



HP Subscription et Services financiers HP

Ce document comporte les réponses aux questions fréquemment posées sur HP Subscription et les Services financiers HP (HPFS). Ces réponses peuvent également aider nos représentants des ventes à éclaircir les doutes que pourraient avoir les clients quant aux offres HP.

Table des matières

FAQ

- 1 Portail de connexion partenaire des Services financiers HP
- 2 Avantages/Bénéfices
- 3 Couverture des risques
- 4 Formule d'abonnement
- 5 Procédure

Portail de connexion partenaire des Services financiers HP

Qu'est-ce que le portail de connexion partenaire HPFS ?

Ce portail en ligne simplifie l'expérience client pour nos partenaires avec le soutien d'experts HPFS. Ces experts peuvent vous aider à répondre aux besoins financiers et technologiques de vos clients. Ce portail de connexion partenaire automatise et accélère tout, de l'obtention d'un devis rapide et d'une décision de crédit à la création d'accords pour conclure une transaction.

Pourquoi les partenaires devraient-ils utiliser le portail de connexion partenaire HPFS ? Quels sont les avantages du portail ?

Avec l'aide du portail de connexion partenaire HPFS, les partenaires peuvent :

- conclure des affaires et être payés plus rapidement ; générer des devis et des accords instantanément
- ajouter 2 % ou plus au prix pour la marge ajoutée
- améliorer la visibilité du processus d'investissement informatique
- accéder à un expert financier HPFS
- tirer parti de la totalité de l'investissement informatique – en ligne
- bénéficier d'un processus en ligne simplifié
- avoir connaissance d'un accord de crédit et des devis plus rapides
- accéder à des options de financement informatiques novatrices
- gérer leur base de clients HP Subscription efficacement pour permettre un renouvellement sans impact sur votre activité

Comment les partenaires peuvent-ils s'enregistrer sur le portail de connexion partenaire HPFS ?

Les partenaires intéressés doivent contacter leurs représentants des ventes HPFS obtenir un accès à l'outil de cotation.

Quelles sont les tailles minimales et maximales des opérations que les partenaires peuvent traiter avec ce portail ?

Actuellement, le portail de connexion partenaire supporte des transactions de 1 200 USD à 650 000 USD.

Mon partenaire bénéficiera-t-il des meilleurs prix à travers le portail ?

Oui. Basé sur la taille de la transaction, il aura accès à des tarifs promotionnels. Les taux sont mis à jour tous les mois via nos équipes locales qui établissent les prix.

Mon partenaire a quelques idées pour aider à améliorer le portail de connexion partenaire HPFS. Qui devrait-il contacter ?

Demandez à votre partenaire de contacter son représentant des ventes HPFS ou de soumettre une requête via le lien « Nous contacter » sur le portail de connexion partenaire.

Est-il facile d'utiliser le portail de connexion partenaire ? Combien de temps faut-il pour recevoir un devis une fois que j'ai soumis les informations de mon client ? Et combien de temps faut-il pour obtenir un accord ?

Il faut environ trois minutes pour obtenir un devis rapide après avoir renseigné les informations nécessaires. Pour soumettre des informations et recevoir un accord, il faut environ 10 minutes par demande. Et, une fois l'accord obtenu, le revenu de la cote de crédit est automatique et devrait prendre moins d'une minute. Le portail indique si l'opération est approuvée, refusée ou en attente*.

Quelle est la différence entre le portail actuel et le précédent ?

Le nouveau portail HPFS de connexion partenaire est une version améliorée, rationalisée et automatisée avec une interface simple à utiliser.

Comment les clients font-ils une demande de crédit ?

Le portail HPFS de connexion partenaire permet aux représentants commerciaux du partenaire réseau de faire une demande de crédit au nom du client.

* Basée sur une durée estimée.

Réservé à l'usage interne de HP.
Réservé à l'usage interne de HP et de ses distributeurs partenaires.

