la gestion de son parc d'impression pour se concentrer sur son business.

Qu'est-ce que HP Smart Printing Services Pack ?

HP SPS Pack est une offre de service packagée d'impression qui s'adapte aux besoins et budget spécifiques de chaque client.

HP SPS Pack garantit à votre client une productivité optimale, par la livraison de consommables et la maintenance de ses imprimantes et Multifonctions HP.

HP SPS Pack est destiné aux PME disposant d'un parc d'impression de 1 à 30 machines, soit de 5 à 200 utilisateurs en moyenne et couvre les imprimantes et copieurs MFP monochrome et couleur.

Le forfait d'impression tout compris

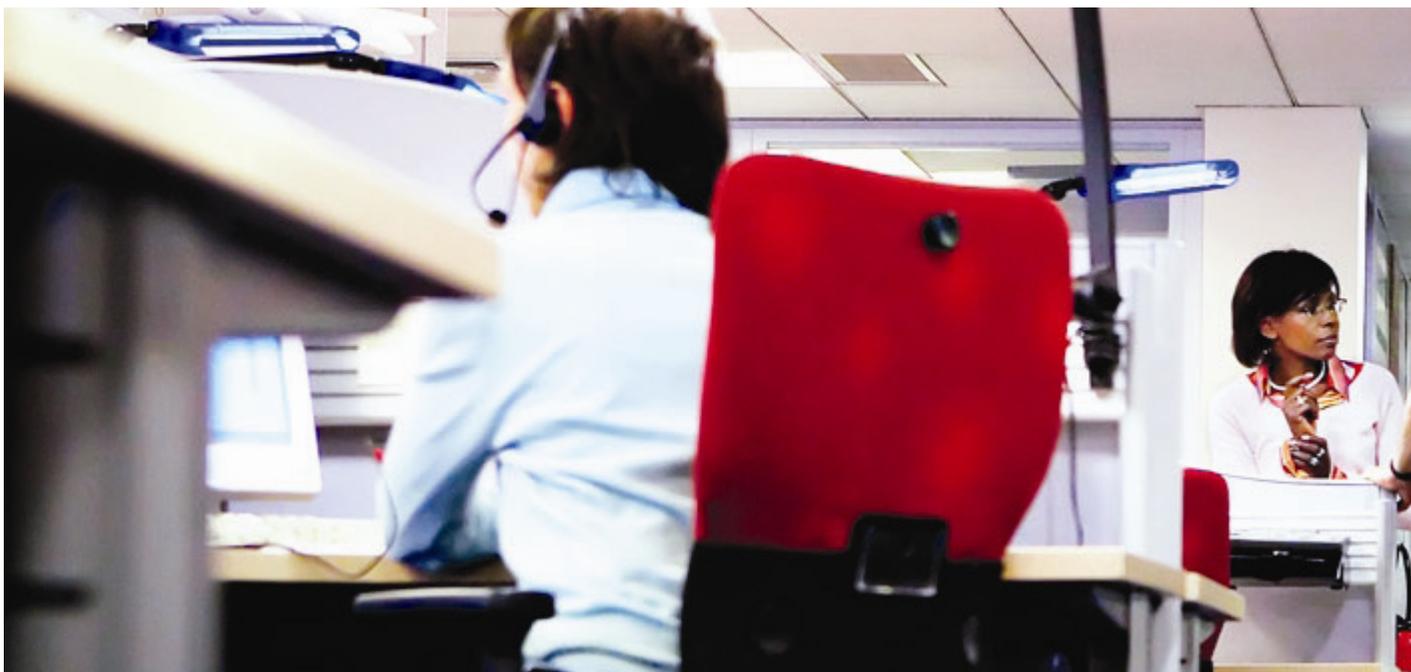
Une offre packagée comprenant les services et les consommables, conçue notamment pour les revendeurs de matériel informatique pour les aider à vendre des contrats de paiement à l'utilisation.

Grâce à HP Smart Printing Services Pack, vous augmenterez significativement votre profit sur vos ventes de produits d'impression HP, en capturant à coup sûr, 100% de la marge sur les consommables et les services HP.

Ces ventes, sous forme de contrat, vous permettront de fidéliser vos clients en pérennisant la relation et d'améliorer vos prévisions de ventes futures en suivant les dates d'échéances.

