

Manual del programa de canal de HP Financial Services

Su aliado para el éxito.



Le ofrecemos soluciones de inversión en TI que le permiten transformar su empresa

Table of contents

- 2 Le ofrecemos soluciones de inversión en TI que le permiten transformar su empresa
- 3 Resumen del programa de canal e incentivos
- 4 Portal en línea para distribuidores y clientes
- 5 Soluciones de HP Financial Services
- 7 Formación para distribuidores de HP Financial Services
- 8 Visión general del proceso de HP Financial Services
- 9 Información para el análisis de crédito para clientes
- 9 Preguntas Más Frecuentes

HP Financial Services le brinda soluciones de inversión en TI a los distribuidores de HP y a sus clientes que abarcan todo el ciclo de vida de TI, desde la planificación y la adquisición de tecnología hasta el fin de vida operativo y su sustitución, afin de aumentar la agilidad y flexibilidad de su empresa. Le damos la oportunidad de ofrecer soluciones de TI que ayuden a sus clientes a transformar su empresa y así mejorar sus resultados comerciales. Planificar una estrategia de inversión correcta para satisfacer mejor las necesidades de TI y los objetivos empresariales de sus clientes aumenta su valor, ayuda a fortalecer sus relaciones y crea oportunidades para aumentar sus ventas y sus márgenes.

Beneficios para distribuidores

Venda más

- Hardware, software y servicios (incluso los productos que no son de HP) en un pago único – será más fácil para sus clientes gestionar su presupuesto de TI
- Los arrendamientos tienden a ser entre un 25 % y un 30 % mayores que las ventas en efectivo – ayudan a los clientes a obtener más por los presupuestos que tengan a su disposición
- Las soluciones de Renovación tecnológica y Gestión de activos le dan la oportunidad de seguir sumando valor, gracias a las opciones de ampliación a medio y largo plazo y a las oportunidades de actualización

Gane más

- Gane más con los incentivos para distribuidores
- Los clientes que eligen un arrendamiento demuestran más fidelidad. Es una mejor oportunidad para la retención del cliente y la generación de ventas repetitivas
- Reduzca su ciclo de cobro, de 30 a 45 días más rápido que con una venta en efectivo.

Fácil para hacer negocios

- Nuevo portal en línea y especialistas en estrategias de inversión a su disposición para ayudarlo a configurar y valorar las oportunidades
- Como parte de HP, ofrecemos programas y promociones flexibles e integradas
- Las aprobaciones de líneas de crédito aceleran la contratación de equipos adicionales, las actualizaciones y las renovaciones

Beneficios para los clientes

- Alinea los gastos con los ingresos, optimizando los flujos de caja
- Pague por el uso del equipo de TI, reduciendo el costo total de la propiedad
- Permite planificar un programa de renovación tecnológica regular
- Evite el aumento de los costes de mantenimiento y averías que se asocian a la infraestructuras antigua
- Aproveche la gestión experta de activos para gestionar su reciclado de acuerdo a la reglamentación de su país, así como de seguridad de los datos

Resumen del programa del canal e incentivos

Distribuidores de HP Financial Services	
Formación y soporte de ventas	Soporte de ventas por parte de HPFS Formación a medida Promociones Webcast regular Herramienta en línea HPFS Partner Connection Sitio de HPFS en HP Smart Portal
Comisión por uso del Partner Connection	1 % del importe total (corresponde a transacciones iniciadas y completadas por el distribuidor en el portal Partner Connection)
Opción de aumento de la comisión	aumento de la comisión de entre 2 % y 4 % opcional (varía de acuerdo al país y el programa)
Acuerdo contractual	Los distribuidores de HP deben firmar los acuerdos del programa del canal de HP Financial Services y el anexo del portal Partner Connection
Herramientas de marketing de HP	Herramientas de marketing y ventas Marca compartida

Venda más – Ejemplo

Ejemplo	Precio de compra	Pago mensual
Hardware	€100 000	€2778
Software o servicios agregados	€5000	€150
Suma total	€105 000	€2928

