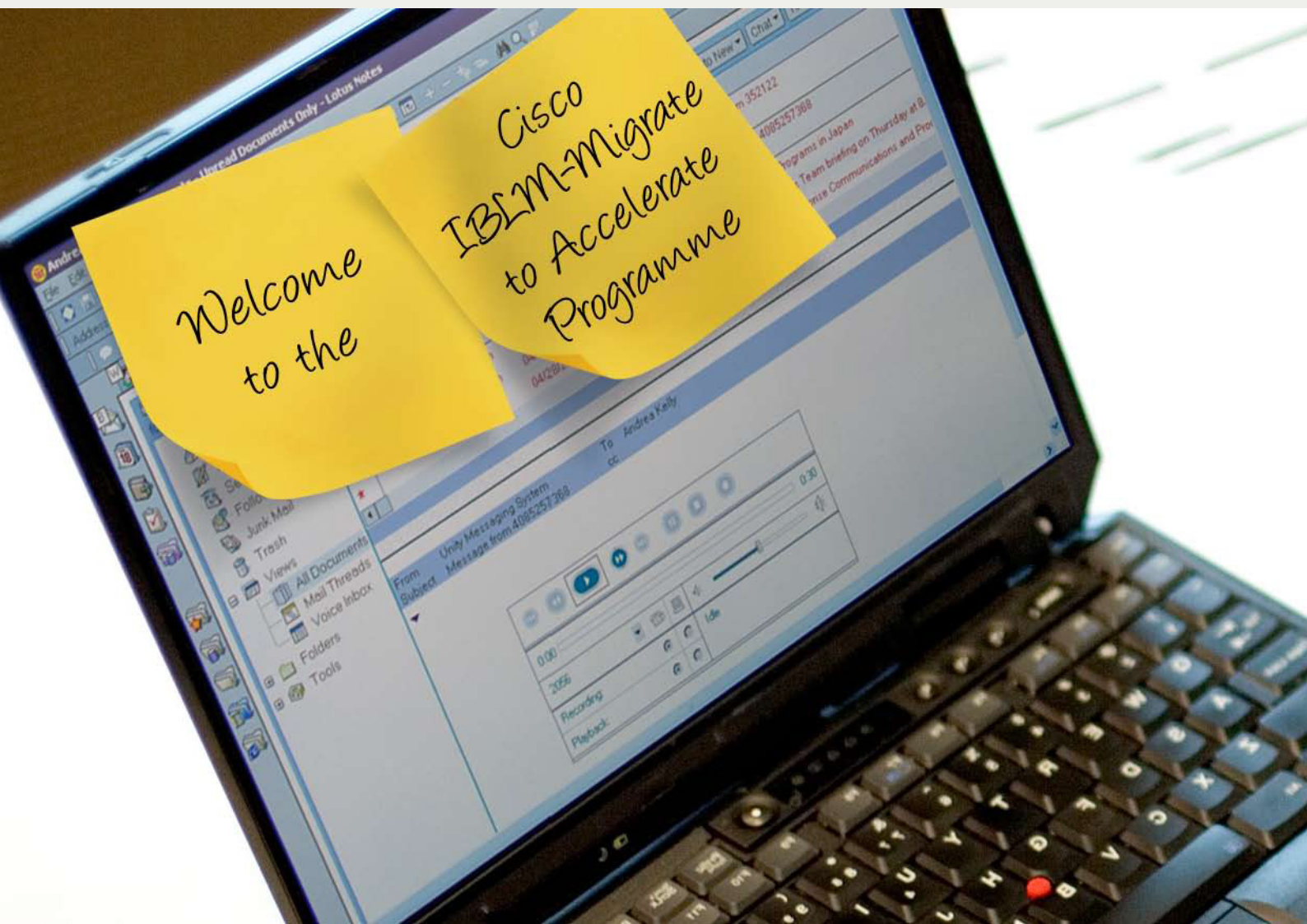
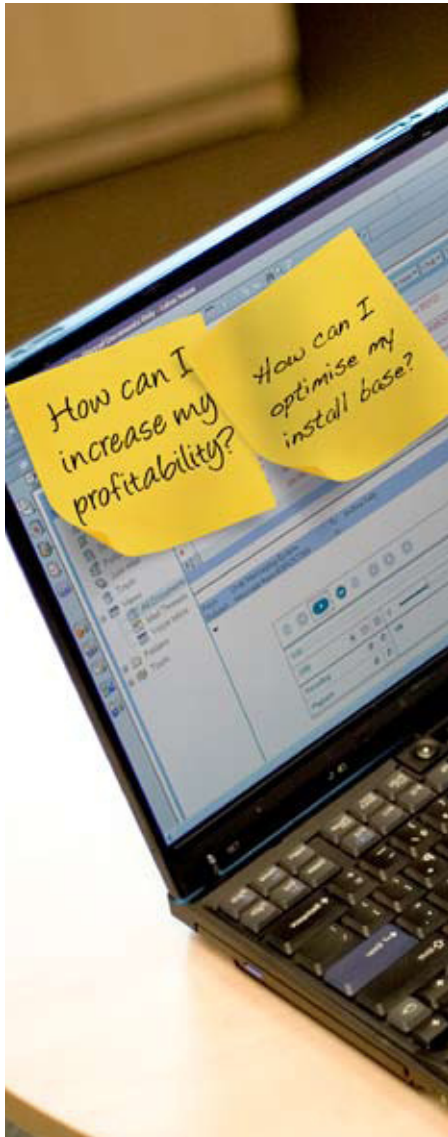