Avantages/Bénéfices

Comment HP Subscription m'aide-t-il à vendre plus ?

Il est plus facile de vendre un « paiement » qu'un « prix ». Un paiement mensuel raisonnable détourne l'attention de dépenses importantes et permet de supprimer la pression de l'escompte. Grâce au financement, les clients peuvent obtenir davantage pour leur budget actuel et bénéficier de la flexibilité d'une montée en gamme ultérieure.

Le financement facilite également la vente d'une solution complète en regroupant le matériel, les logiciels et les services en un paiement unique. Si un client achète, il peut s'écouler quatre ou cinq ans avant d'obtenir une vente supplémentaire. Et les Services financiers HP peuvent aider les partenaires à être payés plus rapidement en réduisant le délai entre la facturation et le paiement.

De quels genres d'avantages bénéficient le responsable des partenaires de distribution et les représentants des ventes ?

Vous pouvez obtenir les avantages suivants :

- Vous pouvez ajouter vos services à forte marge ou tout autre logiciel tiers.
- Outre la marge du revendeur, vous êtes éligible aux frais d'assistance de distribution HPFS. Vérifiez les détails auprès de votre représentant des ventes HPFS.
- Tout en générant un devis ferme sur le portail de connexion partenaire, vous pouvez ajouter jusqu'à 2 pour cent de remontée de marge et les inclure à la facture pour HPFS.

Quel genre d'avantages peuvent gagner les commerciaux HP ?

Ils peuvent gagner le même genre d'avantages que pour n'importe quelle vente initiale.

Quand le partenaire de distribution percevra-t-il ses revenus ?

Le partenaire de distribution peut envoyer sa facture à HPFS une fois la documentation client signée. HPFS paie le partenaire de distribution en quelques jours.

Qui gère la relation client ?

Le partenaire de distribution HP et HPFS.

Couverture des risques

Qui assume le risque en cas de non-paiement du client ?

HPFS prend le titre et le risque financier de la transaction. En tant que partenaire, vous êtes dédommagé dès que la transaction avec le client est terminée.

Qui assume le risque d'une défaillance du matériel ?

Si votre client est couvert par la garantie standard ou un Care Pack, HP assume le risque d'une défaillance de matériel. C'est pourquoi nous vous recommandons d'inclure le HP Care Pack à votre contrat d'abonnement.

Réservé à l'usage interne de HP.
Réservé à l'usage interne de HP et de ses distributeurs partenaires.

Formule d'abonnement

Que vais-je vendre ?

HP Subscription peut comprendre n'importe quel matériel commercial regroupé avec un logiciel, des services ou des accessoires contre une redevance mensuelle. Les abonnements sont proposés pour des durées de 24 ou 36 mois.

Quel pourcentage de la valeur de souscription peut être consacré au logiciel et aux services ?

Jusqu'à 50 pour cent de la valeur de souscription peuvent être consacrés au logiciel et aux services.

Puis-je ajouter mes services qui ont besoin de financement ?

Oui, vous pouvez du moment qu'ils sont associés à au moins un produit matériel HP et un service HP.

Quels sont les différents services HP qui peuvent être ajoutés ?

N'importe quel HP Care Pack peut être ajouté. Nous conseillons l'intervention sur site le jour ouvrable suivant, la protection contre les dommages accidentels, les services de suivi et de récupération et plus.

Y a-t-il des lignes directrices sur le nombre des produits/services de matériel/logiciel qui peuvent être inclus pour le financement ?

Oui, au moins un matériel HP et un service HP doivent être inclus dans la formule d'abonnement.

Procédure

Quelles sont les différentes étapes dans le processus de vente de HP Subscription ?

Étape 1 : Engagez HPFS dans la possibilité de vente

Entrez quelques informations client sur le portail de connexion partenaire HPFS pour obtenir un devis rapide et y inclure une solution HPFS dans votre proposition.

