

Vender Mas Ofreciendo Su Mercancía, Productos o Maquinaria con Financiamiento; Incrementa sus ventas entre 20% hasta 100% anual

Nuestros programas

¿Por qué debería ofrecer opciones de financiamientos para vender sus productos, ordenes, maquinaria o mercancía? Las empresas que ofrecen financiamiento a sus clientes aumentan las ventas del 20% hasta un 200% anual o mas.

Es fácil de entender Supongamos que tiene un cliente que desea comprar \$ 10,000 de sus productos o servicios. Solo pueden pasar tres cosas:

1. Tienen el dinero para comprarlo. Usted hace la venta.
2. Tal vez, ellos tienen el efectivo pero prefieren financiarlo. Puede perder la venta.
3. No tienen todo el dinero para comprarlo, pero quieren comprarlo. Perderás la venta.

Vender sus productos con opciones de financiamiento, le ayudará a aumentar las ventas.

¿Cómo funcionan nuestros programas? Hay tres programas que tenemos. Esto depende en lo que vendas, puntos de precios y si vendes a particulares u otros negocios.

1. B2C: programa de empresa a consumidor (balance pequeño) de \$1,000 hasta \$30,000
2. B2B - programa de negocio a negocio hasta de \$10,000 hasta \$200,000 si vende maquinaria o a negocios

¿Su potencial de crecimiento y cómo aumentar las ventas? Supongamos que el precio de venta promedio de un artículo que vende es de \$ 2,000. Tiene 10 clientes por mes y puede perder 5 ventas porque los clientes no tenían el dinero. Asumamos que podemos proporcionar financiamiento / arrendamiento a 2 de esos clientes. Acaba de ganar \$ 4,000 adicionales y ganó 2 nuevos clientes.

Tasas de conversión de muestra

Cientes (Ventas perdidas)	Aprobados para Financiamiento	Precio Promedio	Ingresos Nuevos
10	3 (30%)	\$ 2,000	\$ 6,000
10	3 (30%)	\$ 5,000	\$ 15,000
10	3 (30%)	\$ 20,000	\$ 60,000
10	3 (30%)	\$ 40,000	\$ 120,000

¿Qué necesito para empezar?

1. Llenar una solicitud en línea o PDF sobre su negocio. Esto es para procesar su negocio y asegurarnos que su negocio no tiene demandas, que es un negocio legal, y otras investigaciones sobre la conducta y ética de su negocio. Pagar nuestros honorarios para procesar la información de \$149.99.
2. Procesamos su solicitud y le proveemos una carta de aprobación y cuales programas pueden ofrecer.
3. Permítanos de 2 a 10 días hábiles para brindarle los programas que puede ofrecer a sus clientes
4. Una vez aprobado; Le proporcionaremos una capacitación de 1 hora sobre cómo trabajaremos juntos.

Programa 1: B2C – \$1,000 Hasta \$30,000 (si vende a consumidores)

Este es un programa de empresa a consumidor. Esto significa que podemos ofrecer este programa solo si lo vende solo a particulares. Los montos de financiamiento / arrendamiento están limitados a hasta \$30,000 para sus clientes. Pero, el promedio de las aprobaciones está entre \$1,000 hasta \$30,000.

Montos de financiamiento: en el programa de saldo pequeño, un prestamista participante arrendará o financiará precios de ventas hasta \$30,000.

Calificación:

1. Identificación con foto emitida por el gobierno de los EE. UU. Y SS # (Numero de Seguro Social) o ITIN # (Numero de Tax Personal).
2. 3 meses de historial con su empleador actual o fuente de ingresos actual
3. Depósitos por un total de al menos \$ 1,000 por mes en una cuenta corriente que tenga Abierto desde hace 90 días o más.
4. No hay NSF, sobregiros excesivos o saldos negativos en la cuenta corriente
5. **Sin verificación de crédito por lo general. Algunas veces no tomamos en cuenta el puntaje de crédito, pero si tomamos en cuenta el historial de crédito de la persona.**

¿Cual es el costo para mis clientes?

