



TJEN PENGE PÅ FINANSIERING AF IT-PRODUKTER TIL DINE KUNDER



For yderligere info,
kontakt ALSO Services på:
services.scandinavia@also.com

ALSO

- ✓ **Skræddersyede finansieringsløsninger**
- ✓ **Hjælp med kreditvurdering**
- ✓ **Økonomiske besparelser**
- ✓ **Miljømæssige fordele**

ALSO

Hvorfor IT-finansiering via ALSO?

ALSO tilbyder at bistå din salgsproces med leasingforslag til dine kunder, som du kan benytte i din forhandling mod slutkunden. Lad os give dig værktøjerne til at være konkurrencedygtig, både på produkter og finansiering.

Vi tilbyder at oprette et tilpasset leasing forslag til dine kunder på baggrund af dine inputs, og med plads til også at inkludere services som en del af løsningen.

Med en leasingaftale får kunden en fleksibel løsning gennem hele perioden. Ved udløb kan jeres kunde enten returnere udstyret, forlænge aftalen mellem 3-12 måneder eller købe udstyret frit til markedspris.

I forhold til brugsspor / slitage på udstyret, er det underordnet om kunden tilbageleverer en maskine der syner ny eller kraftigt brugt! Det er kun ved deciderede defekter at kunden faktureres for enhedens restværdi.

I bidrager til et lavere globalt CO2 udslip og kunden betaler kun for brugen af udstyret, i optimale levetid. Dette vil kunne betyde såvel økonomiske besparelser som miljømæssige fordele. I vil gavne samfundet og jeres bundlinje.

Imødekom dine kunders behov

- Løsningen kan give dig større fleksibilitet i tilbuddet til din kunde, og kan variere i pris pr. måned i henhold til aftalen for den enkelte kunde.
- Kunden betaler en pris enten pr. måned eller pr. kvartal.
- Ved at finansiere sit udstyr opnår kunden en lav omkostningsstruktur og undgår at binde sin likviditet.
- I det samlede leasingtilbud kan der inkluderes både produkter og services, hvilket giver kunden en strømlinet process for sin løsning.
- Der vil være mulighed for at indhente tilbud på allerede indkøbt udstyr, inden for de sidste 12 måneder, som kan indgå i den samlede finansielle løsning.



Konkurrencedygtig finansiering

- Når du køber produkter igennem ALSO, kan vi foretage en kreditvurdering af den samlede case, og derved giver dig et solidt værktøj til at lukke aftalen inden for de aftalte rammer.
- Da vi indbygger en gensalgsværdi på udstyret, som en del af kalkulationen på leasingydelsen, er prissætningen konkurrencedygtig i forhold til både konkurrenter og kontantkøb.
- Om det er finansiell- eller operationel leasing, eller specifikke ønsker om størrelsen af den månedlige leasingydelse eller restværdi, kan ALSO i de fleste tilfælde efterkomme behovet.