

10 BONNES RAISONS DE PROPOSER UN FINANCEMENT À VOS CLIENTS

Vos clients gardent des liquidités

Notre offre de financement permet à vos clients de faciliter leur décision d'achat par le biais de paiements réguliers, prévisibles et étalés selon une durée définie afin qu'ils gardent un contrôle sur leur budget et leurs dépenses.

Optimisation de vos flux de trésorerie

Améliorez votre trésorerie en n'attendant plus les paiements de vos clients qui peuvent prendre jusqu'à 60 jours. PME.crédit vous transfère les fonds après confirmation du dossier et vous pouvez directement utiliser l'argent reçu.

Différenciation et optimisation de vos performances

Différenciez-vous de vos concurrents en offrant une solution de financement complète et adaptée grâce à laquelle vous conclurez plus de ventes.

Démarquez-vous de la concurrence

En mettant à disposition de vos clients une offre de financement et en vous impliquant stratégiquement auprès de ces derniers vous vous différenciez de vos concurrents en apparaissant comme conseiller digne de confiance.

Obtention de ventes à plus haut rendement

En proposant à vos clients une solution de financement à échéances régulières et déterminées, ils seront moins incités à demander des remises sur vos produits n'ayant pas à effectuer un paiement unique, au moment de l'achat. Vous conservez des marges intéressantes.

Satisfaction des besoins clients

Nos solutions de financement sont personnalisables pour vous permettre de répondre aux différentes contraintes budgétaires de votre clientèle et ainsi vous investir pleinement dans leur satisfaction.

Fidélisation de la clientèle

En établissant une stratégie d'achat avec vos clients afin qu'ils puissent bénéficier de votre service ou produit vous renforcez vos relations et créez de nouvelles opportunités de vente.

Répondre aux souhaits des clients

Selon une étude récente sur le comportement des utilisateurs, plus de 50 % des personnes sondées ont déclaré qu'elles s'attendaient à ce que des options de financement accompagnent l'offre commerciale.

Augmentation de la valeur des transactions

Des études montrent que, lorsque des possibilités de financement sont disponibles pour une solution, le volume de vente peut être jusqu'à 34 % plus important.

Acquisition de ventes plus rapides

Proposer une solution de financement facilite la prise de décision d'achat à vos clients vous permettant de réduire le cycle de vente et gagner du temps sur chaque contrat signé.