



Apple al 100%, financiación al 0%.

Nuestra nueva gran oferta para sus clientes empresa y del sector educativo no les dará razón alguna para pagar al contado y todas las razones para adquirir sus productos Apple.

Disponibile desde el 12 de abril hasta el 15 de junio.

Sin intereses, sin comisiones, sin problemas. Contáctenos para entender cómo hacer crecer su negocio mediante el alquiler.



Tipo de interés	0%
Plazo	12 meses
Contenido Apple mínimo	75% hardware/software/AppleCare
Valores mín./máx.	2.000 – 100.000 Euros
Opciones al final de contrato	Comprar los equipos por 1 Euro. Sustituir o ampliar los equipos. Devolver los equipos.
Gastos de estudio	0 Euros

Cordialmente,
Apple Financial Services.



Oferta especial de alquiler en el tercer trimestre.

Durante el tercer trimestre de Apple, Apple Financial Services tiene una oferta de alquiler extremadamente atractiva para sus clientes empresa y del sector educativo. Aquí tiene información importante sobre la misma.

Términos clave	Tipo de financiación: Arrendamiento con opción de compra
Tipo de interés	0%
Plazo	12 meses
Contenido Apple mínimo	75% hardware/software/AppleCare
Importes mín./máx.	2.000 – 100.000 Euros
Opciones al final de contrato	Compra de los equipos por 1 Euro, sustituir o ampliar los equipos, devolución de los equipos.
Comisiones	Cero

Beneficios

- Mejor que al contado – sin intereses y sin comisiones, es decir, una forma auténtica de adquirir los equipos sin coste alguno.
- Preserva la liquidez y facilidades crediticias existentes para otros usos.
- Cuotas trimestrales significan sólo 4 pagos.
- El tipo de interés al 0% representa un valor inmejorable.
- Para clientes que deseen repartir sus pagos a un coste mucho más bajo que el habitual.
- Competitivo respecto a otras fuentes de financiación.

Cliente objetivo

- Aquellos que normalmente no utilizan renting/alquiler (sin tensiones de liquidez).
- Aquellos con problemas de cash-flow o presupuesto a corto plazo.
- Aquellos que necesitan más tecnología Apple con urgencia de la que podrían permitirse de otra forma.
- Nuevos clientes Mac – ¿por qué no se compraría un Mac con una oferta como esta?

Cómo vender

- Enfatizar el coste cero, lo cual es realmente un ahorro de costes sobre un pago al contado dado que no se pide prestado un capital ni se desvía de otros usos.
- Enfatizar el “sin comisiones”, y propiedad al final del período, ¡sin más compromisos!
- Aplicable al sector educativo y a clientes empresa.

Preguntas frecuentes

- P - ¿Dónde está la trampa? R - ¡No hay!
- P - ¿Qué sucede al final? R- Puede adquirir el equipo por sólo 1 Euro, o bien, devolverlo y sustituirlo por nueva tecnología, o bien, simplemente devolverlo.
- P - ¿El contenido mínimo de Apple tiene que ser hardware? R – No, puede incluir software Apple y AppleCare también (sujeto solamente a los requisitos normales del programa Apple).