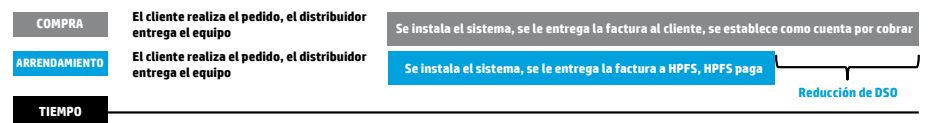
En base a un arrendamiento por 36 meses. Los distribuidores tienen la opción de realizar la venta a €2928 por mes, en lugar de €105 000, para ayudar a su cliente a acceder a la tecnología que necesitan sin tener que desembolsar grandes cantidades en efectivo.

Obtenga más margen – Ejemplo

Ejemplo	\$
Importe de la operación	€100 000
Aumento del margen de ganancia – 2 %	€2000
Tarifa de uso de Partner Connection – 1 %	€1000
Aumento potencial total del margen de ganancia	3%

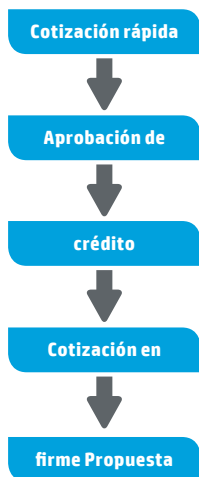
Cobre más rápido – Ejemplo

Los distribuidores cobrarán de HP Financial Services en promedio entre 30 y 45 días antes que de los clientes directamente lo que reduce la cantidad de días de cobro (DSO).



Portales en línea para distribuidores y clientes

HP Financial Services Partner Connection – Nuevo portal para obtener asistencia durante las oportunidades de venta y realizar transacciones



Simplifique y automatice los procesos de captación de clientes y venta. Utilice Partner Connection para realizar rápidamente las siguientes tareas:

- Generar una **cotización rápida** para responder a las preguntas del cliente acerca de las opciones de arrendamiento
- Generar una **solicitud de análisis de crédito** y realizar su seguimiento.
- Crear y guardar las **ofertas finales** para el cliente. Descargar el documento de propuesta en formato PDF.
- Simple generación de los **documentos de oferta y contrato** aprobados
- **Comuníquese con los especialistas de HP Financial Services** para resolver cualquier problema que tenga su cliente de forma rápida y efectiva
- **Acceda a promociones de ventas y material de marketing** desde el portal
- Posibilidad de **obtener la relación** de las transacciones realizadas hasta la fecha
- Invite a los clientes al **Portal de Clientes** en línea

Partner Connection no está disponible de manera inmediata en todos los países. Comuníquese con su representante del canal de HP Financial Services para obtener más información sobre la disponibilidad y sobre cómo acceder a Partner Connection y a la formación.

HP Smart Portal – todos los recursos y la información para distribuidores de HP en un solo portal

- El sitio de HP Financial Services en HP Smart Portal brinda acceso a material de marketing, herramientas de venta, promociones, y programas, incluyendo enlaces a Partner Connection.
- HP Smart Portal está en proceso de mejora para brindarle un acceso integral a todos los recursos para los distribuidores de HP como la planificación conjunta de negocio, el registro de transacciones y el trabajo en equipo. El inminente portal optimizado se denominará HP Unison Portal.
- Se espera que los usuarios también puedan acceder a Partner Connection desde dentro de Unison Partner Portal para junio de 2014.

Portal de Clientes de HP Financial Services

El Portal de Clientes de HP Financial Services es una herramienta gratuita de gestión de arrendamientos autoservicio basada en web. Gracias a su detallado conjunto de herramientas, el Portal de Clientes brinda ayuda en todos los pasos del proceso, desde el origen del arrendamiento hasta la gestión de contratos y activos. De esta manera, los clientes no solo podrán mejorar la gestión de los activos, sino que también podrán reducir los costes operativos globales. Les permitirá:

- Acceder a informes de activos/gestión de soluciones HPFS en tiempo real
- Acceder a información sobre facturación en tiempo real
- Gestionar contratos globales en un solo lugar
- Gestionar de forma proactiva los activos por vencer

Para poder acceder al Portal de Clientes de HP Financial Services, consulte el folleto del **Portal de Clientes** en el sitio de HP Financial Services en HP Smart Portal.

