

Investitel

Créateur de solutions financières

Tél. : 01 34 75 37 87 - Fax : 01 34 75 37 85 - Site Internet :

www.investitel.com

LE FINANCEMENT DES VENTES LA LOCATION, un produit marketing

INTRODUCTION

D'une part, la réelle plus-value du fournisseur provient du service qu'il propose à ses clients, d'autre part, le choix du fournisseur pour le client est guidé, non pas, vers une marque de matériel, mais plutôt vers le prestataire qui lui paraît être le plus à même d'optimiser ce même matériel dans les conditions souhaitées.

C'est pourquoi la location est LA SOLUTION car elle permet de proposer une solution clé en main plutôt qu'un simple équipement.

Ce qu'attend votre client

- 1- Il est prouvé statistiquement que le client estime que si son fournisseur ne lui propose pas de solution financière, c'est qu'il n'est pas susceptible de pouvoir lui en proposer. Ce qui peut faire basculer le choix du client vers un autre prestataire simplement par manque d'information. Combien de fois avons-nous entendu dire par nos prospects : « il a signé avec mon concurrent, parce qu'il ne savait pas que je pouvais aussi lui proposer mon offre, en location ».
- 2- Le client compte sur son fournisseur pour le conseiller sur le choix du financement de son futur matériel afin de trouver la meilleure réponse au risque d'obsolescence des matériels, l'anticipation des nouvelles technologies, la mise en place de nouvelles normes, etc...
- 3- Le client est demandeur, de plus en plus, de solution globale. Or la location répond à cette problématique.
- 4- Votre client a besoin d'être rassuré, les conditions de maintenance et de délais d'intervention sont primordiales. Quelle société peut se passer de téléphonie ou d'informatique? Grâce à la location entretien, le client délègue toute la gestion de son réseau de communication à un professionnel. Plus besoin d'être un grand compte pour profiter des avantages du « facility management »



- 5- La location apporte de multiples avantages d'un point de vue d'utilisation, fiscale et financière (Financement à 100% TTC, les loyers passent en charges d'exploitations, possibilité de loyers personnalisés, majorés, progressifs, etc...)

Ce que vous apporte la location

Outre le fait de répondre aux attentes du client, la location est aussi une formule très intéressante pour le prestataire.

L'approche commerciale est plus aisée grâce à une présentation minimaliste. Le prix de vente (investissement) est ramené mensuellement à un loyer (charge). Le commercial en phase de prospection, en appréciera les avantages.

Le budget de votre client est maîtrisé. Divers paramètres permettent de proposer à votre client une mensualité correspondante à son attente tout en conservant votre prix de vente.

Dans certains cas, **cela permettra de mettre en évidence les gains réalisés grâce à la mise en place de ce nouveau matériel**. Prenons deux exemples en téléphonie :

Le logiciel multi-opérateurs et le standard automatique. La démonstration est la suivante :

Logiciel multi-opérateurs

(Loyer matériel mensuel) – (économies générées mensuellement sur les communications) = GAINS GENERES + confort d'utilisation d'une nouvelle installation téléphonique

Standard automatique

(Loyer matériel mensuel) – (temps passé au téléphone de la secrétaire mensuellement x salaire + charges sociales) = GAINS GENERES + valorisation du poste de secrétaire et une vitrine technologique pour ses clients et fournisseurs.

Une fois le client séduit, vous fidéliserez votre client sur du long terme grâce à la location. En effet, psychologiquement, **le client se sent plus lié à son fournisseur** lorsqu'il est en location, que lorsqu'il a acheté son matériel. De plus, grâce à notre formule de location entretien, votre client prendra plus facilement la maintenance. Pour la téléphonie, qui a une réputation de fiabilité, il est de plus en plus difficile de faire signer un contrat de maintenance et à fortiori sur une durée longue (cinq ans par exemple).

En proposant une solution de location entretien, votre client n'achète plus du matériel + du service, mais **il achète une prestation globale**, et, comme cette prestation globale **intègre la maintenance**, il lui paraîtra naturel de s'engager sur une durée plus longue. Et puis, grâce à la location évolutive vous augmentez à moyen terme votre chiffre d'affaire (certains loueurs estiment **le renouvellement de matériel à plus de 70% du parc**) En effet, grâce à la



souplesse de nos contrats de location, le client est encouragé à adapter son parc plus rapidement, à l'évolution de ses besoins, et, donc à multiplier les achats. Ce qui a pour effet de **multiplier vos ventes**. La souplesse de la location évolutive dépendra donc, essentiellement de votre partenaire financier, car ils n'ont pas tous des conditions identiques.

D'un point de vue technique, vous optimisez la gestion de votre parc de machines. En effet, les matériels de vos clients seront statistiquement plus récents et vous garantissez ainsi l'homogénéité de l'ensemble de vos configurations, donc une gestion de maintenance simplifiée.

Et puis surtout, avec la location financière, vous n'avez plus de soucis financiers. A réception du P.V, vous êtes payés en quelques jours. Dans certains cas, nous pouvons même faire de la subrogation de créance, afin de vous éviter des fluctuations de trésorerie importantes.

