



Cisco SMB-Select Partner Broschüre



Was ist die SMB-Select Zertifizierung?

SMB-Select ist eine Cisco-Zertifizierung, die Partner weltweit erwerben können, wenn sie kleine und mittelständische Unternehmen (SMB) bedienen. Die SMB-Select Zertifizierung ist ein Ausweis für das technologische und vertriebstechnische Knowhow eines Partners in diesem Marktsegment.



Die offizielle Anerkennung als Cisco SMB-Select Businesspartner ist eine wertvolle Bestätigung der technischen und geschäftlichen Fähigkeiten Ihrer Firma im SMB-Bereich. Die Cisco SMB-Select Zertifizierung ist am Markt weithin bekannt und kann Ihnen helfen, die Loyalität und Zufriedenheit Ihrer Kunden zu verbessern, und gleichzeitig Ihnen zu mehr Sichtbarkeit im Markt verhelfen.

Die SMB-Select Zertifizierung ist der Beginn einer engen Zusammenarbeit mit Cisco und Ihre Eintrittskarte für den Weg zum SMB-Profi. Cisco stellt im Rahmen dieser Partnerschaft den Zugang zu vielseitigen Marketing-Tools sowie umfassende Unterstützung durch Spezialisten bereit. Damit gestalten Sie Ihren erfolgreichen Auftritt im SMB-Markt.

10 gute Gründe, um SMB-Select Partner zu werden

Zahlreiche Vorteile warten auf Sie, wenn Sie Mitglied im prämierten Cisco Channel Partner-Programm „SMB-Select“ werden.

1. Zugang zu Ihrem persönlichen Cisco Account-Manager

Als zertifizierter Partner erhalten Sie umfassende Vertriebsunterstützung von Cisco. Ihr persönlicher Cisco Account-Manager hilft Ihnen bei der Planung und Umsetzung von Aktionen für den SMB-Bereich und stellt sicher, dass Sie Zugang zu allen Programmen und Tools haben.

2. Setzen Sie sich von den Mitbewerbern ab

Nutzen Sie den global bekannten Markennamen Cisco – Ihre Zertifizierung wird Ihnen Tür und Tor öffnen.

- Ihre SMB-Select Zertifizierung wird offiziell bestätigt und damit die Tatsache, dass Sie alle dafür erforderlichen Anforderungen erfüllt haben.
- Nutzen Sie die Signalwirkung der globalen Marke Cisco auf Ihrer Webseite und auf Ihren Marketing- und Kommunikationsunterlagen.
- Erhöhen Sie Ihren Bekanntheitsgrad durch einen Eintrag auf dem Google-basierten Partner-Locator. Er bringt Kunden mit unseren Partnern sowie Partner untereinander mit einer einfachen Suche nach Schlüsselwörtern sowie über die Landkarte zusammen.

3. Erhöhen Sie Ihre Gewinnspanne mit exklusiven Partnerprogrammen

- OIP – Das Opportunity Incentive Programm belohnt und schützt zertifizierte Cisco Partner, die mit Kunden an Pre-Sales und Planungsprojekten arbeiten, um neue Abschlüsse zu gewinnen. Zertifizierte Partner erhalten einen Vorab-Rabatt von sechs Prozent für die Gewinnung neuer Geschäftschancen.

- PDF – Das Partner Development Programm bietet Ihnen die Möglichkeit, pro Quartal eine Rückvergütung von zwei Prozent auf ausgewählte, SMB-fokussierte Produkte zu erhalten. Zu den Produkten gehören unsere Switches, Router, Sicherheits-, Wireless- und Cisco Unified Communications-Lösungen. Zusätzlich können SMB-spezialisierte Partner in den Genuss einer Rückvergütung von acht Prozent für den Verkauf von Cisco Unified Communications-Produktlösungen der 500er Serie kommen. Das Programm steht allen SMB-spezialisierten Partnern offen, die über keine andere Unified Communications-Zertifizierung verfügen. Neben den Cisco Unified Communications-Produktlösungen der 500er Serie sind auch alle IP-Telefone und verwandte Anwendungen wie die Cisco Unified Call Connectoren berechtigt, diese Rückvergütung zu erhalten. Cisco möchte seine Partner anregen, die Partner Development Funds für Marketingzwecke, Promotions, Schulungen und Demo-Equipment zu nutzen.