En vous appuyant sur HP Smart Printing Services Pack, vous vous appuyez sur l'infrastructure HP. Vous économisez ainsi de coûteux investissements et vous focalisez vos efforts sur la vente.

La durée de contrat peut être de 36, 48 ou 60 mois.



Qu'est-ce que HP Smart Printing Services Pack ?

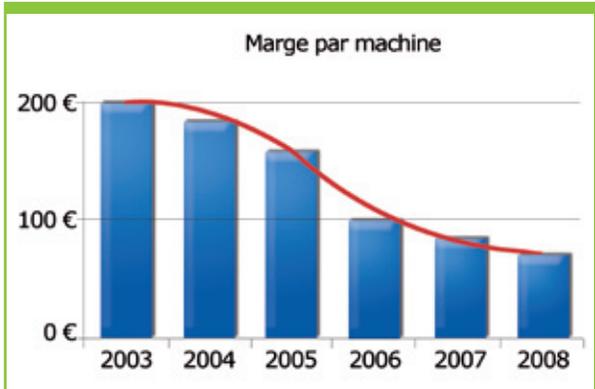
Le concept comprend :

- **HP Premium Hotline**
Hotline dédiée pour les clients HP SPS
- **Maintenance matériel**
Pièces et main d'œuvre avec intervention : J+1
- **HP Service Portal**
Site Internet pour le client fournissant les informations liées au contrat
- **HP Level Pay**
Facturation à la consommation réelle sans engagement volume du client
- **Livraison consommables**
Simple appel téléphonique, ou à travers le HP Service Portal
Kit de maintenance inclus
Livraison sous 48h
Avec étiquette mentionnant n° de série et nom lié à l'imprimante

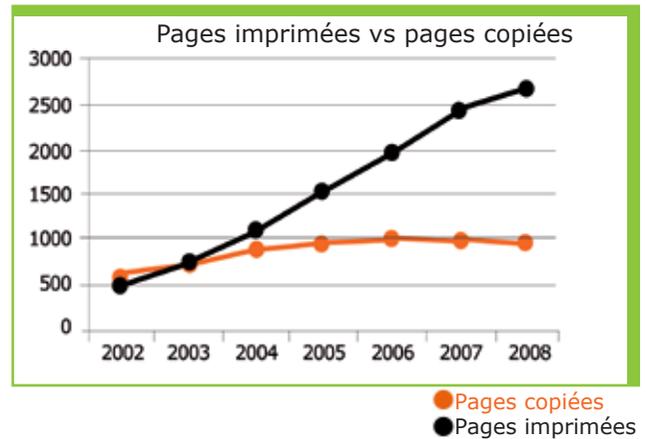


Les tendances du marché de l'impression

- La marge sur le matériel ne cesse de diminuer...



- Alors que le nombre de pages imprimées ne cesse d'augmenter.



- La mise sous contrat des imprimantes et Multifonctions vendues permet de retrouver la marge perdue sur le matériel en capturant 100% de la marge sur les pages et les services.

Les pages imprimées représentent 60 à 70% de pages utilisées en entreprise.

C'est pour cette raison qu'il est important pour une entreprise d'avoir des multifonctions basés sur des moteurs d'impressions fiables, comme le sont, d'une façon reconnue sur le marché depuis de longues années, les moteurs d'impression des imprimantes HP.