CISCO IBLM - Migrate to Accelerate, Fragen & Antworten für Distributionspartner





Mit dem Cisco IBLM
Migrate to Accelerate
Programm können Sie
beides erreichen

Was ist IBLM - Migrate to Accelerate

IBLM – Migrate to Accelerate ist eine Cisco-Initiative zur Geschäftsentwicklung, die unsere Partner dabei unterstützt, das Potential der installierten Basis innerhalb ihrer kommerziellen Kunden zu nutzen (Endbenutzer-Organisationen mit 100 bis 1499 Mitarbeitern). Diese Initiative will den Kunden einen vereinfachten Orientierungsrahmen bieten und sie dabei unterstützen, zusätzlichen Umsatz mit ihren existierenden Kunden zu machen. Dies soll nicht nur Loyalität und Kundenbindung stärken, sondern auch die Margen der Partner vergrößern. Die Initiative ist ein zentrales Element des Avant Garde Partner Enablement Programms.

Wie funktioniert das Programm?

Die Vertriebsmethodik für IBLM - Migrate to Accelerate umfasst Skripts zur Nachfragegenerierung, Netzwerkeinschätzungen, Referenzarchitekturen und Partneranreize, um die Arbeit der Partner möglichst profitabel zu machen. Die drei Phasen dieser Vertriebsmethodik sind:

- 1) Identifikationsphase
- 2) Einschätzungsphase
- 3) Abschlussphase

1) Identifikationsphase

Ziel dieser Phase ist es, die geschäftlichen und technologischen Anforderungen der Kunden in der installierten Basis besser zu verstehen.

F. Wie können meine Partner mehr Nachfrage generieren?

A. Nachfragegenerierung kann im Rahmen der üblichen Kundenkontakte, wie regelmäßiger Besprechungen usw., stattfinden. Ihre Partner können jedoch auch das Ciscos Global Demand Centre und die Partner Marketing Central nutzen. Hier finden sie nicht nur wertvolle Ressourcen zur Nachfragegenerierung, sondern auch Telesales Materialien, usw. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.cisco.com/web/europe/partners/marketing/pdc/index.html>

2) Einschätzungsphase

Haben die Partner neue Verkaufsmöglichkeiten herbeigeführt, so können sie während dieser Phase die geschäftlichen und netzwerkbezogenen Anforderungen des Kunden genau definieren. Nach den geschäftlichen Prioritäten wird auch das Netzwerk des Kunden eingeschätzt, und zwar entweder manuell oder mit Hilfe des kostenlosen Cisco Discovery Assessment Tools auf der Basis von Smart Care. Ziel ist es hierbei, veraltete Geräte und Konkurrenzprodukte sowie Gelegenheiten zu identifizieren, existierende Netzwerke der Kunden in eine Architektur zu verwandeln, die Geschäftsleistung optimieren kann.

