



Avant Garde Plus Fragen und Antworten

Allgemeines

Vertriebstrainings

Aufbereitung und Analyse von Kundendaten

Installed Base Lifecycle Management - Gezielte Geschäftsentwicklung ihrer Bestandskunden

Co-Marketing

Finanzielle Anreize

Allgemeines

Was ist Avant Garde Plus?

Avant Garde Plus ist ein Programm, das die Vertriebskompetenz der Cisco-Partner stärken soll.

Mit diesem Programm sind Sie in der Lage, Ihre vertrieblichen Fähigkeiten zu verbessern, mehr über Ciscos Einschätzungen bezüglich wichtiger Marktentwicklungen zu erfahren, Ciscos Customer Intelligence zu nutzen. Mithilfe der ersten gemeinsamen Business Development-Initiative IBLM – Installed Base Lifecycle Management (IBLM) tragen Sie zur gezielten Geschäftsentwicklung Ihrer Kunden bei. Sie steigern Ihr Migrationsgeschäft, bauen durch Co-Marketing-Support Ihre Präsenz in Ihrem Markt aus und profitieren von finanziellen Anreizen.

Bin ich teilnahmeberechtigt?

Die Teilnahme am Avant Garde Plus-Programm erfolgt nicht mehr auf Einladung. Wenn Sie von der Programminitiative informiert wurden, haben Sie sich aufgrund Ihres Geschäftsprofils und Ihrer Leistung bereits zur Teilnahme vorqualifiziert. Melden Sie sich unter www.cisco.com/go/ppe an, geben Sie Ihr Umsatzziel an und schicken Sie uns Ihren Geschäftsplan.

Worin besteht der Unterschied zwischen diesem Avant Garde-Programm und dem Vorgängerprogramm?

Das neue Avant Garde Plus-Programm bietet viele neue Leistungsmerkmale und Vorteile. Es deckt eine breitere Basis an potenziellen Commercial und Small Business-Kunden (bis zu 1499 Mitarbeiter) ab; es bietet bessere finanzielle Anreize; die Elemente des Programms wurden vereinfacht und optimiert; Sie haben jetzt Zugriff auf das gleiche Trainings- und Supportangebot, das auch Ciscos eigenen Vertriebsteams zur Verfügung steht. Partner, die am Avant Garde-Vorgängerprogramm teilgenommen haben, müssen sich zur Teilnahme an Avant Garde Plus neu anmelden.

Warum sind Partner Development Funds Bestandteil von Avant Garde?

Bevor Partner am Avant Garde Plus-Programm teilnehmen können, müssen sie zunächst für Ciscos Partner Development Funds (PDF) angemeldet sein. Dabei handelt es sich um ein wichtiges Anreizprogramm für Partner. Die Anmeldung zum PDF-Programm sorgt dafür, dass Sie von Ihrer Partnerschaft mit Cisco maximal profitieren. Avant Garde Plus ergänzt dieses Angebot mit Support rund um Vertriebstechniken und Vertriebstrainings, Customer Intelligence usw.

Wird Avant Garde Plus zukünftig noch weiterentwickelt?

Ja, Cisco bemüht sich, die Vorteile von Avant Garde Plus ständig zu verbessern. Weitere Initiativen werden zum gegebenen Zeitpunkt auf den Cisco-Webseiten bekannt gegeben.

Geht mein Unternehmen mit der Anmeldung zum Avant Garde Plus-Programm irgendein Risiko ein?

Die Anmeldung zum Avant Garde Plus-Programm ist mit keinem Risiko verbunden. Partner bekräftigen durch ihre Anmeldung lediglich ihre Zusammenarbeit mit Cisco und können so von finanziellen Anreizen profitieren.



Wann muss ich mich zur Teilnahme anmelden?