4. Kaufanreize und Promotions

Cisco bietet Ihnen eine ganze Reihe von flexiblen, einfach zu nutzenden Programmen und finanziellen Anreizen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu generieren, Technologieinvestitionen zu fördern und die Produktmigration zu forcieren.

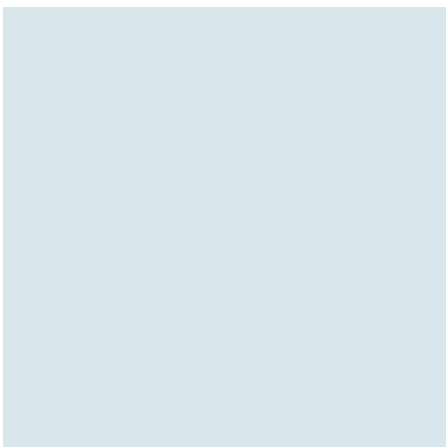
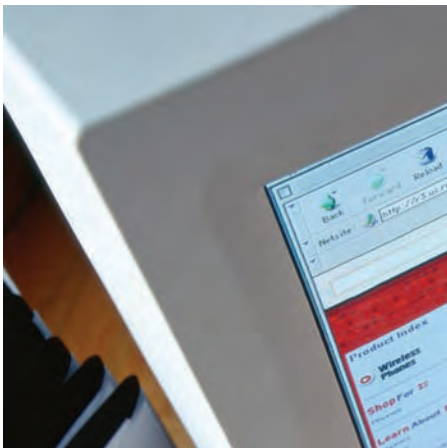
- CTMP – Das Cisco Technology Migration Programm bietet Partnern attraktive Rabatte auf den Kaufpreis, wenn sie das Programm dazu nutzen, bereits vorhandenes Netzwerkequipment eines Kunden aufzurüsten.
- NFR – Die Not-for-Resale Option ermöglicht es Partnern, Produkte für den Einsatz in Demo- oder Entwicklungslaboren mit einem hohen Preisabschlag (70 Prozent vom Listenpreis) zu erwerben.
- SIP – Das Solution Incentive Programm belohnt ausgewählte spezialisierte und zertifizierte Partner, die neue Lösungen mit Cisco Produktlösungen und den Anwendungen von Drittherstellern entwickeln. So wird die Schaffung neuer Geschäftsfelder in wichtigen Marktbereichen honoriert.
- PSPP – Das Public Sector Partner Programm bietet ausgewählten spezialisierten und zertifizierten Partnern, die Produkte an Kunden aus dem Bereich öffentliche Verwaltung anbieten, einen angemessenen Rabatt, um sich erfolgreich in diesem extrem preissensitiven Bereich positionieren zu können.
- Zusätzliche Rabatte durch den Distributor (Fast Track Programm).



5. Kostenloser Zugang zu Pre-Sales-Unterstützung und Tools

Verkürzen Sie den Pre-Sales-Zyklus und erhöhen Sie die Produktivität Ihres Sales-Teams durch diese exklusiven Vertriebshilfsmittel und Collaterals.

- Partner Helpline – Sie ist als primäre Pre-Sales- und On-Board-Supportverbindung gedacht. Darüber hinaus erhalten SMB-Partner Pre-Sales-Unterstützung und Zugang zu den passenden Cisco-Ressourcen, um Fragen schnell zu beantworten und Probleme zu lösen.



- Smart Business Roadmap – eine Vertriebsplattform, die Partnern die Möglichkeit gibt, langfristige Kundenbeziehungen zu schaffen, indem sie eine Technologie-Roadmap für die aktuellen und langfristigen Business-Herausforderungen ihrer Kunden entwickeln.
- Distribution Sales Support – findet einen Cisco Distributor in Ihrem Land.
- Die Nutzung des Cisco Wettbewerbs-Portals.
- Die Nutzung des Cisco Quick Quote Builder Angebots-Tools.

6. Erhalten Sie Zugriff auf Anleitungen und Tools, die Ihnen bei der technischen Planung, bei der Umsetzung und beim Support helfen

Zugang zu Tools und Anleitungen, um mit denen Partner die Lösungen von Cisco auf strukturierte und reproduzierbare Weise planen, umsetzen und supporten können.

