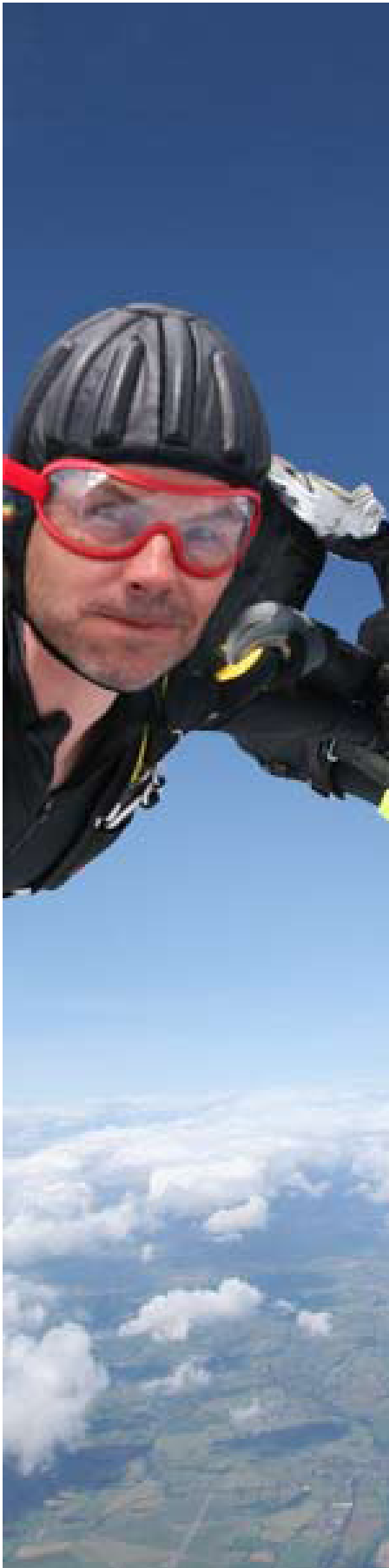




Avant Garde Plus Programmübersicht





Einleitung

Avant Garde Plus ist ein Sales Enablement-Programm von Cisco, mit dem Sie Ihre Geschäftseinnahmen steigern können.

Das Avant Garde-Vorgängerprogramm wird durch das neue Programm abgelöst und stark erweitert.

Dank Avant Garde Plus kann Cisco jetzt noch enger als zuvor mit Ihnen zusammenarbeiten und Sie dabei unterstützen, in den Marktsektoren Commercial und Small Business (bis zu 1499 Mitarbeiter) höhere Umsätze zu erzielen. Die Umsatzchancen sind somit noch besser als vorher. Bei der Anmeldung, die online erfolgt, geben Sie zur Teilnahme bitte Ihr Umsatzziel an und schicken Sie uns Ihren Geschäftsplan.

Vereinfachte Elemente

Das Avant Garde Plus Programm bietet jetzt noch optimiertere Elemente zur Unterstützung von Cisco-Partnern.

Es handelt sich dabei um die gleichen Elemente, die Cisco auch für seine eigenen Vertriebsteams verwenden würde. So profitieren Sie von umfangreichen Trainings, Datenaufbereitung und Datenanalyse von Kundendaten, Co-Marketing-Unterstützung und gemeinsamen Business Development-Strategien.

Vorteile von Avant Garde Plus

- Verstärkt Ihre vertriebliche Kompetenz und verbessert Ihre technischen Kenntnisse von Cisco-Architekturen und Technologien
- Verweist auf neue Umsatzchancen und liefert Datenaufbereitung und -analyse für bestehende und potenzielle Kunden
- Bietet zusätzliche Umsatzmöglichkeiten durch Migrationsgeschäft mit der ersten gemeinsamen Business Development-Initiative, Cisco Geschäftsentwicklung für Bestandskunden – Installed Base Lifecycle Management (IBLM)
- Bietet umfangreichen Zugriff auf Co-Marketing-Ressourcen
- Bietet finanzielle Anreize

ELEMENTE VON AVANT GARDE PLUS

1) Vertriebstrainings

Partner, die am Avant Garde Plus-Programm teilnehmen, erhalten kostenlose Vertriebs-Trainings. Die Qualität und der Level der Trainings bewegt sich dabei auf dem



gleichen Niveau wie für die Sales Account Manager von Cisco. Das Ziel besteht in der Verbesserung der vertrieblichen Fähigkeiten in Bezug auf den Commercial und Small Business-Bereich.