Tous les avantages du HP SPS Pack

Vos avantages

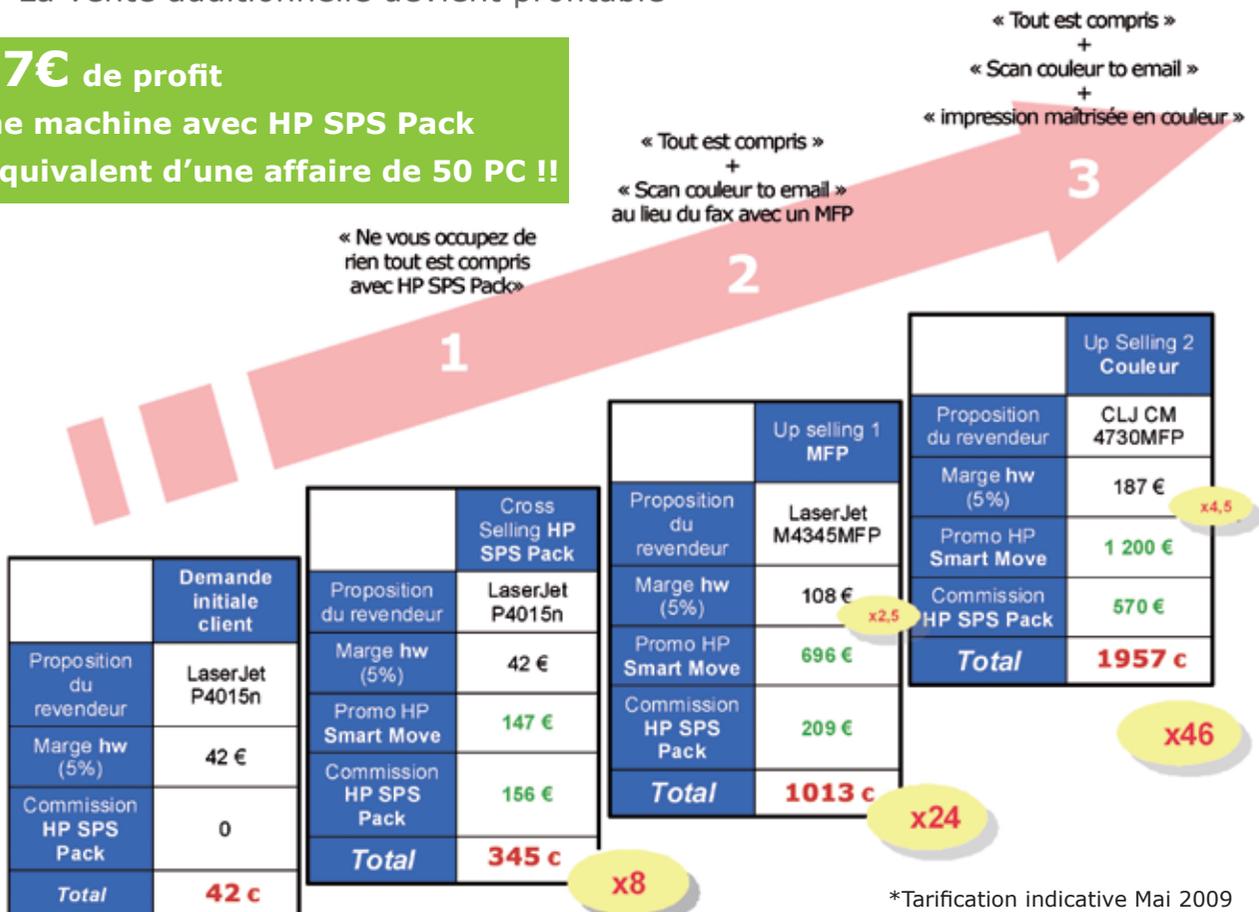
- **Accroissement rapide du profit**
 - Capture 100 % de la marge (Services & Consommables)
 - Commission payée par 5@GC en une fois au début du contrat
- **Fidélisation des clients**
 - Client sous contrat
- **Amélioration des prévisions de vente**
 - Suivi clients en fin de contrat et renouvellement
- **Economie des coûts de mise en œuvre**
 - Utilisation de l'infrastructure HP
 - Pas d'investissements de structure
- **Tranquillité d'esprit**
 - HP s'occupe de gestion opérationnelle quotidienne
 - Le revendeur s'occupe de la relation commerciale



HP Smart Printing Services Pack

La vente additionnelle devient profitable

1957€ de profit
sur une machine avec HP SPS Pack
est l'équivalent d'une affaire de 50 PC !!