Tenemos un rango amplio porque vemos clientes de diferentes perfiles. Ud. Sabe que el perfil de cada cliente no es igual. Algunos generan más ingresos y otros menos. Algunos tienen buen historial de créditos y otros no. Es importante saber eso. **Pero las tasas de intereses pueden variar entre un 7% hasta un 30% anual.** Si tiene un cliente que su ingreso es excelente, sus cuentas bancarias son excelentes y tiene buen historial de crédito quizás puede obtener un 7%. Ahora, si tiene un cliente que el crédito es malo, también lo podemos trabajar, pero el interés será superior.

¿Cuáles son los términos de repago a mis clientes?

Los términos de repago dependen del perfil de cada cliente. Pero pudiera ser un término de repago entre 12 meses hasta 48 meses, el cual es 1 año, 2 años, 3 años, o 4 años para repagar.

¿A quién le paga mi cliente y la frecuencia de pagos?

Los pagos de sus clientes se hacen a la compañía financiera via pagos ACH y mensual.

¿Como yo, como vendedor recibí mi pago?

Usted como negocio: obtiene sus fondos por lo que vendió el mismo día o entre 24 hasta 48 horas. Pagos para Ud. son enviado ACH.

Bajo este programa, Lendinero trabaja y provee diferentes financieras. No controlamos el proceso en este programa. Actuamos como un Marketplace, consultor y le buscamos los mejores programas para que Ud. Puede ofrecer a sus clientes.

Programa 3: Venta a Negocios o de Maquinaria (B2B)

Este es un programa de negocio a negocio. Esto significa que podemos ofrecer este programa si lo vende solo a empresas. Los montos de financiamiento están limitados a hasta \$ 200,000 para sus clientes.

Montos de financiamiento: en el programa de balance general, nosotros o un prestamista participante financiamos Productos o maquinaria hasta \$ 200,000.

Calificación:

1. Identificación con foto emitida por el gobierno de los EE. UU. Y SS # o ITIN #.
2. Empresa registrada en Estados Unidos y activa con el Secretario de Estado.
3. Un negocio que ha estado operando durante al menos 6 meses en el negocio.
4. Últimos 4 meses de estados de cuenta bancarios empresariales.
5. Una factura de servicios públicos
6. Una copia de una identificación de EE.UU. o licencia de conducir
7. Copia de un cheque comercial anulado.
8. Puntaje de crédito de 500 mínimo.

¿Cuál es el Costo para los clientes?

El costo puede variar entre un 9% hasta un 36% anual. El promedio fuera entre un 1% hasta un 3% mensual. Tenemos un rango amplio porque vemos clientes de diferentes perfiles. Ud. Sabe que el perfil de cada cliente no es igual. Algunos generan más ingresos y otros menos. Algunos tienen buen historial de créditos y otros no. Es importante saber eso.

¿Cuáles programas de financiamientos están disponible para mis clientes?

1. En nuestro programa de financiamiento de maquinaria es ideal para que compren su maquinaria. Si no califican para dicho programa pudiéramos ofrecer una línea de crédito comercial o un préstamo a plazo. Que significa plazo Que el termino de repago es fijo. Esto se llama un term loan.

¿Cuales son las condiciones de repago?

1. Los términos de repago pueden variar entre 6 meses hasta 24 meses. Puede ser que repaguen el crédito durante 6 meses, 10 meses, 12 meses, 18 meses o hasta 24 meses. El termino más corto es 6 meses y el más largo 48 meses. Esto depende en el perfil de su cliente.

¿Como paga mi cliente?

1. Los pagos pueden ser diarios, semanales, quincenales o mensuales.
2. Todos los pagos son pagos fijos ACH de la cuenta bancaria comercial.

¿Como recibo mi dinero cuando vendo? En nuestro programa de maquinaria; Ud. Recibe el dinero directamente. En la línea de crédito o un préstamo alternativo su cliente recibe el dinero directamente y luego le paga a Ud. Realizamos un contrato entre Ud., su cliente y nosotros en el cual su cliente firma un acuerdo que va a utilizar dicho crédito para comprarle a Ud.

Bajo este programa, trabajará directamente con Lendinero. Nosotros administraremos el proceso sin costo alguno para usted. Podemos servir como su departamento de financiamiento de outsourcing.