Das Training

Avant Garde Plus basiert auf einem mehrjährigen Programmplan mit Schwerpunkt auf Collaboration, Virtualisierung und Borderless Networks. Neben den Trainingssitzungen finden jährlich noch vier Workshops statt. Die Schulungen werden sowohl in Form von Präsenztrainings als auch über Cisco WebEx™ bereitgestellt.

So funktioniert es

- In jedem Quartal melden sich die Avant Garde Plus-Teilnehmer online zu Trainings oder Workshops an. Die Anmeldung muss mindestens zwei Wochen vor dem entsprechenden Datum erfolgen
- Der Teilnehmer bezahlt den Cisco Learning Partner mindestens eine Woche vor dem Training oder Workshop
- Der Teilnehmer erhält eine Rechnung vom Cisco Learning Partner, die er an Cisco weiterleitet
- Cisco erstattet den Teilnehmern über Hawkeye (EZPay) einmal pro Quartal die Trainingskosten

Hinweise

Cisco erkundigt sich bei den Cisco Learning Partnern, ob mindestens 75 Prozent der angemeldeten Teilnehmer das Training bzw. den Workshop absolviert haben. Erreicht ein Avant Garde Plus-Teilnehmer diesen Schwellenwert nicht, so vereinbart der für das entsprechende Land zuständige Programmverantwortliche ein Meeting mit dem Teilnehmer. Bei Unterschreitung der 75-Prozent-Schwelle kann es zu einer Nicht-Auszahlung der MBO-Vergütungen kommen.

Das Präsenztraining findet in einem Cisco-Büro statt. Cisco bemüht sich, dieses Training an verschiedenen Standorten abzuhalten. Die Kosten für die Anreise zum Cisco-Büro übernimmt der Partner.

2) Aufbereitung und Analyse von Kundendaten

Ein Programm basierend auf der Aufbereitung und Analyse von Kundendaten hilft den Avant Garde Plus-Teilnehmern, neue Geschäftsmöglichkeiten effektiver zu erschließen und umzusetzen.

Der Inhalt

- Gemeinsame, wertvolle Kundeninformationen
- Unterstützung bei Gebietsplanung, Accountplanung und Nachfragegenerierung
- Informationen zur Erschließung ungenutzter und zusätzlicher Umsatzmöglichkeiten
- Fortlaufende Kundenbindungskampagne



So funktioniert es

Ihr Cisco Sales Territory Business Manager arbeitet eng mit Ihnen als Avant Garde Plus-Partner zusammen. Die fortlaufende Fokussierung auf gemeinsam vereinbarte Accounts mit hohem Potenzial hilft Ihnen dabei, sich auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren und somit Ihre Umsätze zu erhöhen.

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

Cisco stellt die erste gemeinsame Business Development-Initiative vor: Ciscos Installed Base Lifecycle Management – die Geschäftsentwicklung Ihrer Bestandskunden. Diese Initiative soll Ihnen dabei helfen, über Ihre installierte Kundenbasis mehr Geschäft zu generieren.

Die Ziele

- Erschließung neuer Möglichkeiten durch gute Kenntnis der Geschäfts- und Technologiebedürfnisse Ihrer Kunden
- Verwendung von Tools zur Auswertung und Optimierung der Kunden-Netzwerkarchitektur
- Steigerung der Kundenbindung und -loyalität

So funktioniert es

Cisco beobachtet fortlaufend wichtige Trends, die sich am Markt abzeichnen. Wir leiten diese Informationen direkt an Sie oder Ihren zuständigen Account Manager weiter, damit Sie Vertriebsmethoden für Ihren Zielmarkt entwickeln und verbessern können. Sie haben außerdem die Möglichkeit, an Veranstaltungen teilzunehmen (hauptsächlich über Cisco WebEx), um Ihre Vertriebspraktiken weiterzuentwickeln.

4) Co-Marketing

Avant Garde Plus-Teilnehmer erhalten professionelle Unterstützung bei der Erschließung und Generierung von Leads sowie beim Abschluss von Geschäften.

Der Support

Kommunikation mit Partnern

Teilnehmende Partner werden über Updates und technische Informationen auf dem Laufenden gehalten.

Ressourcen und Training

Den Partnern stehen Co-Marketing-Ressourcen zur Verfügung, die sie bei der Durchführung professioneller Marketingkampagnen und der Steigerung der Nachfrage unterstützen. Dazu gehören z.B. fertig gelayoutete Marketing Vorlagen für E-Mails und Postkarten, Telemarketing Skripte, Textblöcke. Diese Materialien können



Partner, in ihr eigenes Marketingmaterial einfügen. Darüber hinaus erhalten Partner Training, bei dem sie sich Kenntnisse über relevante Architekturen, Technologien und Branchen verschaffen können.

