



Programa SMB Select Emerging Markets (LATAM) FY07

Successful, Motivated, Business-Oriented

Cisco
SMB **Select**
Partner
Emerging Markets



Apresentação geral para parceiros

- Existem oportunidades de crescimento significativas para a Cisco e seus parceiros dedicados ao **segmento de pequenas e médias empresas**
- A Cisco tem soluções específicas para os revendedores atenderem ao **mercado de pequenas e médias empresa**
- O programa SMB Select tem como alvo revendedores de 2 Níveis e oferece benefícios **progressivos**.
- Foram implementados aprimoramentos no programa anterior com base no seu feedback



SMB Select: **Histórico**

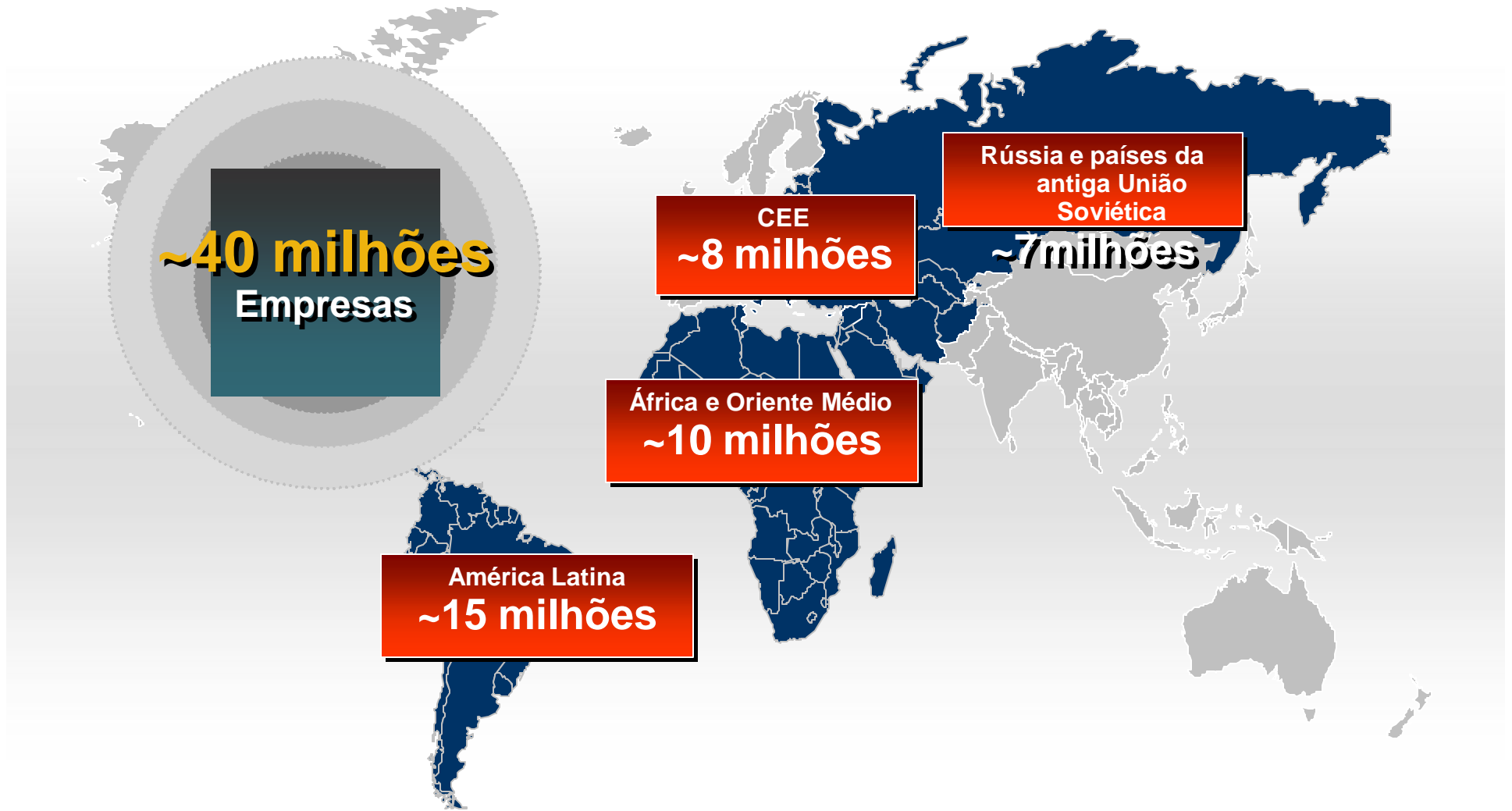
O **SMB Select** foi criado para atender a **necessidade** da comunidade de parceiros. A meta era ter um programa **inserido** no Programa de Parceiros Cisco que oferecesse uma forma de **treinar e recompensar** os revendedores especializados em **SMB***

