



Сиско интегрира партньорската си програма за малък и среден бизнес с тази на Линксис

Обединението на каналите за дистрибуция ще разшири възможностите за избор на решения и приходите на партньорите и клиентите

Сан Хосе, Калифорния, 12 август 2008 г. – Като естествена еволюция на стратегията на Сиско за приближаване до клиентите от малкия и среден бизнес (SMB), днес компанията обяви, че обединява партньорските си програми и услуги с тези на поделението за малък и среден бизнес на Линксис (Linksys). Този процес включва и обединяването на продуктите от бизнес сериите на Линксис със SMB портфолиото на Сиско и дава достъп на търговските партньори на Сиско до по-широк кръг решения, като по този начин разширява възможностите за избор на решения и дава по-големи възможности за приходи.

„Пазарът на малкия и среден бизнес продължава да показва огромен потенциал за растеж при Сиско, тъй като търговските ни партньори и ние успешно предлагаме на този сегмент както решенията на Сиско, така и тези на Линксис”, коментира Кейт Гудуин, старши вицепрезидент Международни търговски канали в Сиско. „Ние вярваме, че като използваме интегриран подход, който комбинира стратегиите за развитие на технологиите и партньорските програми, добавяме допълнителна синергия в полза на нашите клиенти и дистрибутори. Целта е да се осигури единно обслужване на клиентите и да се увеличат възможностите за търговски приходи на партньорите”.

В началото на лятото Сиско създаде „Съвет за малкия и среден бизнес”, който да очертае стратегията за сливането на всички нива в компанията и да осигури възможност на клиентите и търговските партньори за достъп до най-иновативните технологични решения в индустрията. Съветът се оглавява от трима ветерани в Сиско – старши вицепрезидентът за международните търговски партньори Кейт Гудуин, старши вицепрезидентът на Small Business Technology Group Ян Пенел и

маркетинг директорът Сю Бостром. „Съветът за малкия и среден бизнес” е концентриран върху изграждането на глобалната стратегия за развитие на технологиите, партньорските и маркетинговите програми.

Преходът на партньорската мрежа на Линксис

Повече от 20 000 международни търговски партньори на Линксис ще имат възможността да станат част от партньорската програма на Сиско. За да осигурят достъпа до необходимите ресурси и инструменти, членовете на Linksys Partner Connection (LPC) трябва да се регистрират като търговски партньори на Сиско. Сред ползите, които ще получат от сливането са достъп до демо оборудване, финансови програми, търговска подкрепа от мениджмънта за малък и среден бизнес по региони, достъп до маркетингови данни и др.

Сиско и Линксис ще положат усилия да осигурят плавния преход за всички търговски партньори. За целта са разработени поредица от стъпки за поэтапното осъществяване на сливането. Допълнителна информация за обединението можете да намерите на: www.cisco.com/go/linksyspartner.

Линксис ще продължи да работи като част от Сиско, която отговаря за разработването на решения, насочени към крайните клиенти, които се предлагат в търговската мрежа и чрез онлайн продажба.

За Cisco Systems

Cisco Systems е световен лидер в мрежовите технологии за Интернет. За новини и допълнителна информация, вижте <http://www.cisco.com> и <http://newsroom.cisco.com>. Оборудването на Сиско се доставя в Европа от Cisco Systems International BV – дъщерно дружество, 100% собственост на Cisco Systems, Inc.

За допълнителна информация:

Теодора Ангелова
Маркетинг мениджър
Cisco Systems България

+ 359 2 937 59 19, teodora@cisco.com