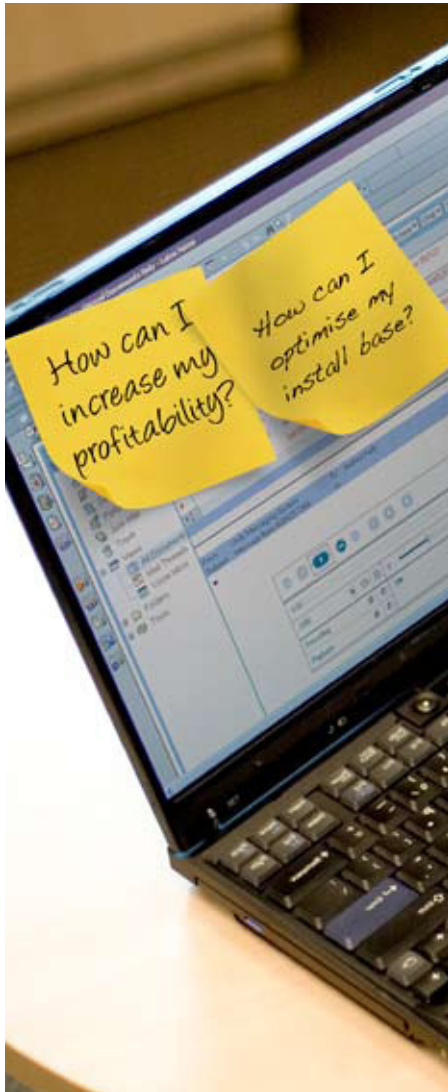
F. Kann sich jeder Partner für Smart Care anmelden?

A. Nein. Der Partner muss mindestens eine Select-Zertifizierung haben.

F. Wie können sich meine Partner für Smart Care anmelden?

A. Haben die Partner zumindest eine Select-Zertifizierung, so müssen sie die folgenden Schritte durchlaufen, um sich anzumelden:

1. Um sich als Smart Care Partner anzumelden, geht man zu https://tools.cisco.com/smartcare/Partner/Partner_Registration.jsp
2. Hier klickt man auf „Register“
3. Dann gibt man die gefragten Informationen an



Mit dem Cisco IBLM
Migrate to Accelerate
Programm können Sie
beides erreichen

4. Man lädt die AGBs herunter und akzeptiert sie

5. Haben die Partner die AGBs akzeptiert, so erscheint das Smart Care Portal

Wir empfehlen, dass der Partner ein Smart Care Training absolviert. Schließlich muss er die Navigation des Smart Care Portals verstehen und wissen, wie man das Discovery and Inventory Tool herunterlädt und benutzt.

Für das **komplette Training** verweisen Sie Ihren Partner bitte auf:

<http://www.cisco.com/comm/applications/CCNP/qim/smartcare2/index.html>

Um die Smart Care-Prüfung zu absolvieren, sollte Ihr Partner diese Schritte befolgen:

1. <http://www.cisco.com/pcgi-bin/colt/ColtLogin.pl?MODULEID=40728&SUBMIT=Take+Test>
2. Hier klickt man auf „Launch“
3. Aus dem Menü „Select a demographic category“ wählt man die Option „Reseller“ und klickt dann auf „Generate Assessment“
4. Weiter
5. Es kann losgehen!

F&A

F. Wie können meine Partner auf das Cisco Discovery and Inventory Tool auf der Basis von Smart Care zugreifen?

A. Ist der Partner einmal für Smart Care angemeldet, so kann er direkt zum Discovery and Inventory Tool gehen, es herunterladen und es benutzen. Bitte gehen Sie zu: http://www.cisco.com/E-Learning/gfo_npi_training/cdc_bulk/scs_elearn-partner/breeze/discovery_inventory/index.htm

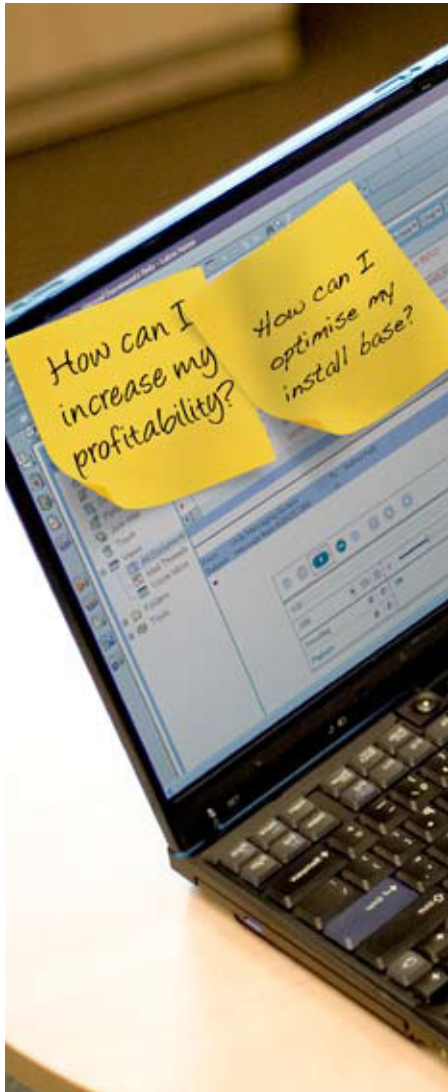
F. Was passiert, wenn sich mein Partner nicht für Smart Care anmelden möchte?