***SMB (definição)**

1. Pequenas e Médias Empresas
2. Bem-sucedido, motivado e orientado para negócios



Qual é a oportunidade?



SMB Select versão 1: O seu feedback!

▣ O que ouvimos?

- ▶ O processo de registro é complexo
- ▶ Os requisitos não fazem sentido
- ▶ Precisam de benefícios mais tangíveis
- ▶ O programa realmente agrega valor à sua empresa?

▣ Algumas sugestões

- ▶ Simplificar o processo de registro
- ▶ Melhorar o tempo de resposta
- ▶ Acrescentar alguns benefícios de longo prazo para que as pessoas queiram permanecer no programa



SMB Select: O novo programa da EM

Nós ouvimos o **seu feedback!**

Os principais pontos do novo programa:

- ▶ Abordagem de benefícios progressivos em um único programa, fornecendo aos revendedores que são mais qualificados e vendem mais, maiores recompensas
- ▶ Visão geral simples e clara dos requisitos e benefícios do programa
- ▶ Processo de registro simplificado
- ▶ Foco em lucratividade e treinamento, conforme as necessidades da comunidade de parceiros

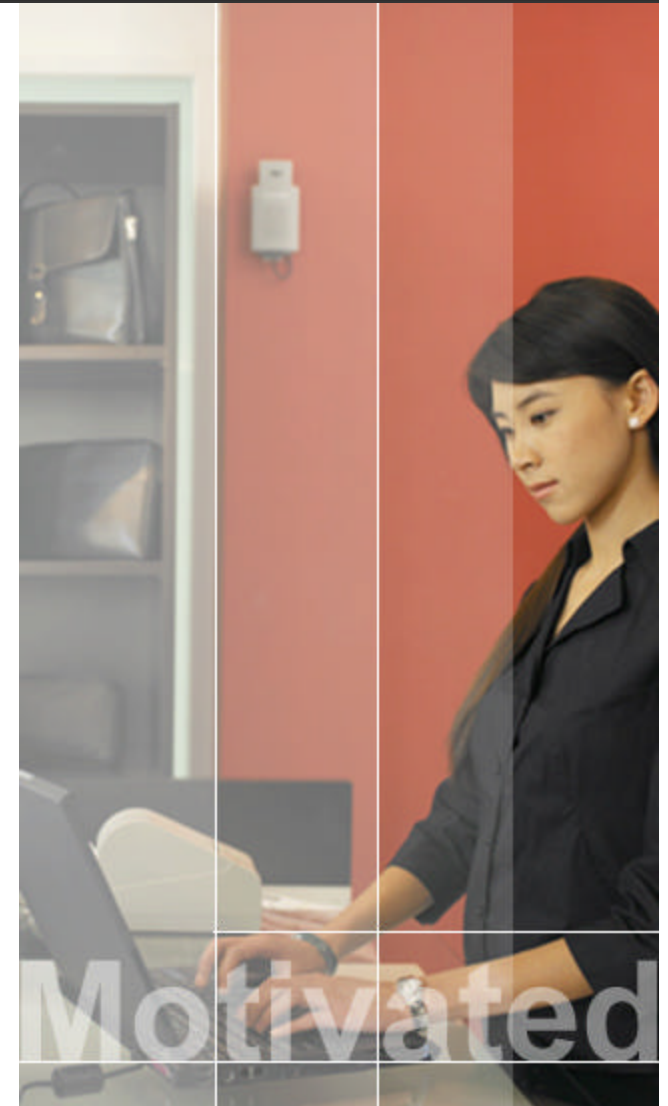
SMB Select: **Declaração de missão**

Estabelecer o programa **SMB Select como principal programa para canal, dividido em dois níveis, que visa fornecer aos parceiros os recursos de vendas, marketing e suporte técnico necessários para atender com sucesso o mercado de empresas de pequeno e médio porte e obter mais lucros.**



Programa SMB Select - Quem deve participar?

- Esse é um programa para parceiros SMB Select (**S**uccessful, **M**otivated, **B**usiness-Oriented **S**elect). Se você estiver nesta categoria, converse conosco sobre como participar.
- Para a Cisco, **SMB select** é recompensa, desenvolvimento e criação de parcerias com revendedores que consideram a Cisco como parte de sua estratégia de longo prazo, com o foco em lucratividade dos parceiros
- Se você obtém a maior parte da sua receita de produtos básicos e concentra suas vendas de soluções no mercado de pequenas e médias empresas, este programa é interessante para você.













Por que você deveria participar do programa?

- **O programa oferece suporte à lucratividade e a treinamentos – fatores fundamentais para o seu crescimento a longo prazo**