*Tarification indicative Mai 2009

Les avantages de votre client

- **Tranquillité d'esprit**
 - Un contrat simple du leader de l'impression
 - Prix stables pendant la durée du contrat
 - Paiement à la consommation réelle
 - Suivi de consommation en temps réel
 - Numéro téléphone de support dédié
 - Maintenance faite par HP
- **Budget simple et facile à établir**
 - Facture identique pendant un an
 - Rapports de consommation
- **Réduction des coûts administratifs**
 - Pas de commande à passer pour les consommables et kits de maintenance
 - Ex : CLJ CP 3525 – 3000 pages par mois donne 75 toners à commander sur 5 ans !
- **Pas d'engagement**
 - de volume de pages minimal de reconduction tacite



HP Level Pay

Facturation à la consommation réelle

	HP Level Pay
Mode de facturation	Loyer trimestriel basé sur les prévisions de livraison de consommables sur l'année à venir et réajusté chaque date anniversaire du contrat.
En cas de sous consommation	Facture inchangée durant l'année de livraison des consommables. Baisse du loyer de l'année suivante correspondant à la consommation réelles de consommables constatée moins les consommables non utilisés.
En cas de sur consommation	Facture inchangée durant l'année livraison des consommables. Réajustement du loyer de l'année suivante à la consommation réelle de consommables constatée. Facture de régularisation de la surconsommation.
Moyens de mesure	Consommables envoyés.

Ne vous laissez pas entrainer dans des discussions autour du coût à la page

Par exemple : avec un crédit immobilier, le taux annoncé par la banque n'est pas synonyme de coût total de crédit moins cher.

Dans un contrat à la page c'est la même chose : Le coût par page n'indique pas forcément un coût total moins cher sur la durée du contrat

- En effet, le prix de la machine et divers autres options ne sont souvent pas mise en avant ni valorisées dans le coût à la page
- Ramenez donc le discours sur le Coût Total d'Utilisation (TCO), et demandez à votre client de prendre en compte le prix de la machine, ses options ainsi que l'ensemble des coûts d'utilisation le tout sur la durée du contrat et par rapport à une volumétrie donnée.

Différences par rapport à un contrat à la page classique

- Pas de facturation des pages blanches lors des bourrages !
- La facturation des pages éditées intempestivement est comptabilisée seulement pour la faible quantité d'encre déposée.
Exemple de pages intempestives :
 - Page internet avec juste l'adresse du site imprimée en bas
 - Dernière page d'un mail avec juste les coordonnées d'un contact
 - Nombreuse pages avec juste un caractère résultant de problème de driver
- Les pages comprenant que peu de couleur ne sont pas comptabilisées comme une pleine page couleur classique à 20% (par exemple un email avec juste un site internet). Seule la quantité de couleur déposée est facturée.
- Pas d'engagement de volumétrie minimale, ni d'engagement par tranche.
- Pas de facturation variable pendant l'année (budget fixe à l'année)
- Pas de difficultés pour sortir des contrats à échéance (pas de tacite reconduction)
- Pas de risque de se tromper grâce à l'ajustement annuel de la consommation.

Modélisez l'offre HP SPS Pack

- Comme « un super HP Care Pack avec les consommables inclus »
- La facturation HP Level Pay comme le même type de facturation que le fournisseur national d'électricité.

Tableau de comparaison

Comparez avec un achat classique, hors contrat

- Moins cher que les éléments séparés

De toute façon votre client est obligé d'acheter les consommables, autant que ce soit par votre intermédiaire !

L'achat en mode contractuel est bien moins cher pour le client.

	Durée de contrat	Volume de pages mensuel	Achat Classique		Achat Contractuel		Economie réalisée grâce à HP SPS
			Prix moyen de VENTE de matériel	Montant moyen d' ACHAT mensuel de Conso & Services	Prix moyen de VENTE de matériel avec contrat HP SPS	Loyers HP SPS mensuels	
HP LaserJet M2727 MFP Series	36	1 000	403,97 €	25,70 €	374,62 €	18,66 €	-27%
HP LaserJet M3035 MFP Series	36	2 000	1 548,45 €	50,36 €	1 368,45 €	37,25 €	-24%
HP LaserJet M5035 MFP Series	36	5 000	3 096,90 €	104,16 €	2 521,20 €	68,53 €	-37%
HP COLOR LaserJet CM2320 MFP Series	36	1 000	441,14 €	91,87 €	409,09 €	84,58 €	-9%
HP LaserJet P2055 Series	36	2 500	200,27 €	35,98 €	147,89 €	34,95 €	-6%
HP COLOR LaserJet CP2025 Series	36	1 500	317,95 €	139,99 €	285,61 €	125,56 €	-11%

Exemple de différences basées sur prix Juin 2009



Les questions pour engager un client avec HP SPS Pack

- Vos matériels informatiques sont-ils couverts par des contrats de support ?
Si ce n'est pas le cas pourquoi ?

