

Stratégie offerte

La facturation doit se faire de la manière suivante :

- Nous ne faisons plus de remise commerciale en toute fin de contrat pour que le client puisse aller au bout de son contrat et profiter de l'offre.

- **Nous réalisons directement une facture à 0 euros au lancement du projet.** A la livraison du backlog, nous proposons la commande GDD que le client doit signer pour conserver la facture à 0 euros.

Si le client ne donne pas suite à la commande, alors nous envoyons une facture de 3000 euros pour la réalisation de la stratégie.

A discuter des avantages/inconvénients avec Marc

Révision #4

Créé 15 September 2021 13:16:17 par Patrice Viale

Mis à jour 27 May 2022 14:10:45 par Jean-Paul Diaz-Caneja