

**Modèle de plan de ventes potentielles conjointes**

Nom des partenaires –

Nom des clients –

Nom du dossier de vente potentielle –

Décideurs représentant le client –

## Estimation des revenus potentiels

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | AF 2017 | AF 2018 | AF 2019 |
| Matériel |  - $  |  - $  | - $ |
| Services |  - $ |  - $  | - $ |
| Autre |  - $ |  - $ | - $ |

## Vente potentielle

|  |  |
| --- | --- |
| Description à haut niveau |  |
| Situation |  |
| Justification commerciale/événement important |  |
| Cadre concurrentiel |  |

## Actions proposées jalons du plan

|  |  |
| --- | --- |
| Jalon (ex : réunion de pré planification avec le client, présentation à la direction, etc.) | Date effectuée |
|   |   |
|   |   |
|   |   |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Architecture/solution projetée : (cochez toutes les cases qui s’appliquent)

|  |
| --- |
| [ ]  Réseaux sans frontières [ ]  Centre de données [ ]  Collaboration [ ]  Virtualisation [ ]  Autre \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  |
| Services projetés : (cochez toutes les cases qui s’appliquent) |
| **Services d’assistance** | [ ]  Marque Cisco pour la revente | [ ]  Services collaboratifs | [ ]  Soutien partagé | [ ]  Marque Cisco (GET ou SP) |
| **Services professionnels** | [ ]  Conseil | [ ]  Planification et conception | [ ]  Implantation | [ ]  Optimisation |

## Activités de prévente planifiées (vous ne devez vous engager que pour deux activités. Inscrire la date prévue de la fin de l’activité ci-dessous)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activité** | **Preuve concrète** | **Date**  |
| Le partenaire a servi d’intermédiaire pour une démonstration technologique, un essai, une preuve de concept – gérés et implantés par les spécialistes informatiques des partenaires | Plan d’essais, plan de démonstrations, preuve de concept; contrat entre le partenaire et le client; validation par les SE de Cisco  |  |
| Le partenaire a assuré le soutien d’ingénierie de préventes pour l’architecture et la conception | Document officiel de conception produit sur papier à en-tête du partenaire comprenant les éléments suivants :* Liste des parties intéressées
* Nom du projet
* Diagramme du réseau
* Échelonnement des jalons
 |  |
| Évaluation de réseau  | Page couverture d’une évaluation de réseau pertinente effectuée dans les six derniers mois selon une procédure qui suit les règles de l’art du domaine. Le document doit comprendre :* Nom/logo de l’outil d’évaluation du réseau qui a été utilisé
* Nom de l’utilisateur final et toute autre spécification particulière à l’utilisateur final
* Date de l’évaluation du réseau
 |  |
| Le partenaire a produit un plan DDE soutien à la prévente d’applications  | Plan valide de service d’assistance |  |
| Le partenaire a fourni des services avancés Cisco ou leurs propres services professionnels  | Énoncé des travaux (SOW) pour les services avancés de Cisco ou les services professionnels du partenaire. |  |
| Le partenaire a collaboré avec Cisco pour exécuter un EBC ou un CBC pour le client | Résultat EBC/CBC de la séance ou autre preuve que la réunion était pertinente et s’est déroulée dans les six derniers mois. |  |