- SMB Product Guide – liefert Vorschläge um SMB-Kunden Empfehlungen zu Switching, Routing, Wireless, Security und IPC zu geben.
- SMB Solutions Guide – bekommen Sie Einblick in Praxisbeispiele von strukturierten Netzwerklösungen, die den Geschäftsbetrieb Ihrer Kunden optimieren können.
- Smart Business Guide – ein eingängiger Überblick aus Kundenperspektive der Cisco Lösungen für den SMB-Bereich, einschließlich Kundendienst und Support-Informationen.
- Validated Network Design – Richtlinien und Erfahrungswerte für den Entwurf, die Konfiguration und den Betrieb von VoIP-Netzwerken.

7. Erhöhen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil durch die Cisco Support-Dienstleistungen

Mit der Select-Zertifizierung sind Sie berechtigt, Cisco Support-Dienstleistungen zu vertreiben. Das erhöht den Wert Ihrer Offerte. Durch die Aufnahme dieser erweiterten Dienstleistungen in Ihr Angebot erhöhen Sie Ihre Gewinnspanne, bekommen Zugang zu neuen Marktsegmenten, stärken Ihren Wettbewerbsvorteil und verbessern die Kundenbindung.

- Cisco Smart Care Service – eine umfangreiche Serviceplattform, auf der Partner die nächste Generation personalisierter Dienstleistungsangebote für die Anforderungen von SMBs aufbauen können.
- Cisco SMARTnet Service – ein prämierter technischer Supportservice, der zu jeder Zeit direkten Zugang zu Cisco Ingenieuren und zu einer umfangreichen Palette an technischen Ressourcen bietet.
- Cisco Smart Foundation Service – Support-Dienstleistungen für den Einstieg, die kleinen Unternehmen dabei helfen, die Zuverlässigkeit ihres Netzwerks aufrecht zu halten und Ausfälle zu minimieren.

8. Bieten Sie Ihren Kunden eine Null-Prozent-Finanzlösung an und erhöhen Sie den Auftragswert

Budgeteinschränkungen sollten Ihre Kunden nicht davon abhalten, diejenigen Hilfsmittel zu kaufen, die sie wirklich brauchen, damit ihr Geschäft wächst und gedeiht. Die Select Zertifizierung eröffnet Ihnen den Zugang zu den Cisco Capital EasyLease-Finanzlösungen. Dadurch haben Ihre Kunden die Möglichkeit, in bis zu 36 überschaubaren monatlichen Raten zu bezahlen. Weil keine Anfangsinvestition notwendig ist, haben Ihre Kunden es leichter, die Technologie einzusetzen, die sie für ihren geschäftlichen Erfolg benötigen.

Cisco Capital EasyLease enthält zwei Programme, die auch miteinander kombiniert werden können: EasyLease Voice bietet Kunden einen günstigen Leasingvertrag für die Migration zu einer Cisco Unified Communications-Lösung. Auf die gleiche Weise können Kunden mit EasyPort eine einfache Cisco Netzwerklösung kaufen. Cisco Capital EasyLease erfordert, dass 70 Prozent des Auftragsvolumens auf Cisco entfallen, die restlichen 30 Prozent können sich auch auf andere Produkte und Dienstleistungen beziehen. Nach einer Studie von Yankee Research erhöhen diese Maßnahmen das durchschnittliche Auftragsvolumen um 34 Prozent.

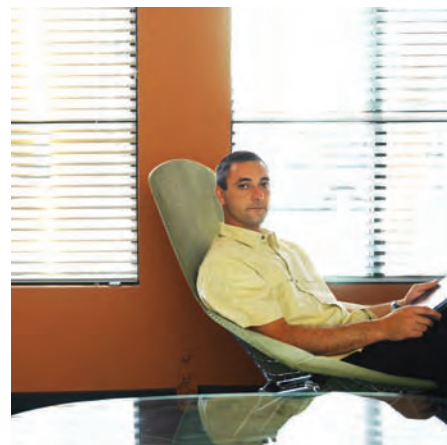
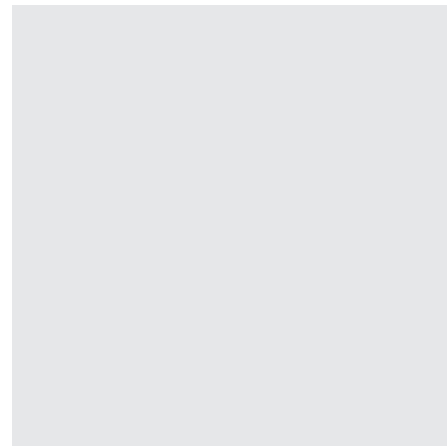
9. Erhalten Sie Zugriff auf ein breites Angebot von Marketing-Tools

