

LIFECYCLE 0%

EST DISPONIBLE SUR LES PRODUITS AVAYA VOIX ET DONNÉES

FACILITE LE PAIEMENT DE L'ÉQUIPEMENT SUR SA DURÉE DE VIE POUR LE CLIENT

LIFECYCLE 0% est une nouvelle solution de financement Avaya Financial Services (AFS) encore plus flexible qui permet aux clients de faire coïncider leur durée de financement avec la durée de vie de leur équipement - jusqu'à 5 ans. Avec des durées de contrat de trois, quatre ou cinq ans, Lifecycle 0% permet à vos clients d'éviter toute sortie importante initiale de capital pour un nouvel équipement ou service, en divisant simplement le coût par 12, 16 ou 20 paiements trimestriels.

Au terme de la période locative de trois, quatre ou cinq ans, l'équipement peut être retourné sans frais supplémentaire*. Une alternative sera de mettre en place un renouvellement technologique ou un upgrade pour vos clients. Ils peuvent aussi continuer à payer pour l'usage de l'équipement. Le choix leur appartient.

QUESTIONS FRÉQUENTES

POUR VOTRE CLIENT

Dois-je payer un dépôt ?

Non, il n'y a ni dépôt ni frais initiaux.

Quand devrai-je effectuer mes paiements ?

Les paiements seront effectués trimestriellement terme à échoir (Le paiement est dû quand le contrat est mis en place par AFS).

Quelle est la durée du contrat ?

Pour les solutions Voix ou Voix & Données intégrées, la durée du contrat peut être de 3, 4 ou 5 ans. Pour les solutions Données seules, la durée du contrat est de 3 ans.

Quelles sont mes options si mes besoins changent ?

Si vos besoins en matière de technologie changent, vous pouvez vous adresser à votre revendeur AFS qui mettra au point une solution Tech Refresh répondant spécifiquement aux besoins de votre entreprise.

Qui est propriétaire des équipements ?

AFS est propriétaire des équipements pendant la durée du contrat

Quelles options me sont offertes en fin de contrat ?

- Retourner l'équipement avec rien à payer de plus*
- Structurer un renouvellement technologique ou un upgrade avec la dernière technologie Avaya disponible
- Continuer à payer pour l'usage de l'équipement

POUR VOUS

Comment procéder à la demande de financement des clients ?

Le service support-ventes AFS vous aidera à pré-autoriser les clients que vous souhaitez faire bénéficier de cette offre .

Que dois je faire pour un client non éligible?

Veillez contacter votre interlocuteur AFS, il vous proposera diverses options de financement.

À qui dois-je m'adresser pour plus d'informations ?

Vous pouvez vous adresser à votre interlocuteur AFS.

PROMOTION D'ADMISSIBILITÉ

	Data	SMB (IP OFFICE)	Enterprise	
			Avaya CS1000	Avaya Aura™
Min % Produits et services Avaya	70%	80%	70%	70%
Montant minimal	€7,000	€2,500	70 utilisateurs	100 utilisateurs
Durée	3 ans	3, 4 ou 5 ans	3, 4 ou 5 ans	3, 4 ou 5 ans
Produits non éligibles	Avaya 2300 series Wireless LAN, Avaya Secure Router 8000, Mobile Client Accelerator	Avaya Business Communication Manager, Avaya Norstar, Avaya SCS, Integral 5	Avaya Multimedia Conference Server 5100, Avaya SER Dialler	Integral Enterprise
Autres conditions	N/A	Nouveaux systèmes exclusivement	Upgrades seulement	Nouveaux systèmes & Upgrades
Disponible sur les pays suivants:	UK, IRE, NL, BE, G, FR, SP, IT, CH, DN, NW, SW, FN, PT			

Selon conditions de restitution AFS

LIFECYCLE 0%

LIFECYCLE 0% permet à vos client d'éviter une sortie de trésorerie importante en étendant la durée du contrat à la durée effective de vie de l'équipement. Les économies de trésorerie réalisées peuvent simplifier les problèmes liés au provisionnement interne de vos clients qui peuvent

alors utiliser ce capital pour d'autres secteurs stratégiques de leurs activités. A la fin du contrat de location, le matériel peut être retourné sans frais supplémentaire ou bien le client peut continuer à payer pour l'usage de celui-ci.

AVANTAGES POUR VOS CLIENTS

Maximiser le pouvoir d'achat de leur investissement...

Les clients peuvent éviter d'importantes dépenses unitaires d'équipements et de services qui entrent en immobilisation. Au contraire, ils peuvent répartir les coûts sans intérêts à payer, et obtenir la solution technologique idéale.

Établir les budgets avec précision...

Les paiements se font à échéance fixe pendant la durée du contrat, permettant aux clients de définir leurs budgets en toute certitude.

Préserver la trésorerie...

Les clients payent l'équipement alors qu'il est en cours d'utilisation, et non par avance, libérant ainsi la trésorerie sur le fonds de roulement, qui peut être affectée à d'autres projets dans l'entreprise.

Options de mise à jour technologique...

Pendant la durée du contrat, si les besoins en équipements changent pour le client, notre approche de Tech Refresh permettra aux clients de bénéficier des technologies les plus récentes en fonction des besoins de leur entreprise.

VOS AVANTAGES

Promotion d'une valeur optimale...

Lifecycle 0% permet à vos client de financer leur solution sur la durée de vie effective de leur système - alignant la trésorerie et le cycle de vie.

Une approche transparente de la vente...

Lifecycle 0% est un outil d'aide à la vente très facile à comprendre pour vos clients: 12, 16 ou 20 paiements trimestriels réguliers avec des options claires en fin de contrat.

Accélérer le processus décisionnel...

Lifecycle 0% efface toute les objections financières et vous aide à aller de l'avant dans le processus de décision de la vente

Conclure des affaires est plus facile...

En fournissant une solution concernant les équipements de vos clients et leurs besoins financiers, vous pouvez conclure davantage d'affaires et plus vite.

Une opportunité de vente...

Il s'agit d'aider votre client à obtenir la technologie nécessaire à son entreprise, et non de répondre aux seules exigences du budget.

EXEMPLE DE PAIEMENT POUR LE CLIENT

Exemple d' intallation	IP OFFICE	AVAYA AURA™
Exemples d' utilisation	12 utilisateurs	100 utilisateurs
Prix comptant	€4,200	€72,000
Durée	3 ans	5 ans
Nombre de paiements	12	20
Montant des paiements	€350	€3,600
Montant des intérêts	0%	0%
Frais de dossier	€0,00	€0,00
Dépense totale annuelle	€1,400	€14,400

Disponible sur les pays suivants: **UK, IRE, NL, BE, G, FR, SP, IT, CH, DN, NW, SW, FN, PT.**

Conditions:

- Non cumulable avec une autre promotion ou tarification spéciale
- Ne peut pas être combiner avec une autre offre promotionnelle Avaya
- Pour des affaires d'un montant supérieur à 15.000€, le numéro d'opportunité SFDC Avaya est requis
- Cette offre est valide pour des affaires avec des éléments non matériels tels que des logiciels, du câblage, de l'installation, etc... jusqu'à hauteur maximale de 50% de la valeur totale de la solution Enterprise et 30% pour une solution SMB. Si la valeur des biens immatériels dépasse cette limite, merci de vous adresser à votre gestionnaire de compte AFS
- Cette promotion est valable pour toute commande passée à avaya avant le 31 mars 2011
- AFS se réserve le droit d'arrêter cette offre sans notification préalable à tout moment
- Sujette aux termes et conditions générales de AFS