Aufbereitung und Analyse von Kundendaten

Die Teilnehmer erhalten Zugriff auf Data Intelligence, damit sie sich auf die Kunden mit dem höchsten Potenzial konzentrieren können. Cisco stellt Partnern Informationen über ihre bestehende Kundenbasis sowie über potenzielle Neukunden in ihrem Gebiet zur Verfügung. Anhand dieser Informationen lassen sich Kunden bestimmen, die gehalten und weiterentwickelt werden sollten, sowie Möglichkeiten zur Neukunden-Akquise. Die Kunden werden außerdem danach eingestuft, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie bestimmte Technologien kaufen.

Sales Enablement Support

Partner Account Manager haben Zugriff auf Ressourcen, die ihnen bei der Generierung und Qualifizierung von Leads und beim Abschluss von Geschäften helfen. Dazu gehören u.a. „Reason-to-Call“ Telemarketing-Leitfäden, die ihnen Informationen über Zielkunden liefern und darüber, was diesen wichtig ist, sowie empfohlene Lösungen und Architekturen. Des Weiteren umfassen sie Informationen zur Produktpositionierung, Schlüsselfragen für den Kunden, Verkaufsargumente und Wettbewerbsvergleiche.

Gemeinsam mit Kundenpräsentationen, Return-on-Investment (ROI)-Rechnern, White Papers und Validated Designs, hilft Ihnen der Sales Enablement Support dabei, ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu führen, das eine konkrete Geschäftsmöglichkeit schafft.

So funktioniert es

Sie erhalten umfassenden Support durch einen Cisco Inside Channel Account Manager, der Sie bei allen Sales Enablement-Aktivitäten begleitet. Darüber hinaus steht Ihnen bei Bedarf ein Cisco Co-Marketing Manager zur Verfügung.

5) Finanzielle Anreize

Avant Garde Plus bietet Partnern ein 3-stufiges Anreizmodell auf Vierteljahresbasis, das auf Zielvereinbarungen (Management by Objective, MBO) beruht. Im Commercial und Small Business-Bereich können Rückvergütungen von zusätzlichen 5 Prozent des Nettoumsatzes erzielt werden.

Die Vergütungen

- MBO 1: Gesamter Commercial-Nettoumsatz; Cisco zahlt 1 Prozent des Nettoumsatzes
- MBO 2: Neukunden-Nettoumsatz (Kunden, die in den letzten vier Jahren weniger als 10.000 \$ ausgegeben haben); Cisco zahlt 4 Prozent des Nettoumsatzes
- MBO 3: Vergütung für bestimmtes Verhalten, wie z.B. Durchführung einer „Reason-to-Call“-Kampagne oder Prognosegenauigkeit; Cisco zahlt 0,5 Prozent des Commercial-Nettoumsatzes



So funktioniert es

- Zu Beginn jedes Quartals werden mit dem Partner MBOs vereinbart
- Jeden Monat werden für die MBOs 1 und 2 Zwischenergebnisse in das Tool geladen
- Am Ende jedes Quartals werden die Ergebnisse ausgewertet und Zahlungen für teilweise erfüllte, erfüllte oder übertroffene Ziele geleistet

Teilnahmevoraussetzungen

Qualifikation

Aufgrund Ihres Geschäftsprofils und Ihrer Leistung haben Sie sich bereits für die Teilnahme am Avant Garde Plus-Programm vorqualifiziert.

Anmeldung

1. Senden Sie uns Ihre Angaben unter www.cisco.com/go/ppe zu
2. Geben Sie Ihr Commercial-Umsatzziel an und schicken Sie uns Ihren Geschäftsplan
3. Das von Ihnen angegebene Ziel sollte mehr als 110 Prozent des GJ09-Umsatzes betragen
4. Bestimmen Sie die zuständigen Sales Account Manager und Engineers

Ansprechpartner

Ihr gewohnter Cisco-Ansprechpartner ist auch in Bezug auf Avant Garde Plus für Sie zuständig.

Nach der Anmeldung werden Sie von Ihrem gewohnten Cisco-Ansprechpartner und dem Commercial Team über die nächsten Schritte und Vorgänge in Kenntnis gesetzt.

Über den Cisco WebEx Connect Space in Ihrem Land erhalten Sie speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Programminformationen. Bitte warten Sie auf eine Einladung zur Teilnahme.

Ausführliche Informationen zum Avant Garde Plus-Programm finden Sie unter www.smbpartner.de/go/avantgarde



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)