Soluciones de HP Financial Services

Para ayudar a impulsar la transformación de su empresa, está surgiendo un nuevo estilo de TI que le permite responder más rápidamente y ofrecer mayor flexibilidad y alternativas. Como resultado de esto, los clientes están cambiando a una infraestructura de TI más eficiente. Necesitan una nueva estrategia de inversión como parte de su estrategia de TI. HP Financial Services ofrece soluciones de inversión que aumentan la flexibilidad y la agilidad de los negocios. Podemos trabajar con usted para ayudarle en las soluciones de TI para que sus clientes acierten en la estrategia adecuada.



Inversión en TI de uso flexible y Renovación tecnológica – servicios que se satisfacen las necesidades únicas de sus clientes. Los clientes adquieren tecnología, la actualizan cuando lo exigen las actividades comerciales. Minimice el riesgo de la propiedad de activos

Invierta en TI

- Acuerdos financieros flexibles al valor justo de mercado (arrendamiento al valor justo del mercado) que le permiten pagar por el uso, no por la propiedad.
- Pagos mensuales más bajos, porque obtenemos un ingreso residual del equipo
- Opciones de pago a medida
- Tiene la oportunidad de realizar ajustes a mitad del periodo
- Al finalizar el periodo contratado, puede devolver el equipo y renovarlo, o bien extender el periodo contratado
- Se pueden diseñar programas a medida para el cliente.

Solución de pre-aprovisionamiento de HP – precios en base al pago por uso y el coste/por unidad para clientes que están seguros de que agregarán una cantidad específica de capacidad pero están preocupados por el tiempo que toma la implementación y los ciclos de aprobación interna.

- En principio, disponible en los Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido, Francia, Alemania y España. Se prevé que se agregarán más países.
- Obtenga hasta 12 meses de capacidad en forma inmediata
- Pague de acuerdo a la capacidad a un costo fijo por terabyte o servidor virtual
- El 1º pago del 30 % pagadero el día 89; el resto cuando se activa el equipo (todo al mes 13)

Transición acelerada a la nube de HP – muchas compañías desean invertir en la nube pero los sistemas de TI ya instalados absorben todo su presupuesto. Ofrecemos la posibilidad de generación de la liquidez que necesita para invertir en la nube transformando su equipo de TI de una propiedad a un modelo de uso flexible.

- Aumento de la flexibilidad para renovar la tecnología y facilitar la transición a una infraestructura basada en la nube
- Conserve sus activos, sin interrumpir sus actividades

Capacidad bajo demanda – obtenga la capacidad que necesita, con un búfer integrado que le brinda capacidad adicional por adelantado

- El capital que se invierte en el exceso de aprovisionamiento de soluciones tecnológicas puede liberarse para otros usos.
- Adquiera hasta un 30 % de capacidad en reserva
- No deberá pagar por la reserva tecnológica hasta la mitad del periodo, pasados hasta 30 meses
- Contratación por periodos de 2 a 5 años

Los servicios de Recuperación de activos optimizan y gestionan los aspectos físicos, financieros y contractuales de todos los activos de TI, desde la implementación hasta su retirada. Al retirar los activos de TI innecesarios, podemos ayudar a reducir el riesgo de incumplimientos ambientales y reglamentarias y mejorar la seguridad de los datos. Si el equipo cumple con ciertos requisitos, el cliente recibirá una devolución sobre el precio de compra.

Los servicios de Recuperación de archivos están disponibles para los clientes que cumplen con ciertos requisitos asociados al volumen de los activos de TI. Estos servicios no están disponibles en todos los países.

Realice un **recorrido virtual** de nuestro Centro de renovación tecnológica para conocer mejor nuestros servicios de Recuperación de activos. Para obtener más información sobre cualquiera de nuestras soluciones, visite el **sitio web** de HP Financial Services o el sitio de HP Financial Services en **HP Smart Portal**.