Nach der Anmeldung zum Avant Garde Plus-Programm ist Ihre Teilnahme unbefristet. Es gibt jedoch in jedem Quartal bestimmte Fristen. Das bedeutet, dass Anträge, die nach den vierteljährlichen Fristen bei uns eingehen, erst für eine Teilnahme im folgenden Quartal berücksichtigt werden. Die entsprechenden Termine erhalten Sie bei der Anmeldung zum Programm unter www.cisco.com/go/ppe.

**Vertriebstraining****Welche Vorteile bietet mir eine Teilnahme am Cisco-Training?**

Das Training hilft Ihnen und Ihrem Vertriebsteam, wenn es darum geht, Cisco-Lösungen und Architekturen besser zu positionieren. Sie entwickeln Vertriebsfähigkeiten, mit denen Sie in der Lage sind, Verkaufsgespräche auf hoher Ebene zu führen – z.B. mit führenden Entscheidungsträgern. Sie werden außerdem lernen, wie Ihre bestehende und potenzielle Kundenbasis Ihrem Unternehmen enorme Geschäftspotenziale bieten kann.

Müssen meine Account Manager mit dem Flugzeug reisen, um am Training teilzunehmen?

Cisco bemüht sich, das Präsenztraining möglichst in der Nähe Ihres Standorts abzuhalten, um Flugreisen auf ein Minimum zu beschränken. Es werden mehrere Avant Garde Plus-Trainingssitzungen in Ihrem Land angeboten. Darüber hinaus findet mindestens die Hälfte der Sitzungen „virtuell“ statt, wobei das Training über Cisco WebEx™ direkt an Ihren Arbeitsplatz geliefert wird.

Wie bekomme ich die Kosten für das Avant Garde Plus-Training zurückerstattet?

Sämtliche Gebühren für das Training werden vor der Sitzung an den Cisco Learning Partner gezahlt. Wenn die Trainingssitzung abgeschlossen ist, erstattet Cisco Ihnen die Trainingskosten über das gewohnte EZipay-Verfahren zurück.

Was passiert, wenn ich nicht an allen Trainingssitzungen teilnehmen kann?

Um am Avant Garde Plus-Programm teilzunehmen, müssen Sie eine bestimmte Anzahl an Account Managern bestimmen, von denen mindestens 75 Prozent das Avant Garde Plus-Training absolvieren müssen. Cisco erkundigt sich bei den Cisco Learning Partnern, ob mindestens 75 Prozent der angemeldeten Teilnehmer das

Training bzw. den Workshop absolviert haben. Erreicht ein Partner diesen Schwellenwert nicht, so vereinbart der Programmverantwortliche für das entsprechende Land ein Meeting mit dem Teilnehmer. Bei Unterschreitung der 75-Prozent-Schwelle kann es zu einer Nicht-Auszahlung der MBO-Vergütungen kommen.

Welche Verbindung gibt es zwischen dem Avant Garde Plus-Training und den MBO-Vergütungen?

Cisco ist der Überzeugung, dass Arbeitsleistung, Teamwork und Training Hand in Hand gehen. Daher ist die Teilnahme am Avant Garde Plus-Trainingsprogramm Voraussetzung für die Auszahlung von MBO-Vergütungen.

Aufbereitung und Analyse von Kundendaten – Intelligence Network Effect

Was ist der Intelligence Network Effect?

Intelligence Network Effect ist der Name für Ciscos Shared Customer Intelligence Initiative. Cisco nutzt dieses Element von Avant Garde Plus, um seinen Partnern Profilinformationen über bestehende und potenzielle Kunden zukommen zu lassen. Die Informationen basieren auf historischen Vertriebsdaten sowie Firmenprofilen und helfen Ihnen dabei, Ihre Kundenbasis auszubauen und neue Kunden auf effektive Weise anzusprechen und zu gewinnen.

An wen muss ich mich wenden, um Zugriff auf diese Informationen zu erhalten?