- **O primeiro passo no premiado programa de parceiros de canal da Cisco – oferecendo a você qualificações e vantagens competitivas adicionais**
- **Oferece recursos e orientação para você se especializar na Cisco através de suporte técnico, de vendas e de marketing**
- **VOCÊ terá acesso a um programa exclusivo que lhe proporcionará uma vantagem competitiva no seu segmento de mercado**



exclusive
Program

Matriz do SMB Select - Requisitos

Matriz do SMB Select:	Nível de parceiro	
	SMB Select:	Benefícios extras do SMB Select
Requisitos – Treinamento e compromisso		
Ser um parceiro registrado e assinar o Contrato de Compras de Canal Indireto (IPCA). Veja o link abaixo da seção "Links úteis".		
Associado de Vendas da Cisco – 1 vendedor deve ser aprovado no exame CSA Foundation. Uma qualificação mais elevada, como CSE também é aceita.		
Associado de Vendas da Cisco – 2 vendedores devem ser aprovados nos exames CSA Foundation e CSA Security. Uma qualificação mais elevada, como CSE também é aceita.		
Compromisso em fornecer informações de nome de usuário final e código postal no POS para Parceiro de Distribuição		
Permitir que a Cisco envie informações de marketing: permissão concedida automaticamente ao aceitar o convite do SMB Select		
Requisitos de receita – manutenção de status		
Preencher todos os requisitos acima mais:		
Manter uma receita anual mínima de US\$10.000, que deve ser atingida nos próximos quatro trimestres fiscais consecutivos. (**Uma lista de produtos básicos pode ser encontrada no website do SMB Select. *** Veja a Isenção de Responsabilidade abaixo.)		
Ter atingido uma receita mínima de US\$70.000 nos 4 trimestres consecutivos anteriores e manter uma receita mínima de US\$80.000 anual nos próximos trimestres fiscais consecutivos.		

Exemplos de benefícios

- **Treinamento na SMB University em descontos significativos ou subsidiados**
- **Descontos em linhas de produtos Cisco SMB selecionadas***
- **Acesso ao produto OIP**
- **Informações sobre as ferramentas on-line da Cisco e seus benefícios**
- **Convite para o SMB Select Summit anual**
- **Acesso aos benefícios do Cisco**
- **Acesso a SMB Support Assistant**

..