La Tecnología de equipos fuera de producción certificados de HP puede ayudar a los clientes a satisfacer sus necesidades en cuanto al ciclo de vida de la TI sin sacrificar tiempo, dinero o progreso. Le ofrece una amplia cartera de tecnologías que lo ayudarán en diversas circunstancias:

- Cambios de lugar de trabajo o centro de datos: fusiones, mudanzas o construcciones fuera de las instalaciones existentes que funcionan como lugar de trabajo o centro de datos.
- Mantenimiento de entornos obsoletos
- Proporcionar cobertura para planes de recuperación ante desastres o de continuidad de la actividad comercial
- Soporta a iniciativas y operaciones de TI temporales

Alquiler a corto plazo – alquile equipos durante 3 a 18 meses para situaciones ocasionales a corto plazo. El cliente la opción de adquirir el equipo cuando finaliza el periodo de alquiler. Es una opción muy atractiva para:

- Pruebas de concepto de una aplicación
- Fusiones o mudanzas de centros de datos
- Necesidad de equipos de demostración
- Prueba antes de la compra

Venta y subarrendamiento: En las circunstancias adecuadas, adquirimos el equipo existente del cliente y luego se lo arrendamos durante un periodo específico:

- Permite planificar un calendario de renovación de tecnología. Al finalizar el periodo, el cliente devuelve los equipos. Los expertos se ocupan de reciclar o eliminarlos
- Los clientes obtienen un retorno en efectivo sobre la venta

Formación para distribuidores de HP Financial Services

HP Financial Services ofrece formación a medida para socios de canal. Los breves módulos grabados, 8 en total, están disponibles en el sitio de HPFS en HP Smart Portal, el portal Partner Connection de HPFS o los siguientes enlaces:

Section 1

Módulo 1,1: Beneficios para distribuidores del canal de HPFS

Módulo 1,2: HPFS: Visión general

Módulo 1.3: Beneficios para clientes

Módulo 1.4: Principios básicos

Section 2

Módulo 2,1: Cómo vender las soluciones

Módulo 2,2: Cómo demostrar el valor de la solución

Módulo 2.3: Cómo relacionarse con HPFS Módulo

Module 2.4: Venta avanzada: TCO (Coste total de propiedad)

Visión general del proceso de HP Financial Services

Puede utilizar el portal Partner Connection para iniciar o completar las ventas y el proceso de soluciones HPFS a continuación. Un representante de HP Financial Services está disponible para asistirlo en todo momento. Tanto si utiliza Partner Connection simplemente para obtener una cotización rápida o una aprobación de crédito como para completar una transacción, lo ayudará a ser más eficiente y ágil. Actualmente, Partner Connection está configurado para permitirle completar transacciones de hasta 500 000 Euro dentro del portal.

PASO 1

Involucre a HP Financial Services sus oportunidades comerciales

Obtenga una cotización rápida e incluya una solución de HPFS en su propuesta

Para obtener una cotización rápida, proporcione:

- el nombre de la compañía, la información de contacto del cliente
- el periodo requerido y el valor de la transacción
- la solución propuesta, incluido un detalle del hardware, el software y los servicios
- la ubicación del equipo
- cualquier otra opción requerida

PASO 2

Evaluación de crédito

Para obtener la aprobación de crédito, envíe la información y la documentación que se detalla en la siguiente sección de este manual (Dossier de crédito para clientes). El tiempo de respuesta habitual de HP Financial Services para las evaluaciones de crédito es de hasta 24 horas con transacciones menores de 500 000 Euro y hasta 48 horas con transacciones mayores.

PASO 3

Documentación de HP Financial Services

Obtenga una cotización en firme. Confirmaremos la cuota final y prepararemos los documentos necesarios para que el cliente los revise y los firme. Los documentos están disponibles al momento a través de Partner Connection o hasta 24 horas después a través de un representante de HP Financial Services.

PASO 4

Autorización de crédito y entrega

HP Financial Services proporcionará una Carta de autorización del proveedor (VAL, por sus siglas en inglés) una vez que se haya recibido toda la documentación del arrendamiento debidamente formalizada, incluido el cuestionario contra el blanqueo de capitales, y que se hayan cumplido todas las condiciones de crédito para la entrega.

