

# 注册IT数码电子产品融资租赁分期公司

产品名称	注册IT数码电子产品融资租赁分期公司
公司名称	深圳星泷商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区
联系电话	18681584221 18681584221

## 产品详情

电

汤工专十高渠道伙伴要惯于同用户的不同尚

"之前都是我们主动找客户，向客户介绍IT租赁的好处，现在主动询问我们的客户明显增多了。" EMC全球金融服务部中国区融资经理杨铁英认为，从这两年发展来看，能感觉到IT租赁市场在发生着改变。她介绍说，很多销售向她反馈说，经常会遇到客户还没等销售提及，就主动询问关于IT租赁的情况。

这其中以“售后回租”的类型较为常见。售后回租属于租赁的一种方式，即企业将公司设备卖给租赁公司，而后再和租赁公司签署租赁合同，采用租赁的方式使用该设备。这样做的好处是能通过销售设备给租赁公司来获得大笔现金，缓解资金压力。这样做的好处是能将企业资产剥离，资产折旧当作当期运营费用支出，租金不体现在资产负债表中，对企业的财报调整很有好处。

惠普金融服务亚太区总监Tony O' Connor认为，渠道合作伙伴以及增值分销商是惠普和HPFS的重要伙伴，在IT租赁业务中，渠道伙伴将担任重要角色。“我们与国内乃至全球的增值分销商以及合作伙伴紧密合作，给他们的终用户提供财务金融等服务。我们这样做，能帮助合作伙伴主动开拓市场，实现双方的共赢

对于渠道而言，参与IT租赁(如融资性租赁)，不但能够立刻实现现金流的调节，而且还能利用这样减线用户前期IT投资压力的销售模式，吸引一些新用户合作。

中国惠普有限公司IPG集团市场开发经理徐路:

对渠道合作伙伴而言，全面文印管理服务的客户很容易长期合作

此外几乎所有受访的租赁专家和厂商租赁人士都认为，和一次性销售相比，渠道参与IT租赁游戏后，也会通过为用户提供服务而增强用户满意度，这些都为用户未来的进一步合作打下基础。“对渠道合作伙伴而言，全面文印管理服务比单纯的卖机器业务模式强很多，因为这样的客户都是长期可合作的。”中国惠普有限公司IPG集团市场开发经理徐路说。全面文印管理服务是中国惠普IPG近年来推出的类似租赁

的服务模式，其中有很重要的一个特点，是用户采用租赁的方式获得打印设备及相关配套服务。

## 渠道伙伴的忧与愁

虽然IT租赁对用户来说有很好的现金调节作用，但一些接受采访的渠道商却对此非常谨慎。他们当中的很多人都尝试过为客户提供产品租赁，但却都对此充满了担忧。

## 客户少，租金贵

北京华普世通信息技术有限公司销售总监赵平认为，IT租赁发展慢的主要瓶颈是客户资源太少，而且租金很贵。“很多提供IT租赁的渠道商为了规避风险，尽量提高租金额。IT硬件产品折旧率非常高，所以他们力求年收回成本，余下租期收取利润。

他所讲述的租赁，合作涉及的对象于渠道商和行业用户，不包括第三方的租赁公司。“一些厂商的租赁公司对项目金额比较挑剔，太小的项目不会接，这给了IT渠道很大的发挥空间。

他分析，国内渠道圈之所以出现这种怪现象，其原因是很多出租后回收的产品很难再卖个好价钱，渠道不得不在力求让租金能尽量地接近产品成本。

“举例来说，一台销售价格在1.5万元的服务器，出租的话每个月收取2000元左右。很多小网站由于新业务来了，会有租用服务器的需求。但通常是先租几个月，等新业务逐渐有稳定收入了，他们反而会购买服务器，不再租赁，毕竟1年的租金下来，就足够买台服务器了。”赵平说。

有些渠道商很会利用厂商的一些政策“空档”，如以行业项目打单的名义，向厂商免费申请IT设备用于客户试用测试。厂商批准后，渠道商会将机器租赁给有需求的客户，获取额外的租金利润。