*Informações estão disponíveis através da distribuição local

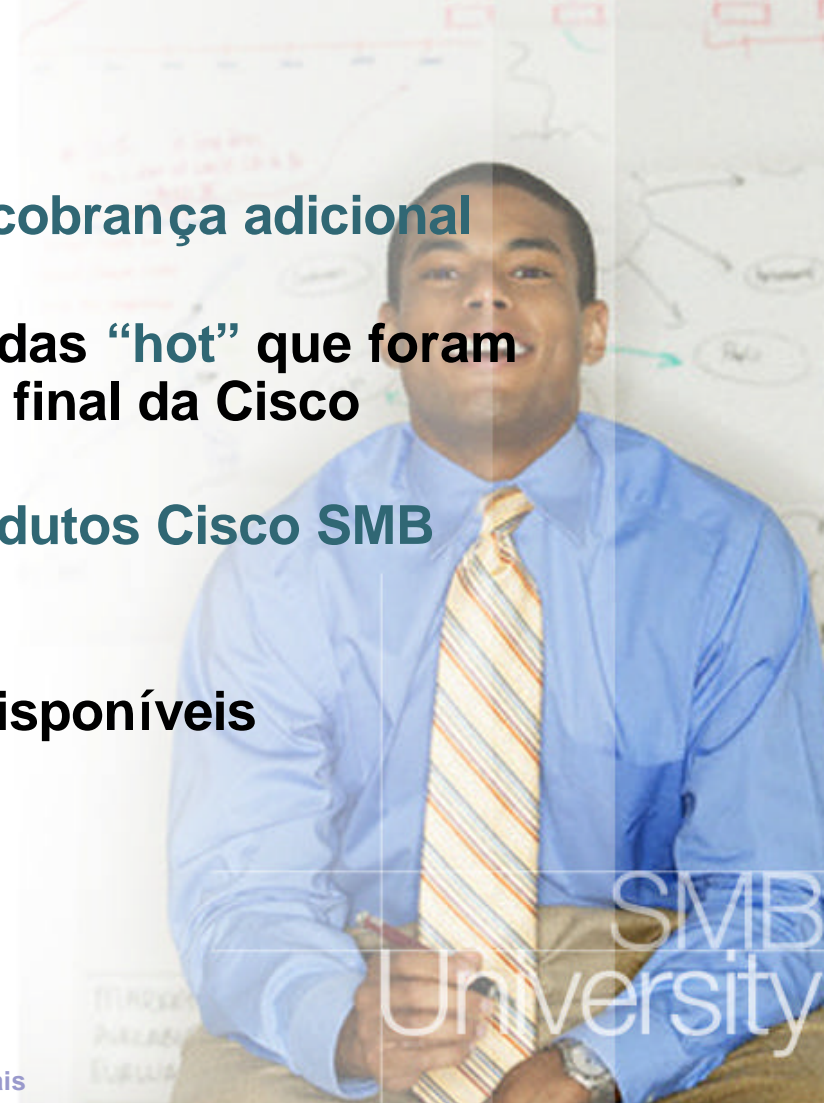


Exemplos de benefícios adicionais*

- **Treinamento na SMB University sem cobrança adicional**
- **Priorização em oportunidades de vendas “hot” que foram geradas pelas campanhas de usuário final da Cisco**
- **Descontos maiores nas linhas de produtos Cisco SMB selecionadas***
- **Suporte e financiamento adicionais disponíveis para atividades de marketing**