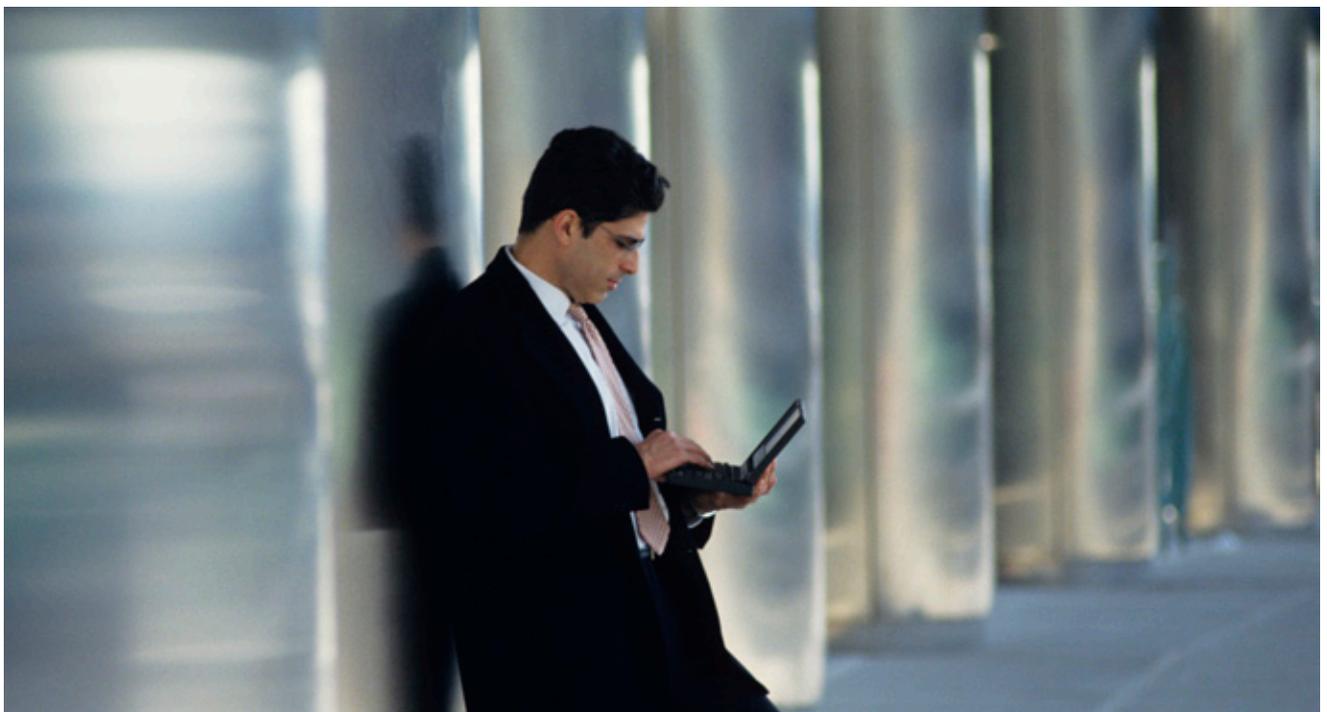
Expliquez au client que HP SPS Pack permet une disponibilité accrue de ses matériels et que tout est inclus pendant la durée du contrat pour une tranquillité d'esprit maximale.

- Comment achetez-vous habituellement vos consommables ?

Si c'est à travers un processus de commandes transactionnel expliquez-lui les économies, les avantages et la simplicité du contrat. Une commande hors contrat a un coût moyen administratif entre 60€ et 100€ alors qu'avec HP SPS Pack la livraison se fait sur simple demande téléphonique ou via internet

- Etes-vous au courant que le prix des consommables toute marque confondue est en constante augmentation ces dernières années ?

Expliquez alors que dans HP SPS Pack le prix est stable pendant la durée du contrat (max 5 ans).



Support 5@GC

Informations commerciales, procédures, rémunérations.

Mailto : hpspack@U`gcZfUbW.fr

N° Indigo 0825 74 24 24 (0,15cts/mn) Poste : 8984

Fax : 01 47 92 91 78