El proceso y las preguntas más frecuentes

¿Qué pasa una vez que eres aprobado? Lendinero administra el programa B2B The Large Balance o de Maquinaria, donde podemos financiar hasta \$200,000. Una vez que haya sido aprobado bajo este programa, puede comenzar a ofrecer financiamiento a sus clientes. En el B2C hasta \$30,000 estuviera trabajando con unas de las financieras que vamos a recomendar o puede realizar un outsourcing a nuestra empresa.

¿Cómo presento solicitudes de financiamiento a Lendinero? Le proporcionaremos una aplicación rellenable de PDF e incluiremos el logotipo de su empresa o puede utilizar nuestra aplicación rellenable de PDF. Si está ofreciendo B2C (empresa a consumidor), le proporcionaremos una aplicación específica. Si está ofreciendo financiamiento B2B (empresa a empresa), le proporcionaremos una aplicación específica. Incluso lo hemos incluido en este documento.

¿Cómo trabajar el proceso y qué hacer cuando sus clientes están interesados en financiar? Es sencillo. Le dice a sus clientes que puede ofrecerles financiamiento y que tiene un departamento de financiamiento externo que los ayudará con eso. Sus clientes pueden llamarnos al: 888-505-5835 o le asignaremos un representante específico para manejar todas las nuevas solicitudes. Para obtener una respuesta más rápida, haga que sus clientes completen la solicitud, nos envíe la solicitud y, a veces, el mismo día en que podemos tomar una decisión de crédito. Por lo general, nos llevará de 24 a 72 horas proporcionar una aprobación de crédito. *solo disponible en nuestro programas B2B en B2C tuviera que hacer un outsourcing.

¿Cuántos clientes son aprobados? En este documento, proporcionamos los requisitos. Debe comprender que no todas las solicitudes de financiamiento serán aprobadas. En promedio, aprobamos y financiamos el 30% de todas las nuevas solicitudes. Ninguna financiera puede aprobar un 100% de solicitudes.

¿Qué pasa si trabajo con otra financiera? Ud. Puede trabajar con varias financieras. Nosotros no reemplazamos a nadie. Mas bien suplementamos lo que ya tiene. Ud. Puede seguir trabajando con su financiera y cualquier caso negado nos puede enviar a nosotros. Eso se llama 2nda vista o 2nd look. Las más opciones que Ud. Puede tener para vender lo mejor que es para Ud. Por eso ofrecemos tres diferentes programas e incluso tenemos sobre 15 diferentes programas de financiamientos con diferentes intereses y plazos de repago. Entendemos que no todos los clientes a quien Ud. Le vende tiene el mismo perfil

¿Cómo aumentar las ventas? La mejor manera de aumentar las ventas es brindarnos de 2 a 5 productos o servicios que desee promocionar. Podemos darle ideas sobre cómo posicionar sus productos con financiamiento. Ejemplo. Asumamos que vendes un producto por \$2,000. En su lugar, puede promocionarlo como: Ahora, puede comprar este equipo por solo \$ 180 por mes. \$ 180 por mes suena mejor que \$ 2,000.

¿Qué interés puedo cotizar? Ud. No puede cotizar un interés porque no es una financiera, ni un banco. Pero nosotros le vamos a ayudar con sus ventas. Vamos a tomar cotizar un interés y un pago razonable. Y MAS IMPORTANTE, siempre tiene que incluir en cualquier documento de mercadeo que el financiamiento es sujeto a calificación y que los intereses pueden variar dependiendo en el perfil y el programa. Estas son divulgaciones que le protege a Ud. Y nosotros.

¿Qué más debo saber? Para que comprenda cómo funciona este proceso, nos gustaría darle un ejemplo muy básico con el que todos podamos relacionarnos. ¿Recuerda cuando compró un automóvil y obtuvo financiamiento o arrendamiento? El vendedor lo llevó al departamento de finanzas del concesionario de automóviles. Los concesionarios de automóviles generalmente no financian los autos. Reciben la solicitud de préstamo para automóvil y luego la envían a una compañía financiera que administra el departamento de financiamiento / arrendamiento para el concesionario de automóviles, y regresan con una aprobación de crédito. Esto funciona de la misma manera.