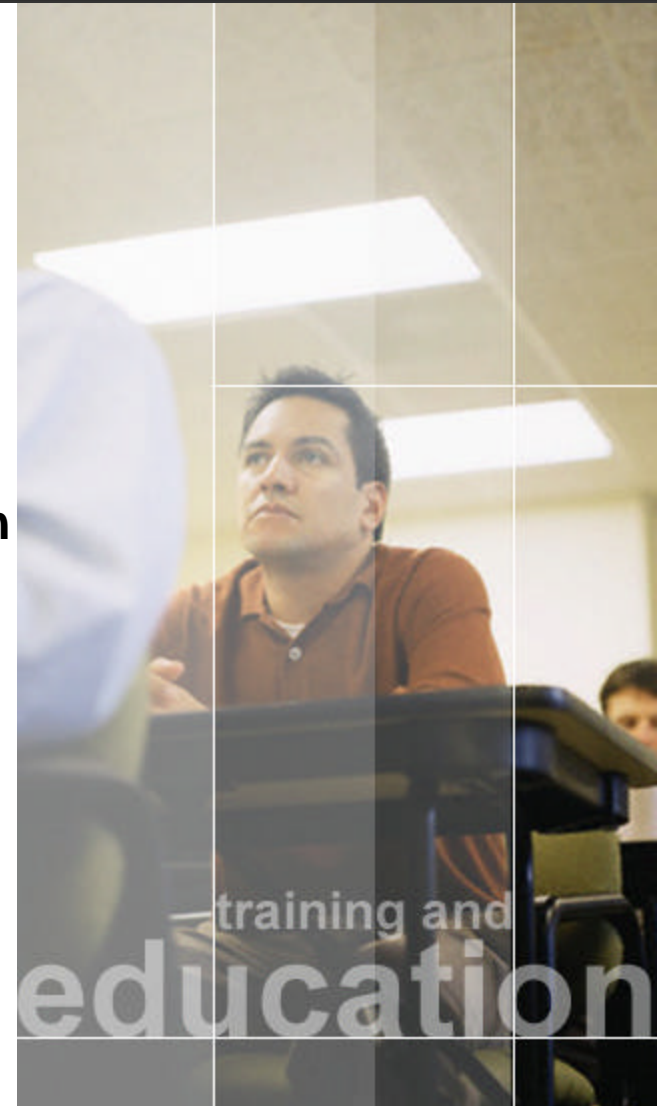
..

*Consulte os requisitos na Matriz para qualificação para Benefícios Adicionais



Treinamento e educação para parceiros do SMB Select

- A **SMB University** fornecerá uma estrutura para treinamento que aborde especificamente as necessidades dos parceiros de pequenas e médias empresas
- Projetado especificamente para sua **equipe de vendas**
- Cursos atuais abordam as soluções Foundation (Roteamento, Comutação e Wireless), Segurança e Comunicações Unificadas
- Currículo incluirá novos cursos sobre serviços, práticas recomendadas, ferramentas de marketing e **Smart Business Roadmap** no próximo ano






Matriz do SMB Select - Benefícios

Benefícios	SMB Select	Benefícios do SMB Select Plus
<p>Preços promocionais do SMB Select para a família de switches CE500 3% de desconto (*Exceto para o WS-CE500 24TT e para o WS-CE500 24LC)</p>	★	
<p>Preços promocionais do SMB Select para a família de switches CE500 6% de desconto (*Uma lista dos últimos produtos incluídos nesta promoção está disponível no seu distribuidor ou ICAM)</p>		★
<p>Acesso ao Opportunity Incentive Program (OIP). Observe que o OIP não pode ser combinado aos preços promocionais do SMB Select</p>	★	★
<p>Acesso à equipe de Gerentes de Conta da Cisco dedicados</p>	★	★
<p>Acesso aos códigos de produtos do SMB Support Assistant Service. Isso permite que o revendedor tenha acesso a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Engenheiros técnicos da Cisco SMB - Troca de hardware avançada de 1 ano - Manutenção de software do sistema operacional - O cliente e o portal do Cisco SMB Support Assistant <p><small>*Dados de usuário final são enviados para parceiro de distribuição</small></p>	★	★
<p>Suporte Técnico ao Parceiro Revendedor – suporte para perguntas de pré-vendas sobre produtos e configurações do Cisco SMB através de um portal on-line.</p> <p><small>(**Inicialmente será um programa piloto na região da América Latina)</small></p>	★	★

