



Avant Garde Start: Für eine enge Zusammenarbeit zwischen Partnern und Cisco

Auf einen Blick

Was ist Avant Garde Start und weshalb sollten sich Partner dafür anmelden?

Das Avant Garde Start-Programm ist ein Partner Enablement-Programm, das Partnern dabei hilft, Commercial und Small Business-Kunden mit bis zu 1.499 Mitarbeitern zu erreichen.

Das Programm beinhaltet eine Reihe von einfachen und einzigartigen Elementen, die Ihre Organisation bei der Erschließung von Geschäftsmöglichkeiten in diesem Bereich unterstützen. Sie können ganz leicht teilnehmen und von exklusiven Vorteilen profitieren, die ausschließlich Avant Garde Start-Partnern zur Verfügung stehen.

An wen ist das Avant Garde-Programm gerichtet?

- Cisco-Partner, die durch verbesserte Vertriebsfähigkeiten und gezielte Kundenansprache für Geschäftswachstum sorgen und noch enger mit Cisco oder Ihrem Distributor zusammenarbeiten möchten.
- Cisco-Distributoren, die noch enger mit ihren Partnern zusammenarbeiten und ihnen dabei helfen möchten, ihre Kundenumsätze und Kundenbindung zu verbessern.

Hauptvorteile von Avant Garde Start

- Stärkung der Partnerschaft mit Ihrem bevorzugten Distributor.
- Verbesserung Ihrer Vertriebskompetenz sowie Ihrer technischen Kenntnisse.
- Anerkennung Ihrer Fähigkeiten nach absolviertem Training – Ausstellung eines „Sales Master“-Zertifikats.
- Aufbereitung und Analyse von Kundendaten zur Erschließung neuer Umsatzmöglichkeiten.
- Umfassender Zugriff auf Co-Marketing-Ressourcen und exklusiver Zugriff auf Co-Finanzierung.

Vorteile einer Anmeldung		
Leistungsmerkmal	Avant Garde Start	Keine Teilnahme an Avant Garde Start
Partner Enablement und Training	Kostenloses Cisco-Vertriebstraining für Account Manager Das angebotene Training entspricht dem gleichen hohen Standard wie das Training für Ciscos interne Vertriebsmitarbeiter	Eingeschränktes Trainingsangebot, je nach Land verschieden
Anerkennung für Partner nach absolviertem Training	Partner erhalten nach Abschluss des Trainingsprogramms ein „Sales Master“-Zertifikat	Nicht verfügbar
Shared Customer Intelligence	Partner erhalten Zugriff auf Customer Intelligence in Bezug auf bestehende und potenzielle Cisco-Kunden des Partners Informationen über Vertriebspotenziale und „Wallet-Share“-Möglichkeiten	Auf Ad-hoc-Basis, nur für bestehende Cisco-Kunden
Co-Marketing	50-50 Co-Marketing-Support für Nachfragegenerierung auf „first-come-first-serve“-Basis pro Quartal (maximaler Betrag 5.000 \$)	Partner kann Rückvergütungen aus Partner Development Funds (PDF) nutzen oder jeweils bei Inanspruchnahme zahlen
Migrationsgeschäft mit IBLM – Installed Base Lifecycle Management	Eine Rahmen- und Vertriebsmethodik, die Partnern dabei hilft, mehr Geschäft über ihre installierte Kundenbasis zu erschließen	Nicht verfügbar
Avant Garde-Mitteilungen	Mitteilungen speziell für Partner Account Manager, darunter Informationen zu Veranstaltungen, Training und Vertriebstools	Nicht verfügbar

- Steigerung des Migrationsgeschäfts mit der ersten gemeinsamen Business Development-Initiative. IBLM – Installed Base Lifecycle Management zur gezielten Geschäftsentwicklung Ihrer Bestandskunden.

So können Sie an Avant Garde Start teilnehmen

Registrierte und zertifizierte Partner können sich ganz leicht zur Teilnahme an Avant Garde Start anmelden. Gehen Sie einfach zu www.cisco.com/go/ppe, um sich für das Partner Development Fund-Programm anzumelden und registrieren Sie sich für Avant Garde Start.

Welche Vorteile birgt ein Wechsel zu Avant Garde Plus?

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 zusätzliche Rückvergütungen auf Ihren Nettoumsatz von bis zu 5 Prozent erzielt werden. Darüber hinaus bietet Avant Garde Plus Co-Marketing-Support sowie einen höheren maximalen Finanzierungsbetrag von 10.000 \$. Avant Garde Plus bietet außerdem ein umfangreicheres Trainingsangebot, Teamwork und Kommunikation von Cisco Commercial Sales, darunter Informationen, wie Sie die Cisco Marketing-Tools optimal einsetzen, sowie den Zugriff auf ausgewählte Technologie-Kampagnen.

Voraussetzung für eine Teilnahme am Avant Garde Plus-Programm ist ein Umsatzziel von 110 Prozent des GJ09-Umsatzes, das in mindestens zwei aufeinanderfolgenden Quartalen 500.000 \$ oder mehr betragen muss. Mehr Vorteile und Informationen zum Thema Avant Garde Plus erhalten Sie unter: www.smbpartner.de/go/avantgarde.