



# HP Subscription y HP Financial Services

Este documento ofrece respuestas a las preguntas más frecuentes sobre HP Subscription y HP Financial Services (HPFS). Las respuestas también pueden ayudar a su personal de ventas a aclarar las dudas de los clientes sobre estas ofertas de HP.

## Índice

### Preguntas frecuentes sobre

- 1 Portal HP Financial Services Partner Connection
- 2 Incentivos/ventajas
- 3 Cobertura de riesgos
- 4 Contenido de la suscripción
- 5 Proceso

## Portal HP Financial Services Partner Connection

### ¿Qué es el portal HPFS Partner Connection?

Este portal online simplifica el proceso de captación de clientes para nuestros partners, con el apoyo de los expertos de canal de HPFS. Nuestros expertos le ayudan a dar respuesta a las necesidades financieras y tecnológicas de sus clientes. El portal HPFS Partner Connection automatiza y acelera todo el proceso, desde obtener rápidamente un presupuesto o la respuesta a una solicitud de crédito a generar contratos y finalizar la operación.

### ¿Por qué los partners deberían usar el portal HPFS Partner Connection? ¿Cuáles son sus beneficios?

Con la ayuda del portal HPFS Partner Connection, los partners pueden:

- Cerrar ventas y cobrar más rápido; generar presupuestos y contratos al instante
- Añadir un 2% o más a los precios para ampliar su margen
- Visualizar mejor todo el proceso de inversión en IT
- Acceder a un experto en finanzas de HPFS
- Beneficiarse de una solución de inversión global en IT, desde Internet
- Disfrutar de un proceso online simplificado
- Obtener presupuestos y aprobaciones de crédito más rápidas
- Acceder a opciones de financiación de IT novedosas
- Gestionar su base de clientes de HP Subscription con efectividad para lograr renovaciones más fácilmente

### ¿Cómo pueden registrarse los partners en el portal HPFS Partner Connection?

Los partners interesados deben contactar con su representante de canal de HPFS para obtener una invitación.

### ¿Cuáles son los importes mínimos y máximos de las ventas que los partners pueden tramitar a través del portal?

Actualmente, el portal HPFS Partner Connection admite operaciones de 1.500 a 650.000 dólares.

### ¿Los partners pueden acceder a precios de mercado ventajosos a través del portal?

Sí. En función del volumen de la venta, tendrán acceso a precios promocionales. Cada mes, nuestros equipos de precios locales actualizan las tarifas.

### Mi partner tiene algunas ideas para mejorar el portal HPFS Partner Connection. ¿Con quién debería contactar?

Pídale a su partner que contacte con su representante de canal de HPFS o envíe un mensaje a través del botón "Contacto" que encontrará en el portal HPFS Partner Connection.

### ¿Es fácil usar el portal HPFS Partner Connection? ¿Cuánto tardaré en recibir un presupuesto tras enviar los datos de mi cliente? ¿Y cuánto tardaré en obtener la aprobación?

Se tarda aproximadamente tres minutos en obtener un presupuesto rápido después de introducir los datos necesarios. Enviar los datos y obtener la aprobación de la venta requiere aproximadamente diez minutos por solicitud. Y una vez se ha aprobado la venta, la respuesta a la solicitud de crédito es automática y no debería tardar más de un minuto. El portal muestra si la venta está aprobada, rechazada o pendiente\*.

### ¿Cuál es la diferencia entre el portal actual y el anterior?

El nuevo portal HPFS Partner Connection es una versión mejorada, más ágil y automatizada que resulta más fácil de utilizar para el usuario.

### ¿Cómo pueden solicitar crédito los clientes?

El portal HPFS Partner Connection permite al personal de ventas de los partners de canal solicitar crédito en nombre del cliente.

\* Basado en una cronología estimada.

## Incentivos/ventajas

### ¿Cómo HP Subscription puede ayudarme a vender más?

Es más fácil vender un "pago" que un "precio". Una cuota mensual asequible evita las reticencias que suponen los grandes desembolsos de dinero y elimina las peticiones de descuentos. La financiación ofrece a los clientes la oportunidad de conseguir más con su presupuesto actual y tener la flexibilidad de actualizar sus compras en el futuro.

Además, con la financiación es más fácil vender una solución completa que combine hardware, software y servicios en un solo pago. Si un cliente realiza una compra, pueden pasar cuatro o cinco años antes de que consiga otra venta. Y HP Financial Services ayuda a los partners a cobrar antes, al reducir el tiempo que pasa entre la emisión y el pago de la factura.

### ¿Qué tipo de incentivos y márgenes pueden conseguir los responsables de negocio y los representantes de canal?

Tiene la posibilidad de obtener los siguientes incentivos:

- Puede añadir sus servicios de alto margen o el software de otras empresas a un contrato de HP Subscription.
- Además del margen del distribuidor, puede beneficiarse de la tarifa de apoyo al canal de HPFS. Consulte con su representante de canal de HPFS local para obtener más información.
- Al realizar un presupuesto en firme en el portal HPFS Partner Connection, puede incrementar su margen hasta un 2% e incluirlo en su factura de HPFS.

### ¿Qué tipo de incentivos pueden obtener los vendedores de HP?

Pueden conseguir los mismos incentivos que con una venta convencional.

### ¿Cuándo cobrará el partner de canal?

El partner de canal puede enviar su factura a HPFS después de que el cliente haya firmado la documentación. HPFS pagará al partner de canal en pocos días.

### ¿De quién es el cliente?

El cliente pertenece al partner de canal de HP y a HPFS.

## Cobertura de riesgos

### ¿Quién asume el riesgo de impago de un cliente?

HPFS asume la titularidad y el riesgo financiero de la operación. Como partner, recibirá el pago tan pronto como finalice la transacción con el cliente.

