



# 思科认证翻新设备

## 思科及合作伙伴销售内部快速参考指南

针对客户定位和销售新思科设备是思科始终不变的宗旨，但是出于战略考虑，在一些情况下提供高品质的翻新产品可能更能满足客户需求。请阅读本文，详细了解您如何能够将思科认证翻新设备合并到您的整套销售工具中，并充满信心地销售这些设备。

思科认证翻新设备	其他旧设备（非授权渠道）
<p><b>计划的主要优势</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>产品：</b> 超过 2800 种在售和停售产品，涵盖所有产品领域</li> <li>• <b>定价：</b> 与同类新产品相比，低 25% 至 70%</li> <li>• <b>质量：</b> 使用思科认证部件和流程进行翻新、测试及升级，完全符合思科出厂规范</li> <li>• <b>保修：</b> 享受与新产品相同的全套思科保修选项，而且随附有效的 IOS 软件许可证</li> <li>• <b>支持：</b> 享受与新产品完全相同的支持选项</li> <li>• <b>融资：</b> 通过 Cisco Capital 提供融资支持</li> <li>• <b>环保：</b> 注重环保</li> <li>• <b>销售积分：</b> 购买产品即可获得销售积分</li> </ul>	<p>对于通过授权渠道以外的途径购买的产品，思科无法对其品质、可靠性或所有权合法性做出保证。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>产品：</b> 种类繁多</li> <li>• <b>定价：</b> 可能比思科的定价稍低，但是包含隐性成本，如软件许可费和检验费</li> <li>• <b>质量：</b> 因销售者而异。并非所有产品都经过翻新，一些产品未经任何加工便直接出售。外部翻新厂商无法获得思科工程变更指令，或者无法满足思科工程变更指令的要求。</li> <li>• <b>保修：</b> 因情况而异，由经销商提供。通常仅限于硬件支持，没有针对软件的保修和支持选项</li> <li>• <b>支持：</b> 产品必须接受检验并具有有效的软件许可证才能获得思科提供的支持</li> </ul>

### 理想的销售机会

- **已知正在通过其他途径购买旧思科产品的客户：** 许多客户都不知道思科认证翻新设备
- **IT 预算紧张或有限的客户：** 此类客户可能会考虑购买价格更低的思科替代产品
- **希望购买旧型或停售产品的客户：** 此类客户可能需要维护传统网络
- **为备件和维护方面的运营支出留有预算的客户：** 也包括考虑采购其他非生产性应用（如实验室、短期产品或灾难恢复资产）的客户
- **需要立即获得思科产品的客户：** 如果新产品缺货，可以考虑思科认证翻新产品
- **预算不足，无法购买所需的完整解决方案的客户：** 在解决方案中混合使用新设备和翻新设备可在不增加预算的情况下提供更多技术选项



## 订购方法

通过网站查看在库情况和库存数量

- 请访问 [www.cisco.com/go/remarketing](http://www.cisco.com/go/remarketing)
- 点击“View Inventory”（查看库存），然后使用您的 Cisco.com 用户 ID 和密码登录
  - 点击“Product Inventory”（产品库存）页签
  - 点击“Download inventory”（下载库存）按钮，下载完整的库存电子表格
- 按部件号搜索：请输入单个或多个部件号或者上传电子表格。
- 如需确认附带的配件，请查看产品详细信息。
- 显示的数量表示可以立即发货的产品数量；如需了解在制产品的库存情况和到库日期，请与再销售团队联系
- 下单订购：
  - 直接客户和经销商通过工具订购
  - 二级合作伙伴通过总代理商订购
- 所有销售均为最终销售，概不赊退。
- 当您确认库存数量可以满足您的需求后，可使用 CCW 工具获得翻新设备和新设备的报价。

## 我们的翻新流程

思科采用业界最全面的专利翻新流程，可确保翻新后的产品完全焕然一新。

- **检验：**彻底的实物检查和外观检查。
- **测试：**所有设备都经过全面的诊断、功能和网络系统测试，必须确保符合思科出厂规范。
- **维修：**在检查和测试过程中发现任何缺陷的设备都将依照思科工程和质量标准进行维修。
- **恢复默认配置**
- **升级：**执行性能、质量、健康和安全性方面的工程变更指令。
- **软件许可：**翻新产品包含有效的 IOS 软件许可证。
- **清洁：**每个设备都将经过彻底清洁和精细处理，在外观上焕然一新。
- **包装：**设备经过仔细包装后，放置在全新的防护包装箱内，然后密封等待发货。

## 担忧与事实 — 摆脱对翻新设备的偏见

**担忧：**我的客户不买旧设备

**事实：**虽然您可能没有接到过购买旧设备的订单，但实际上，大多数客户都曾出于各种原因购买过旧设备。

- 根据调查，60% 的 IT 经理都曾购买过旧设备
- 大型客户可能允许通过本地采购来满足备件、维护或紧急需求

**担忧：**翻新产品不如新产品那样可靠

**事实：**思科全面的翻新流程可确保翻新设备均为优质正品，可享受全套思科保修选项以及与新产品完全相同的思科支持选项，并具有有效的许可证。

**担忧：**销售翻新设备与销售新设备相互冲突

**事实：**如果客户有能力，他们通常都会选择购买新设备，但是有时候，购买新设备只是一个奢望。定位于思科认证翻新设备可以帮助您把握这些销售机会，并捕捉新的销售机会，而不是将这些客户拒之门外。

- 维护传统网络可能需要思科不再生产的旧型产品
- 当出现紧急情况或新产品缺货时可以考虑翻新产品
- IT 预算缩减或紧张的客户现阶段可能无法承受新思科产品的价格
- 对于备件和维护、实验室、灾难恢复资产或短期项目等无法直接创造收入的项目，客户可能难以确定投资的合理性而产生犹豫

**担忧：**销售翻新产品不如打折销售新产品 **事实：**实际上，如果销售翻新产品，您只需打少量折扣即可满足客户的价格期望，然而如果销售新产品，您可能需要打很大折扣。翻新产品打折 37% 大致相当于新产品打折 55%。在竞争高度激烈的局势下，以较低的价格定位翻新设备不仅有助于赢得当前的销售机会，更可为今后预留打折空间。

**担忧：**销售代表销售翻新设备无法获得销售补偿

**事实：**并非如此。销售思科认证翻新设备可以获得销售补偿。除此之外，您还可以获得更多好处：获得新增业务、保持现有客户群，以及成为同时提供新旧产品的单一来源。

## 信息和资源

### 亚太地区和日本：

姓名职务电邮电话

Ash Mathradas 亚太地区大中华和日本总经理 [amathrad@cisco.com](mailto:amathrad@cisco.com) +65 6317 7183

DY Kim 区域客户经理（韩国和日本） [dykim@cisco.com](mailto:dykim@cisco.com) +81 3 6434 6746

Leo Ho 区域客户经理（亚太地区大中华） [leohe@cisco.com](mailto:leohe@cisco.com) +852 2934 4672

Grace Tang 渠道分销经理（亚太地区大中华和日本） [grtang@cisco.com](mailto:grtang@cisco.com) +852 2588 3143

客服：[care-asia-cs@external.cisco.com](mailto:care-asia-cs@external.cisco.com)

经销商和客户网站：[www.cisco.com/go/remarketing](http://www.cisco.com/go/remarketing)