PASO 5

Entrega e instalación

Entregue e instale el equipo después de recibir la VAL. Deberá proporcionarle a HPFS copias, y luego los originales, de las facturas. Las facturas deben incluir la referencia de producto del fabricante, la descripción, el precio unitario, la cantidad y los números de serie. Si cuenta con números o referencias internos para las piezas, incluya también el número de pieza original del fabricante.

PASO 6

Certificado de aceptación

Después de la entrega y la instalación, pídale al cliente que firme el certificado de aceptación (CoA, por sus siglas en inglés) y envíe el original a HP Financial Services. El CoA firmado marca el inicio legal del contrato. Asegúrese de que el CoA firmado esté disponible de forma inmediata.

PASO 7

Liquidación

Una vez que hayamos recibido todos los documentos y se hayan cumplido todas las condiciones de crédito, procederemos al pago de su factura. Este proceso demora aproximadamente entre 1 y 2 días hábiles después de que se recibe el CoA o de que el equipo ha sido aceptado. El pago se realizará directamente a la cuenta bancaria del distribuidor. Tenga en cuenta que HP Financial Services puede dividir el pago entre los mayoristas y distribuidores, si fuere necesario.

Dossier de crédito para clientes

Para obtener la aprobación de crédito, presente lo siguiente:

- el nombre, la dirección de correo electrónico, el número de teléfono, el de fax y el sitio web de contacto del cliente
- el nombre legal de la compañía, el tipo de compañía (es decir: compañía pública/privada, por cuenta propia, unipersonal, asociación, etc ...), la empresa matriz si corresponde, la descripción de la empresa, los años de actividad, el número de empleados y el domicilio fiscal registrado.
- en el caso de clientes que adquieren productos HP Indigo o Scitex, es necesario incluir también el plan de negocios de la compañía
- los detalles de los productos que se adquieren
- la ubicación del equipo, en caso de que el equipo no se encuentre en las instalaciones del cliente (por ejemplo, un centro de datos).
- la línea de crédito prevista requerida en base a la adquisición de TI planificada durante 6 a 12 meses
- HP Financial Services puede solicitar documentación adicional si es necesario.

En el caso de los clientes que tengan un saldo pendiente de 500 000 Euro* o menos, HP Financial Services obtendrá la información adicional necesaria de la agencia de información comercial o de estados contables públicos. En el caso de los clientes que tengan un saldo pendiente de más de 500 000 Euro*, deberán proporcionar los estados contables de fin del año fiscal de los últimos 2 años completos, incluidos los balances generales y los estados de resultado y de flujo de caja.

*150 000 USD es el límite para Francia, España, Noruega y Dinamarca

Si HP Financial Services no puede obtener la información financiera necesaria de fuentes públicas, se la solicitará al cliente.

Preguntas Más Frecuentes

A veces los clientes preguntan sobre programas flexibles de pago. ¿Por qué debería hablarles del tema?

Este tipo de soluciones ofrece a los clientes opciones que pueden ayudarlo a reducir su desembolso de capital inicial y resultar más convenientes que una compra. Al mismo tiempo, puede acelerar la negociación de su venta. Incluye la ventaja de poder actualizarse cuando el cliente lo desee. Estas opciones flexibles pueden ayudar al cliente a estirar su presupuesto y aumentar la configuración a la que pueden acceder entre un 20 y un 35 %.

Ya contamos con otras opciones. Muchos clientes cuentan con líneas de crédito en sus propios bancos o a través de otras empresas. ¿Por qué deberíamos recomendar HP Financial Services?

HPFS está formado por especialistas expertos que pueden ayudar a los distribuidores y sus clientes en cada etapa del ciclo de vida de la TI, desde la planificación y la adquisición de soluciones de TI hasta el retiro al final de su ciclo de vida. Como parte de HP, HPFS trabaja incansablemente con los distribuidores para ofrecer soluciones creativas y flexibles. Ofrecemos soporte de HP en más de 50 países, y podemos ofrecerle a nuestros clientes una experiencia consistente en todas partes del mundo. HP Financial Services puede ofrecer una solución completa que incluye hardware, software y servicios de diversos proveedores, ayudando a los distribuidores a brindarle mayor calidad a sus clientes y a construir una relación comercial duradera.