A. In diesem Falle können Sie den Discovery & Inventory Vorgang für den Partner durchführen. Der finanzielle Anreiz geht dann jedoch an den Vertriebspartner, und nicht an Sie. Das sollten Sie bei der Kostenstruktur bedenken, wenn Sie einen solchen Service für Ihre Partner anbieten.

Nicht alle Distributoren bieten diesen Service. Bitte besprechen Sie mit Ihrem Services-Team, ob dies eine Dienstleistung ist, die Sie Ihren Partnern anbieten können.

3) Abschlussphase

In dieser Phase fließen die Ergebnisse aller Bemühungen zusammen. Cisco bietet Referenzarchitekturen für das Netzwerkdesign, flexible Zahlungsmöglichkeiten für Kunden, wie Cisco EasyLease, und eine Reihe von Anreizen für die Partner, um sie so dabei zu unterstützen, den Abschluss zu tätigen. Wurde ein Discovery Assessment auf der Basis von Smart Care für das Netzwerk des Kunden durchgeführt, so erhält der Partner einen Network Assessment Bonus in Form eines inkrementellen Rabatts von 5 % auf den Deal, der sich aus dem Assessment ergibt. Außerdem bieten wir zwei Jahre Smart Care Support zum Preis von einem Jahr, um so die Gewinnspanne der Partner und die Kundenloyalität zu verbessern.



Mit dem Cisco IBLM Migrate to Accelerate Programm können Sie beides erreichen

F. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt werden, um den Anreiz zu bekommen?

A. Partner müssen für Avant Garde registriert sein, um am IBLM Migrate to Accelerate Programm teilnehmen zu können. Es müssen jedoch auch von den Avant Garde Partnern eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt werden, damit sie für IBLM Migrate to Accelerate Anreize wie den Network Assessment Bonus (NAB) in Frage kommen. Weitere Einzelheiten finden Sie weiter unten.

ANMERKUNG: Silver- oder Gold Certified Partner sollten vielleicht eher das IBLM Practice Programm und AIP nutzen, wenn es ihnen gezielt um Großkunden geht.

F. Wie sieht der Anreiz für das IBLM Migrate to Accelerate Programm aus?

A. IBLM Migrate to Accelerate bietet einen Anreiz in Form des Network Assessment Bonus (NAB). Um diesen Bonus zu erhalten, muss der Partner ein Discovery and Inventory Assessment auf der Basis von Smart Care bei einem kommerziellen Kunden durchführen. Nach Beendigung eines solchen Assessments wird ein Network Assessment Bonus in Form eines inkrementellen Rabatts von 5 % auf den daraus resultierenden Deal bereitgestellt, und zwar exklusiv für den ersten Partner, der diesen Deal einreicht. Diese Belohnung kann mit den Rabatten aus dem Opportunity Incentive Programme (OIP) und oder dem Cisco Trade Migration Programme (C-TMP) kombiniert werden, um den Partner so für seine Investitionen in den gemeinsamen Pre-Sales Aufwand zu belohnen. Außerdem stellen wir 2 Jahre Smart Care Support zum Preis von einem Jahr zur Verfügung.

F. Wer kommt für diesen Anreiz in Frage?

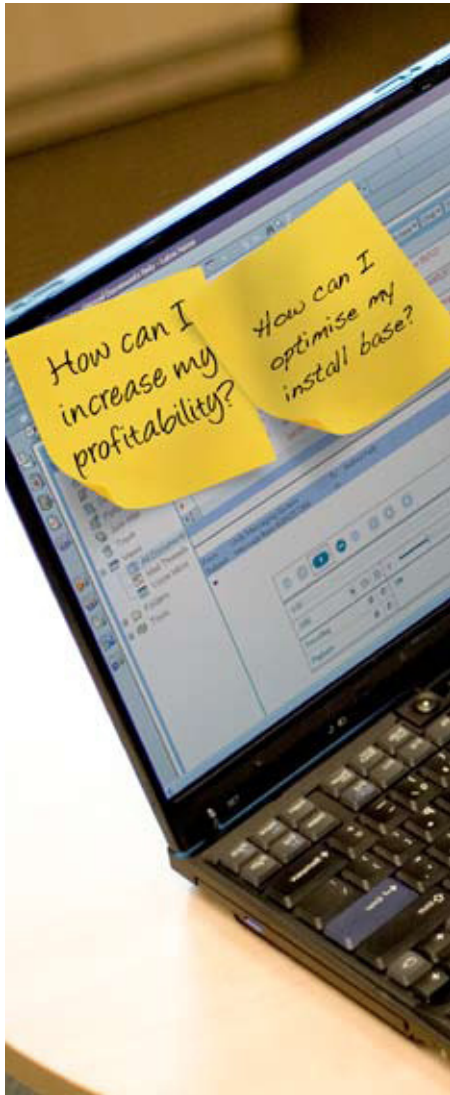
A. Um auf das Discovery and Inventory Tool auf der Basis von Smart Care zugreifen zu können, muss sich der Partner zunächst für Smart Care registrieren lassen. Weitere Einzelheiten zu dieser Registrierung finden Sie oben.

