

A photograph of four business professionals in a meeting, with a yellow circular overlay on the right side.

Mejore su
margen con
Tech-as-a-Service

Mejore su margen con Tech-as-a-Service

Nuestro programa Tech-as-a-Service (TaaS) reafirma nuestra prioridad de ayudar a nuestros socios para que puedan ofrecer el mejor valor posible a sus clientes, lo que ayudará a que su negocio crezca de manera más efectiva.

Con Tech-as-a-Service, sus clientes están cambiando la manera de comprar tecnología, lo que le ayudará a mejorar sus márgenes y a vender más servicios que nunca.

Satisfacer a sus clientes, anticipándose a las innovaciones y tendencias en TI, es algo muy importante. Nuestras plataformas, servicios y expertos lo ayudarán a alinear sus resultados con el crecimiento sostenido del negocio.

Cree relaciones sostenibles a largo plazo con sus clientes gracias a este premiado programa de Tech-as-a-Service

A photograph of a business meeting around a table with a laptop, smartphone, and coffee cup, with a blue overlay on the left side.

Si desea saber más
acerca de Tech-as-a-Service,
contacte con nuestros especialistas:
financesolutions.es@techdata.com

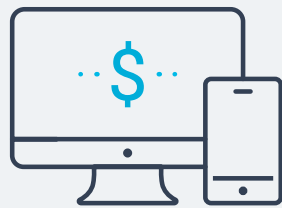
Mejore su margen con Tech-as-a-Service



Mejore su margen con Tech-as-a-Service



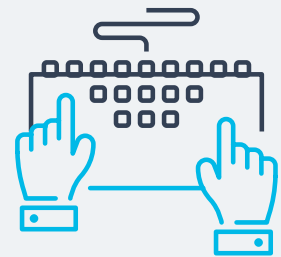
Tech-as-a-Service hace que su empresa se diferencie dentro un mercado saturado. Le permite cumplir con las exigencias de sus clientes, tanto técnicas como presupuestarias, pudiendo ofrecer siempre un servicio excepcional. Benefíciense de una mayor rentabilidad, de un mejor flujo de caja y de un proceso de ventas optimizado.



Tech-as-a-Service ayuda a maximizar los presupuestos, muchas veces limitado, de los clientes. Sin necesidad de realizar grandes inversiones iniciales en soluciones tecnológicas, transforma la inversión en capital de Ti en gastos operativos, agrupando todos los productos y servicios en un factura más asequible.



Tech-as-a-Service puede mejorar sus márgenes y crear un flujo previsible de ingresos por servicios. Ayuda a crear clientes duraderos a través de relaciones a largo plazo sostenibles. Además, la implementación, capacitación, servicios y mantenimiento pueden incluirse en la suscripción.



Si actualizan proactivamente la tecnología mediante la solución Tech-as-a-Service, los clientes pueden tener acceso siempre al hardware, software y servicios más recientes, de forma que puede acelerarse el lanzamiento de nuevos servicios, pero a la vez reducir el coste del soporte. Tiene delante de usted una increíble oportunidad para aumentar sus márgenes.

Si desea saber más acerca de Tech-as-a-Service, contacte con nuestros especialistas:
financesolutions.es@techdata.com