### ¿Quién asume el riesgo en caso de un fallo del hardware?

Si su cliente está cubierto por la garantía estándar o un Care Pack, HP asumirá la responsabilidad en caso de un fallo del hardware. Por ese motivo, le recomendamos incluir un servicio HP Care Pack al vender un contrato HP Subscription.

## Contenido de la suscripción

### ¿Qué puedo vender?

HP Subscription puede incluir cualquier producto de hardware para empresas de HP combinado con software, servicios o accesorios a cambio de una cuota mensual. Las suscripciones están disponibles para periodos de 24 o 36 meses.

### ¿Qué porcentaje del importe de la suscripción puede corresponder a software y servicios?

Hasta el 50% del importe de la suscripción puede corresponder a software y servicios.

### ¿Puedo añadir servicios propios que necesite financiar?

Sí, siempre que los combine con al menos un producto de hardware de HP y un servicio de HP.

### ¿Qué servicios de HP puedo añadir a la suscripción?

Puede añadir cualquier servicio HP Care Pack. Le recomendamos servicios como Siguiente Día Laborable en sus Instalaciones, Protección contra Daños Accidentales, Seguimiento y Recuperación, etc.

### ¿Existe algún requisito sobre cuántos productos de hardware/software/servicios se pueden incluir en la financiación?

Sí, la suscripción debe incluir al menos un producto de hardware de HP y un servicio de HP.

## Proceso

### ¿Cuáles son los pasos del proceso de venta de HP Subscription?

#### Paso 1: Involucrar a HPFS en la oportunidad de venta

Introduzca algunos datos del cliente en el portal HPFS Partner Connection para obtener un presupuesto rápido e incluir una solución de HPFS en su propuesta.

#### Paso 2: Evaluación de crédito

Después de que el cliente haya aceptado el presupuesto rápido, inicie el proceso de aprobación del crédito enviando la información y documentación requeridas sobre el cliente a través del portal. El informe de aprobación se genera en pocos minutos.

#### Paso 3: Presupuesto en firme y documentación de HPFS

Obtenga un presupuesto en firme a través del portal HPFS. Consiga el precio final de la suscripción, así como los documentos necesarios que el cliente debe revisar y firmar desde el portal HPFS. Los documentos están disponibles de inmediato en la Partner Connection Tool, o un representante de HP Financial Services los facilita en 24 horas.

#### Paso 4: Autorización del crédito y el envío

HP Financial Services proporciona una carta de autorización del fabricante (VAL) tras recibir la documentación de la suscripción correctamente rellena.

#### Paso 5: Entrega

Después de recibir la VAL, puede entregar el equipo al cliente. Debe facilitar copias de las facturas a HPFS y posteriormente remitir los originales. Las facturas deben incluir el número de pieza del fabricante, la descripción, el precio por unidad, la cantidad y los números de serie. Si dispone de sus propios números o referencias de piezas internas, proporcione también el número de pieza del fabricante original.

#### Paso 6: Certificado de aceptación

Después de la entrega y la instalación, solicite al cliente que firme el Certificado de Aceptación (CoA) y envíe el original a HPFS. Puede aplicarse la aceptación tácita transcurridos diez días laborables tras el envío del paquete de suscripción. Le rogamos que revise los Términos y Condiciones del contrato de HP Subscription. La firma del CoA supone el inicio legal del contrato de suscripción. Asegúrese de enviar el CoA firmado lo antes posible.

#### Paso 7: Liquidación

Tras recibir toda la documentación y asegurar el cumplimiento de las condiciones de crédito, le abonaremos las facturas. Este proceso tarda aproximadamente uno o dos días laborables después de la recepción del CoA o la aceptación tácita del equipo entregado. El pago se realiza directamente en la cuenta bancaria del partner.

**Nota:** HPFS puede dividir los pagos entre distribuidores y revendedores, si es necesario.

Confidencial de HP.

Solo para uso interno de HP y sus partners de canal.

**¿Quién se encarga de las comunicaciones con el cliente durante los procesos de solicitud y firma de la suscripción?**

El partner de canal gestiona todas las comunicaciones.

**¿Es necesario registrar el HP Care Pack si el cliente compra un paquete preconfigurado?**

El registro es necesario para obtener la información del cliente.

**¿Con quién debe contactar el partner de canal si tiene cualquier pregunta sobre HPFS?**

Contacte con el responsable de desarrollo de partners de su país:

Reino Unido e Irlanda: **Alexander Sturdy** (alexander.sturdy@hp.com) y **Peter Howell** (peter.howell@hp.com)

Francia: **Remy Grand** (remy.grand@hp.com)

Alemania: **Nigel Winkley** (nigel.winkley@hp.com)

España: **Cristina Ortiz** (cristina.ortiz@hp.com)

---

© 2015 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin aviso previo. Las únicas garantías para los productos y servicios de HP se establecen en las declaraciones expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios. Ninguna información contenida en este documento debe interpretarse como una garantía adicional. HP no se hace responsable de los errores técnicos o editoriales ni de las omisiones que pueda contener este documento.

2014 Confidencial de HP. Este documento contiene información confidencial y/o protegida legalmente. Ha sido creado exclusivamente para uso interno de HP y sus partners de canal. Si usted no es uno de los destinatarios señalados en la cubierta de este documento, tiene estrictamente prohibido revisar, redistribuir, divulgar, utilizar o transmitir de cualquier otra forma el contenido del presente documento.

Confidencial de HP. Solo para uso interno de HP y sus partners de canal.

4AA5-6535ESE, enero de 2015