Als Partner arbeiten Sie mit Ciscos Commercial Team zusammen. Anhand von Gesprächen werden wir herausfinden, welche Informationen für Ihr Vertriebsteam am Relevantesten sind. Falls möglich, werden die von Cisco bereitgestellten Informationen entsprechend Ihrem Standort oder Ihren Kompetenzen auf Ihr Unternehmen zugeschnitten.

3) Gemeinsames Business Development durch gezielte Geschäftsentwicklung ihrer Bestandskunden – Installed Base Lifecycle Management (IBLM)

Was ist IBLM?

Ciscos Installed Base Lifecycle Management (IBLM) zur gezielten Geschäftsentwicklung Ihrer Bestandskunden ist die erste gemeinsame Business Development-Initiative, mit der Sie in der Lage sind, das Potenzial der installierten Basis im Commercial und Small Business-Bereich voll auszuschöpfen. IBLM bietet Ihnen einen einfachen Rahmen, innerhalb dessen Sie mit Ihren bestehenden Kunden zusätzliche Geschäfte generieren sowie Kundenbindung und –loyalität beschleunigen können. Der Rahmen umfasst einen dreistufigen Prozess, der Ihnen den besten Weg aufzeigt, Wachstum und Rentabilität zu erzielen, Marktanteil zu gewinnen und die Kundenloyalität zu erhöhen.

Wo finde ich weitere Informationen zum Thema IBLM?

Weitere Informationen zu dieser Initiative werden unter www.smbpartner.de/go/avantgarde veröffentlicht. Dort halten wir Sie durch regelmäßige Updates auf dem neuesten Stand.



Kann ich bei IBLM teilnehmen, ohne bei Avant Garde Plus angemeldet zu sein?

IBLM – ist speziell für Avant Garde Plus-Partner konzipiert, daher müssen Sie sich zunächst bei dem Programm anmelden, um von der gemeinsamen Business Development-Initiative zu profitieren.

Co-Marketing**Welche Marketing-Dienste stehen mir über Avant Garde Plus zur Verfügung?**

Ciscos Marketing Service Organisation (MSO) bietet Ihnen einen strukturierten Prozess zur Nachfragegenerierung, der Ihre In-House-Kompetenzen ergänzen kann. Ciscos „Partner Plays und Reasons to Call“ haben sich auch als ein sehr kostengünstiges Tool erwiesen, mit dem Sie Ihre Präsenz ausbauen sowie Leads und Geschäftsmöglichkeiten generieren können.

Finanzielle Anreize**Welche finanziellen Anreize bietet Avant Garde Plus?**

Avant Garde Plus enthält ein Management by Objective (MBO)-Element. Dabei handelt es sich um ein 3-stufiges Programm, mit dem teilnehmende Partner Rückvergütungen von 5 Prozent oder mehr Ihres Nettoumsatzes erhalten können.

Wie kann ich von den finanziellen Anreizen profitieren, die mir Avant Garde Plus bietet?

Als Avant Garde Plus-Mitglied erhalten Sie MBO-Vergütungen, wenn Ihr Geschäftsvolumen mit den jährlichen Umsatzzielen, die Sie bei der Anmeldung angegeben haben, im Einklang steht. Sie erhalten weitere Vorteile, wenn Sie an den Programmen teilnehmen, die an die in der nächsten Frage beschriebenen Avant Garde Plus-Vertriebsmöglichkeiten gekoppelt sind.

Ist Avant Garde Plus an andere finanziellen Anreize von Cisco gekoppelt?

Ja. Es gibt eine indirekte Verbindung zwischen Avant Garde Plus und Cisco Opportunity Incentive Programme (OIP), Small Business Fast Track Promotion (über Distribution erhältlich), Cisco Trade-In Migration Programme (CTMP) und Cisco Back-End-Zahlungen wie z.B. das Value Incentive Programme (VIP).

Wir weisen darauf hin, dass für diese Programme separate Teilnahmebedingungen bestehen.



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)