## 风险难控

京金品高端科技有限公司产品经理陈立鹏：

目前服务器的租赁不是很多，磁盘阵列等存储产品的租赁市场反而不错。

北京金品高端科技有限公司产品经理陈立鹏透露，公司做IT租赁业务已有3、4年时间，没有引入第三方的租赁公司，只是公司和客户双方的商业往来

神州数码系统科技战略本部租赁与服务事业部副总经理赵炜

些前期投入大、后期回收慢的项目适合做IT融资租赁

为了让更多渠道伙伴接受IT租赁的模式，神州数码系统科技战略本部租赁与服务事业部给渠道做了很多培训工作。该事业部副总经理赵炜介绍说，去年5到7月她们的同事已经在各人大区做完了一轮培训。而后每人大区再自己准备沙龙活动，邀请当地渠道伙伴参与，讨论基于不同行业的租赁解决方案。

赵炜希望通过这样的多次培训，让渠道伙伴在和客户谈论金融租赁时能有“对话的资本”

针对一些渠道伙伴害怕上报用户信息后会被抢走生意的担心，赵炜表示，神州数码起到的是“资源整合平台”的作用，专注为渠道伙伴和金融租赁公司进行牵线搭桥，不会抢走渠道伙伴的生意。

此外，神州数码特意在每个大区都设有租赁服务专家顾问，在租赁前期搜集用户资料以做租赁业务审核时，会与渠道伙伴一起见客户。“我们的租赁专家顾问至少每个区1名，他们定位在辅助渠道销售，只要有项目来了，就会陪着渠道伙伴一起见客户，讨论IT租赁的业务。这些专家顾问都非常忙，每个顾问每

天都会接到数十个来自渠道伙伴的电话，咨询租赁相关情况。”她说

惠普金融服务亚太区总监Tony O' Connor介绍，惠普金融服务已经在国内启动了“惠普金融授权合作伙伴计划”。对这些渠道伙伴，惠普会提供培训、认证和授权，帮助伙伴引入IT租赁的销售模式，提高其综合方案能力。

惠普会对授权合作伙伴提供丰富的培训，如告知伙伴什么样的客户适合融资租赁服务、如何向用户讲解租赁服务对他们的好处，打消用户心中疑虑。除了培训之外，惠普还会提供市场活动的服务，让更多客户了解惠普的金融服务以及对应的服务伙伴。

在惠普看来，渠道合作伙伴与惠普金融服务是密切合作的关系。如涉及到客户信用的审核等内容，会由惠普金融服务执行，而IT租赁物的运输、安装、调试等工作完全通过渠道伙伴进行。

EMC全球金融服务部中国区融资经理杨铁英每年都会亲自去EMC的各家行业代理商以及分销商拜访，和他们谈EMC融资租赁的业务。“每次谈的时候，合作伙伴都表示这个业务很好，但遇到项目后主动反馈的却很少。”她表示，更多的单子还是来自于EMC内部的销售

她分析，渠道很少主动和客户谈IT租赁的原因，在于“没有找对正确的人”。比如，通常情况下，渠道伙伴的销售习惯于同用户技术部门的IT经理或工程师进行讨论，他们对此兴趣不大，更喜欢进行项目金额的“砍价”。真正对此感兴趣的，应该是用户的财务部门，但通常情况下，他们很少参与其中。

此外，渠道伙伴对IT租赁自身还有很多不明白的地方，很可能限于知识的匮乏，当遇到适合用户时候，也很少会主动去介绍。

因此EMC也加强了对渠道商的培训工作。目前，杨铁英已经拜访了所有一级的行业代理商伙伴和分销商伙伴。她也希望能借助分销商的力量，将IT租赁知识传给更多、更广泛的区域渠道伙伴。

“很多区域的中小企业虽然做租赁的金额不大，但我们仍希望能够把量做大，以获得稳定的收入来源。这些用户需要当地的代理商提供服务，他们租赁的意愿也需要通过代理商反馈上来，我们希望总分销利用自己广泛的渠道覆盖面，做好末端代理商的培训工作。”杨铁英说道。

## 渠道参与的殊途同归

虽然有很多渠道伙伴对IT租赁表示了担忧，但总体来看，他们内心认可这种新的营销模式，相信随着国家政策导向的积极引导、更多贴近渠道需求租赁方案的提供实施、IT租赁概念在渠道层面推广的不断深入，这些犹豫的渠道伙伴会积极投入其中的。

而且，也已经有了一些积极的参与者，虽然它们因各自在渠道链条中的角色定位不同，在从事IT租赁的过程中也有一些不同的方式和办法，但终，这些具备敏锐目光的IT渠道企业，均通过IT租赁增加了和客户的接触方式，利用更多的销售服务，取得不错的发展

## 神州数码: 搭建资源整合平台