Cisco bietet zertifizierten Partnern Marketingunterstützung an, mit der sie ihre eigenen Marketingaktivitäten im Hinblick auf Cisco Lösungen verstärken können. Der Marketing-Support umfasst den Zugang zu einer breiten Palette von Hilfsmitteln und Maßnahmen für alle Stadien des Vertriebsprozesses. Zu den Tools für Absatzsteigerung und Kommunikation, die Cisco seinen Partnern zur Verfügung stellt, gehören E-Mail- und Briefvorlagen, Web-Banner, Prospekte, „In-a-Box“-Seminare, Telemarketing-Scripten und der Zugang zu Call-Center-Ressourcen, die in Ihrem Auftrag Leads und neue Kontakte generieren. Die verfügbaren Marketingprogramme decken das komplette Cisco Produkt- und Lösungsportfolio ab, angefangen bei Routing und Switching über Sicherheit bis hin zu Cisco Unified Communications und verschiedenen Dienstleistungen. Alle Tools sind über eine web-basierte Marketingressourcen-Zentrale erhältlich. Partner können hier die gewünschten Hilfsmittel auswählen, die am besten zu ihren Zielen und Zielgruppen passen, und diese an ihr eigenes Profil anpassen.

10. Erweitern Sie durch den Zugang zu Cisco Learning-Ressourcen Ihr Wissen über den SMB-Markt

Schulungen erhöhen die Fähigkeiten des Partners im Vertrieb, in der Planung und bei der Implementation von Cisco Lösungen bei SMBs.

- SMB University – schult Partner, die auf dem SMB-Markt aktiv sind. Das Programm wurde entwickelt, um Partnern einen schnellen Zugriff auf SMB-fokussierte Lernkomponenten zu gewähren. Einen Überblick des University-Programms erhalten Sie hier:
<http://www.smbpartner.de/go/smbuniversity>
- Partner Education Connection – für Schulungen zu Produkten, Tools und Lösungen. Einen Überblick der angebotenen Schulungen finden Sie hier:
<http://cisco.partnererelearning.com/>



Zertifizieren Sie sich zum Select Partner!

Die Select Zertifizierung steht neuen und bestehenden Cisco Partnern offen, wenn sie die folgenden Kriterien erfüllen:



Wenn Sie ein neuer Cisco Partner sind, müssen Sie:

- als Partner registriert sein und das Indirect Channel Purchase Agreement (ICPA) unterzeichnet haben
- die Bedingungen des Programms akzeptiert haben
- ihre SMB-Spezialisierung absolviert und sich für die SMB-Select Zertifizierung beworben haben
- sich dazu verpflichten, Ihrem Distributor beim Kauf Informationen über den Endkunden zu geben
- uns die Erlaubnis erteilen, Ihnen Marketingmaterial zu schicken
- mehr über SMB-Select finden Sie unter: <http://www.smbpartner.de/go/select>

SMB-Spezialisierung

Um ein Cisco Select Zertifizierter Partner zu werden, müssen Sie die SMB-Spezialisierung erlangen. Die dafür notwendigen Prüfungen sehen Sie in der untenstehenden Tabelle; Sie können sie bequem online unter dieser Adresse durchlaufen: <http://www.pearsonvue.com/cisco/online/>

Account Manager Prüfungen		
650-175	SMBAM	SMB for Account Manager
Engineer Prüfungen		
650-180	SMBE	SMB for Engineers

Es gibt zwei Rollen – Vertrieb und Technik – die ausgefüllt werden müssen. Beide Rollen kann auch dieselbe Person innehaben; allerdings würden wir Ihnen empfehlen, sie auf zwei Personen zu verteilen. Nachdem auch alle weiteren Spezialisierungen jeweils eine technische und eine Vertriebskomponente haben, hilft Ihnen die Aufteilung dabei, Cisco innerhalb der Firma besser zu verstehen.