Étape 2 : Évaluation du crédit

Une fois que le client confirme le devis rapide, démarrez le processus d'accord de crédit, soumettez les informations et la documentation client requises dans le portail. Le rapport d'accord est généré en quelques minutes.

Étape 3 : Devis ferme et documentation HPFS

Obtenez un devis ferme via le portail HPFS. Obtenez le prix d'abonnement définitif, ainsi que les documents nécessaires pour que le client les examine et les signe à partir du portail HPFS. Les documents sont disponibles immédiatement via l'Outil de connexion partenaire, ou dans les 24 heures, grâce à un représentant des Services financiers HP.

Étape 4 : Crédit et autorisation d'expédition

Les Services financiers HP donnent une lettre d'autorisation du fournisseur (VAL) une fois que le document de souscription correctement effectué est reçu.

Étape 5 : Livraison

Livrez l'équipement après la réception de la VAL. Vous devez fournir les copies à HPFS et, plus tard, les originaux des factures. Les factures doivent comporter le numéro de pièces du fabricant, la description, le prix unitaire, la quantité et les numéros de séries. Si vous disposez de vos propres numéros de pièces internes ou références, fournissez également le numéro de pièce d'origine du fabricant.

Étape 6 : Certificat d'acceptation

Après la livraison et l'installation, demandez au client de signer le Certificat d'Acceptation (CoA) et envoyez l'original à HPFS. L'acceptation présumée peut s'appliquer 10 jours ouvrables après l'expédition de l'abonnement. Veuillez vérifier les Termes et Conditions dans l'accord d'abonnement HP. Le contrat d'abonnement démarre légalement avec la signature du CoA. Assurez-vous d'une disponibilité rapide du CoA signé.

Étape 7 : Règlement

Quand tous les documents seront reçus et les conditions de crédit réunies, nous vous réglerons les factures. Ce processus prend approximativement un à deux jours ouvrables une fois le CoA reçu ou l'équipement réputé accepté. Le paiement est effectué directement sur le compte bancaire du partenaire.

Remarque : HPFS peut diviser les paiements entre distributeurs et revendeurs si nécessaire.

Réservé à l'usage interne de HP.

Réservé à l'usage interne de HP et de ses distributeurs partenaires.

Qui gère les communications avec le client pendant les processus de demande et de signature ?

Le partenaire de vente gère toutes les communications.

Ai-je besoin d'enregistrer le Care Pack si le client achète un pack préconfiguré ?

L'enregistrement est nécessaire pour saisir les informations client.

Qui le partenaire de vente devrait-il contacter s'il y avait des questions sur HPFS ?

Contactez le responsable de développement partenaire de votre pays :

Royaume-Uni et Irlande – **Alexander Sturdy** (alexander.sturdy@hp.com)
et **Peter Howell** (peter.howell@hp.com)

France – **Remy Grand** (remy.grand@hp.com)

Allemagne – **Nigel Winkley** (nigel.winkley@hp.com)

Espagne – **Cristina Ortiz** (cristina.ortiz@hp.com)

© 2015 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Les informations figurant dans ce document peuvent être modifiées sans préavis. Les seules garanties pour les produits et services HP sont celles stipulées dans les déclarations formelles de garantie accompagnant ces produits et services. Les informations contenues dans ce document ne constituent en aucun cas une garantie supplémentaire. HP décline toute responsabilité en cas d'erreurs ou d'omissions techniques ou rédactionnelles constatées dans ce document.

2014 Réserve à l'usage interne de HP. Ce document contient des informations confidentielles et/ou sensibles au regard de la loi. Il est réservé à l'usage interne de HP et des distributeurs partenaires. Si vous n'êtes pas l'un des destinataires dont la liste figure sur la page de couverture de ce document, il vous est strictement interdit de relire, diffuser, divulguer ou utiliser ce contenu, de quelque manière que ce soit, ou de vous fonder sur celui-ci.

Réserve à l'usage interne de HP. Réserve à l'usage interne de HP et de ses distributeurs partenaires.