F. Welches sind die Referenzarchitekturen?

A. Die Referenzarchitekturen entsprechen der Smart Business Architektur. Die Cisco Smart Business Architektur bietet Partnern wertvolle Richtlinien für Netzwerk-Design und Implementierung auf der Basis von bewährten Cisco Referenzarchitekturen. So können Partner ein profitables Cisco-Geschäft aufbauen und Endanwendern eine überlegene Benutzererfahrung bieten. SBA 1.0 umfasst Switching, Routing, Wireless, WAN-Optimierung und Sicherheitstechnologien. SBA 2.0 bietet darüber hinaus Unified Communications- und Data Centre-Komponenten und macht SBA somit zu DER Architektur für den kommerziellen Markt. Weitere Informationen zur Smart Business Architecture finden Sie unter www.cisco.com/go/partner/smartarchitecture

F. Wie treten wir an die Partner heran?

A. Im Rahmen der Rekrutierung von Avant Garde Start Partnern. Sie sollten die Partner identifizieren, die entsprechende Leistungen erbringen können. Arbeiten Sie eng mit Ihrem Cisco Distribution Account Manager zusammen, um ein Verständnis der Strategie für Ihr Land zu erlangen.



F. Wie finden wir die besten Partner für dieses Programm?

A. Wir empfehlen, dass Sie die Partner auf der Basis der folgenden Prioritäten ansprechen:

1. Der Partner ist für Smart Care registriert
2. Der Partner ist mindestens Select Certified
3. Der Partner ist ein Registered Partner

Denken Sie daran, dass der Partner entweder für Avant Garde Start oder Avant Garde Plus angemeldet sein muss.

F. Wo finde ich weitere Informationen?

A. Weitere Informationen zum Thema IBLM Migrate to Accelerate finden Sie unter <http://www.cisco.com/web/europe/partners/sales/avantgarde/iblm.html#~3>

Unter dem Reiter „Resources“ erhalten Sie viele wertvolle Informationen zum Programm und seiner Funktionsweise. Hierzu gehören einige informative Videos zur Verkaufsmethodik und zum Gebrauch von Smart Care.

Weitere Informationen zum Network Assessment Bonus (NAB) für IBLM Migrate to Accelerate finden Sie unter

http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/iblm_mta.html

Einen kurzen Überblick über das Discovery und Inventory Tool auf der Basis von Smart Care erhalten Sie im „Smart Care Discovery and Inventory Tool Quick Guide“. Dieser Leitfaden steht unter der folgenden Adresse zum Download zur Verfügung:

<http://www.cisco.com/web/europe/partners/sales/avantgarde/iblm.html#~3>.

Sie finden den Leitfaden unter dem Reiter „Resources“.

Weitere Einzelheiten zur vorgeschlagenen Methodik für die Migration der installierten Basis bietet Ihnen die „Sales Methodology“, und zwar unter der Adresse <http://www.cisco.com/web/europe/partners/sales/avantgarde/iblm.html#~3>

Sie finden den Leitfaden unter dem Reiter „Resources“.

Einen kurzen Überblick über das IBLM Migrate to Accelerate Programm finden Sie im „Programme Overview“. Er steht unter der folgenden Adresse zum Download zur Verfügung:

<http://www.cisco.com/web/europe/partners/sales/avantgarde/iblm.html#~3>.

Sie finden den Leitfaden unter dem Reiter „Resources“.



Americas Headquarters
Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-4000
800 553-NETS (6387)
Fax: 408 527-0883

Asia Pacific Headquarters
Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capital Tower
Singapore 068912
www.cisco.com
Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Europe Headquarters
Cisco Systems International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
The Netherlands
www-europe.cisco.com
Tel: +31 0 800 020 0791
Fax: +31 0 20 357 1100

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, CCIP, 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)