Um sich für die SMB University-Prüfungen vorzubereiten, ist diese Website empfehlenswert: <http://www.smbpartner.de/go/smbuniversity>

Hier finden Sie die Online-Schulungen, mit denen Sie sich auf die beiden Prüfungen vorbereiten können. In den meisten Ländern sind auch moderierte Schulungen mit einem Trainer verfügbar. Ihr Cisco Account Manager kann Ihnen mehr Informationen über die Schulungstermine geben.

Vorteile, wenn Sie ein Registered Partner werden

Wenn Sie Registered Partner von Cisco werden, kommen Sie sofort in den Genuss zahlreicher Vorteile. Einige davon sind:

- Registered Partner, die mit Kunden an Pre-Sales und Planungsprojekten arbeiten, um neue Abschlüsse zu gewinnen, erhalten einen Vorab-Rabatt von drei Prozent für die Generierung neuer Geschäftschancen durch das OIP-Programm.
- Partner, die Produkte für den Einsatz in Demo- oder Entwicklungslaboren erwerben wollen, erhalten über das NFR-Programm einen hohen Preisabschlag (50 Prozent vom Listenpreis).
- CTMP bietet Partnern attraktive Rabatte auf den Kaufpreis, wenn sie das Programm dazu nutzen, bereits vorhandenes Netzwerkequipment eines Kunden aufzurüsten.
- Partner erhalten weitere Rabatte auf ausgewählte Produkte durch den Distributor (Fast Track Programm).
- Partner erhalten kostenlosen Zugang zu Pre-Sales-Unterstützung über die Partner Helpline.
- Zugriff auf die Cisco Schulungsprogramme, um Cisco Certified und/oder Cisco Specialized Partner zu werden.

Vorteile für Ihre Kunden:

Durch die Cisco Select Zertifizierung können Partner folgende Vorteile an ihre Kunden weitergeben:

- Mehrwert: Die Zertifizierung hilft Partnern, die Anforderungen der Kunden durch den Fokus auf Mehrwertdienste für den SMB-Markt zu erfüllen.
- Erprobtes technisches Fachwissen: Vertriebliches und technisches Fachwissen in den Bereichen Switching, Routing, Sicherheit und Wireless-Lösungen für SMB-Kunden helfen Partnern dabei, neue Geschäftsfelder in Schlüsselmärkten zu besetzen und die zeitgemäßen Lösungen zu liefern, die ihre Kunden verlangen.
- Konzentration auf Kundenzufriedenheit: Durch den Zugang zu denselben Online-Tools, mit denen Cisco intern die eigene Performance ermittelt, können Partner ihre Stärken herausfinden und gezielt Pläne entwickeln, um unsere gemeinsamen Kunden besser zu bedienen.

Als Marktführer entwickeln wir das Cisco Channel Partnerprogramm kontinuierlich strategisch weiter. Dadurch geben wir Ihnen beispiellose Möglichkeiten an die Hand, um Ihr Wachstum zu beschleunigen, Ihre Firma vom Wettbewerb abzuheben und die Profitabilität zu erhöhen. Jetzt ist die beste Zeit, um Cisco Partner zu sein. Sie sind einer unserer wertvollsten Partner: wachsen Sie mit uns, gehen Sie mit uns in Führung, entwickeln Sie sich weiter – jetzt.



Cisco Systems GmbH
Kurfürstendamm 21-22
10719 Berlin

Cisco Systems GmbH
Neuer Wall 77
20354 Hamburg

Cisco Systems GmbH
Hansaallee 249
40549 Düsseldorf

Cisco Systems GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 3
65760 Eschborn

Cisco Systems GmbH
Wilhelmsplatz 11 (Herold Center)
70182 Stuttgart

Cisco Systems GmbH
Am Söldnermoos 17
85399 Hallbergmoos

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at www.cisco.com/go/offices.

©2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCVP, the Cisco logo, and the Cisco Square Bridge logo are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn is a service mark of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0609R)