Soporte técnico y más información

EMEA

Austria	+43-1-546521560
Bélgica	+32-2-7174008
República Checa	+420 261 108 248
Dinamarca	+45-3525 8408
Finlandia	+358-922-901913
Francia	+33-1-70360461
Alemania	+49-69-66805506
Irlanda	+353-1-4118902
Italia	+39-02-45279010
Luxemburgo	+32-2-7174008
Países Bajos	+31-20-5040641
Noruega	+47-22-577706
Portugal	+351-21-1206163
Rusia	+7 495 797 3500
Eslovaquia	+431502842114
Sudáfrica	+27 11 785 1000
España	+34-915-909380
Suecia	+46-8-7509713
Suiza	+41-44-2120340
Reino Unido	+44-20-79490230

¿Cómo accedo al portal Partner Connection? ¿Cómo puedo aprender a utilizarlo?

Su representante del canal de HP Financial Services puede ayudarla a acceder a Partner Connection y programar su formación.

¿Por qué HP Financial Services requiere facturas completas con tantos detalles?

Poseer un inventario completo y detallado sobre una solución nos permite evaluar con precisión el valor residual y ofrecer los mejores precios. Los clientes pueden alinear sus pagos con el uso y al finalizar el periodo tienen las opciones de extender el contrato o renovar su tecnología.

Muchos clientes desean adquirir equipos, ¿por qué deberíamos recomendarles una solución flexible?

Este tipo de soluciones elimina el riesgo de poseer equipos obsoletos o inadecuados y brinda la oportunidad de reemplazarlos con la última tecnología. La lealtad de los clientes que eligen soluciones de HP Financial Services es mucho mayor que la de los clientes que pagan en efectivo o que utilizan otras fuentes de financiación.

¿Cómo me ayudan estas soluciones a vender más?

Es más fácil vender un "pago" que un "precio". Un pago mensual accesible hace que el cliente no se preocupe por tener que desembolsar grandes cantidades en efectivo o presionar para conseguir un descuento. Estas soluciones brindan a los clientes la oportunidad de adquirir más productos con el presupuesto actual y aprovechar la flexibilidad de poder actualizarlos más adelante. Además, hace que sea más fácil vender una solución total que combine hardware, software y services en un solo pago. Si un cliente realiza una compra, pueden pasar entre 4 y 5 años antes de que realice otra. Y HP Financial Services puede ayudar a los distribuidores a cobrar más rápidamente, reduciendo el ciclo entre la facturación y el cobro.

¿Cómo aumento mi margen?

Puede elegir sumar un porcentaje del importe de la transacción (varía según el programa y el país), hasta el límite especificado e incluirlo en la factura a HP Financial Services. Consulte a su representante del canal de HP Financial Services para obtener más detalles.

¿Cuenta HP Financial Services con diferentes niveles de distribuidores?

Los distribuidores que hayan demostrado obtener altos niveles de ingresos con HPFS y que tengan el compromiso de continuar haciéndolo pueden ser elegidos para convertirse en socios estratégicos y obtener incentivos adicionales.

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated



Share with colleagues



Rate this document

© Copyright 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información contenida en este sitio web está sujeta a cambios sin previo aviso. Las únicas garantías para productos y servicios HP se establecen en las declaraciones de garantía expresas que acompañan a dichos productos y servicios. Nada de lo aquí expuesto debería ser interpretado como una garantía adicional. HP no se responsabiliza de errores técnicos o editoriales ni de omisiones aquí contenidas.

Arrendamiento disponible a través de Hewlett-Packard Financial Services Company o uno de sus afiliados y sujeta a aprobación del crédito y a la ejecución de la documentación estándar de HP Financial Services. Pueden aplicarse otras restricciones. HP Financial Services se reserva el derecho a cambiar o cancelar la información contenida en este sitio web en cualquier momento sin previo aviso.

4AA1-6814ESE, abril 2014