Matriz do SMB Select - Benefícios

Benefícios	SMB Select	Benefícios do SMB Select Plus
<p>Acesso aos Benefícios da Cisco Capital - Termos estendidos individualmente.</p> <p><i>*Varia conforme o país. Busca trazer os benefícios da Cisco Capital para todo o cenário.</i></p>	★	★
<p>SMB University – Treinamento em vendas contínuo, subsidiado ou com desconto considerável, através de uma iniciativa de treinamento focada nos vendedores do programa SMB Select Partner. Observe que os custos desses treinamentos têm o suporte da Cisco.</p>	★	
<p>SMB University – Treinamento em vendas contínuo totalmente financiado através de uma iniciativa de treinamento focada nos vendedores do programa SMB Select Partner. A Cisco arcará com os custos desses treinamentos.</p>		★
<p>Preço especial para produtos de demonstração que não são para revenda – Descontos de 70% no preço da lista global. (Pode comprar um limite da lista de preços de até U\$30.000 por ano.)</p>	★	★
<p>Prioridade em oportunidades de vendas para usuários finais geradas nas campanhas de marketing da Cisco, que são "Oportunidades Ativas" e serão repassadas aos Parceiros SMB Select para ajudar no desenvolvimento da empresa.</p>		★
<p>SMB Select Annual Summit – Convite para a cúpula anual com entregas de Prêmios de Reconhecimento, relatos de executivos e apresentação da equipe local da Cisco</p>	★	★

Matriz do SMB Select - Benefícios

Benefícios	SMB Select:	Benefícios do SMB Select Plus
<p>Fundos de incentivo da Cisco. Esses fundos estão disponíveis para ajudar no crescimento dos negócios dos parceiros SMB Select e podem ser usados, entre outras possibilidades, nas seguintes atividades:</p> <p>City Champion: Representante de vendas financiadas pela Cisco no parceiro com foco em desenvolvimento de mercado</p> <p>Eventos de seminários para usuário final com parceiros SMB Select</p> <p>Treinamento técnico</p> <p>Campanhas de telemarketing e marketing direto promovidas pela Cisco em nome do parceiro do programa SMB Select</p> <p>Fundos de incentivos são pagos a 3% do Custo de Distribuição (POS) total dos produtos SMB comprados durante o mês anterior. *A quantidade máxima de fundos acumulados é de US\$7500 por trimestre, por parceiro.* Uma lista de produtos elegíveis pode ser encontrada no website do SMB Select.</p> <p>Os fundos serão administrados por terceiros através de um processo de solicitação.</p>		
<p>Acesso ao Website de Parceiros da Cisco que disponibiliza material de marketing, documentação técnica, cursos de treinamento on-line, idéias para soluções verticais e muito mais. Será fornecida orientação para ajudar a encontrar a maioria das ferramentas relevantes e material adequado para a sua empresa.</p>		

Próximas etapas – **Como participar do programa**

▣ Onde devo me registrar?

- ▶ Se o parceiro for **NOVO** na Cisco - Contrato de Compras de Canal Indireto (ICPA)

<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/pr193/requirement.html>

- ▶ Para se registrar no **SMB Select**

http://www.cisco.com/offer/urls/9654/2/142832_14



Mais informações

- ▣ **Para mais informações - informações sobre ferramentas, produtos e recursos do programa SMB**

<http://www.cisco.com/web/partners/sell/smb/index.html>

- ▶ **Opportunity Incentive Program**

www.cisco.com/go/oip

- ▶ **Portal Cisco SMB Support Assistant**

<http://tools.cisco.com/Support/SMBSA/Login.do>



Mais informações

- ▣ **Para mais informações sobre o SMB Select na sua região, entre em contato com o Distribuidor local ou Gerente de Conta da Cisco**

Suporte por e-mail:

- ▶ **smbselect-emer-registration@cisco.com**

