



Financiamos possibilidades

Entre em contato com a IBM Global Financing para obter opções de pagamento para seus clientes.

Seus clientes precisam gerenciar o fluxo de caixa, priorizando projetos. Uma fonte de financiamento com experiência em TI como a IBM® Global Financing facilita a diluição de pagamentos por um período maior.

Ao vender soluções IBM com financiamento, as vantagens são:

- contrato com financiamento;
- faturamento feito por nós (válido também para transações “as a Service”);
- você define seu preço e inclui o financiamento antes de passar para o cliente;
- você é pago antecipadamente e nós assumimos o risco de inadimplência.



Saiba mais em ibm.biz/parceiros

O Financiamento de clientes permite que sua empresa fique à frente da concorrência



Seus clientes precisam financiar as soluções deles

Todo projeto de TI precisa de financiamento. Seu cliente está limitado por restrições orçamentárias?

- A maioria das organizações possui requisitos para minimizar o período de retorno dos projetos de TI, aumentar o ROI e evitar a obsolescência. Assim, introduzir condições de pagamento estendidas ou personalizadas poderá ter um grande impacto no seu negócio.
- A distribuição de pagamentos ao longo do tempo cria flexibilidade financeira. Retirar ativos do balanço patrimonial devido ao financiamento ajuda a fortalecer a capacidade financeira.



Melhore o fluxo de caixa e reduza o risco

Libere a verba inativa: você é pago antecipadamente, nós fazemos a administração e o faturamento.

- Reduzimos seu risco assumindo o risco de inadimplência.
- Pagamos em 5 dias. Um parceiro com US\$ 10 milhões em contas a receber desbloqueou US\$ 1 milhão em dinheiro ao realizar 75% das vendas com financiamento.¹
- Ajudamos você a preservar linhas de crédito.
- Também válido para transações “as a Service”.

Nossos amplos conhecimentos e experiência no setor de TI ajudam a permitir negócios maiores e mais rápidos, com melhor fluxo de caixa e menor risco.



Aumente a produtividade de vendas e proporcione compras únicas

Podemos financiar as soluções IBM de seus clientes por meio de sua organização.

- Somos especialistas em financiamento de TI há mais de três décadas com clientes em mais de 60 países.
- Taxas de juros competitivas e flexibilidade com planos de pagamento estendidos, adiamentos e pagamentos escalonados para soluções IBM. Soluções não IBM podem ser elegíveis quando fazem parte de uma solução geral de cliente IBM.
- Rapid Financing: aplicativo para parceiros com o objetivo de fornecer uma estimativa rápida de pagamento mensal. Nele é possível realizar avaliação de crédito gratuita e integrada do cliente.



Venda mais, proteja sua base instalada e aumente a fidelidade

Quando o cliente considerar o preço muito alto, inclua pagamento mensal como alternativa ao desconto.

- 79% dos clientes dizem que a disponibilidade de financiamento afeta sua escolha de parceiro.²
- Venda cruzada e de produtos complementares mais fácil: um adicional de US\$ 10 mil significa menos de US\$ 10 por dia (mais juros e taxas) se financiado por três anos.³
- O fim de um prazo de financiamento significa um evento iminente para novas vendas auxiliadas pela fidelidade criada.



© Copyright IBM Corporation 2020. IBM, o logotipo IBM, Rapid Financing e ibm.com são marcas registradas da International Business Machines Corp., registradas em muitas jurisdições no mundo inteiro. Outros nomes de produtos e de serviços podem ser marcas registradas da IBM ou de outras empresas. Uma lista atual de marcas registradas da IBM está disponível na web em “Informações de copyright e marca registrada” em ibm.com/legal/copytrade.shtml.

As ofertas IBM Global Financing são fornecidas por meio de subsidiárias e divisões da IBM em todo o mundo a clientes comerciais e governamentais qualificados. As ofertas de leasing e financiamento da IBM Global Financing são fornecidas no Brasil através do Banco IBM. As taxas e a disponibilidade são baseadas na classificação de crédito do cliente, nos prazos de financiamento, no tipo de oferta, nas opções e tipos do equipamento e produto e podem variar de acordo com o país. Conteúdos de outras empresas que façam parte de uma solução geral de cliente final da IBM também poderão ser elegíveis para o financiamento através da IBM Global Financing. Itens não de hardware devem ser cobrados uma única vez e de forma não recorrente, e são financiados por meio de empréstimos. Outras restrições podem ser aplicadas. As taxas e ofertas estão sujeitas a mudanças, prorrogações ou podem ser retiradas sem aviso prévio e podem não estar disponíveis em todos os países. A IBM e a IBM Global Financing não oferecem, nem pretendem oferecer ou fornecer, consultoria contábil, tributária ou jurídica aos clientes. Os clientes devem consultar seus próprios consultores financeiros, fiscais e jurídicos. Quaisquer decisões de tratamento tributário ou contábil tomadas pelo cliente ou em nome dele são de exclusiva responsabilidade do cliente. Para a IBM Credit LLC na Califórnia: empréstimos feitos ou contratados de acordo com uma licença da Lei de Financiamento da Califórnia.

1. Vendas anuais (365 dias) de US\$ 10 milhões iguais a US\$ 27 mil por dia. Como os Parceiros Comerciais são pagos 45 dias antes, o efeito cumulativo é de US\$ 1,2 milhão por ano de aumento de receita. 2. IDC# US43606618 (março de 2018), Pesquisa de mercado competitivo dos EUA, setembro, 2017 N-300. 3. US\$ 10 mil dividido por três anos em dias é igual a US\$ 10 mil/(3 x 365), o que significa menos de US\$ 10 por dia.