



Avant Garde Plus Fragen und Antworten

Allgemeines

Vertriebstrainings

Co-Marketing

Aufbereitung und Analyse von Kundendaten

Installed Base Lifecycle Management - Gezielte Geschäftsentwicklung ihrer Bestandskunden

Allgemeines

Was ist Avant Garde Start?

Avant Garde Start 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.

Bin ich teilnahmeberechtigt?

Sie sind teilnahmeberechtigt, wenn Ihr Unternehmen ein registrierter oder zertifizierter Cisco-Partner ist und zur Teilnahme am Partner Development Fund-Programm angemeldet ist.

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

Das neue Avant Garde Start-Programm bietet viele neue Leistungsmerkmale und Vorteile. Es deckt eine breitere Basis an potenziellen Commercial und Small Business-Kunden (bis zu 1.499 Mitarbeiter) ab; die Elemente des Programms wurden vereinfacht und optimiert; Sie haben jetzt Zugriff auf Trainings- und Supportangebote, die speziell auf den Commercial und Small Business Bereich zugeschnitten sind. Partner, die am Avant Garde-Vorgängerprogramm teilgenommen haben, müssen sich zur Teilnahme an Avant Garde Start neu anmelden.

Warum sind Partner Development Funds Bestandteil von Avant Garde?

Bevor Partner am Avant Garde Start-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 Start ergänzt dieses Angebot mit Support rund um Vertriebs-techniken und Vertriebstrainings, Customer Intelligence usw.

Wird Avant Garde Start zukünftig noch weiterentwickelt?

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

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

Die Anmeldung zum Avant Garde Start-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?

Es gibt keine Anmeldefrist für Avant Garde Start; Ihre Teilnahme am Programm ist ab Anmeldungsdatum für eine Dauer von zwölf Monaten gültig.

Welchen Grund gibt es für mein Unternehmen, von Avant Garde Start zu Avant Garde Plus zu wechseln?

Ein Wechsel bietet zusätzliche finanzielle Anreize. Wenn Ihr Unternehmen in den letzten beiden aufeinanderfolgenden Cisco-Quartalen den Avant Garde Plus-Level erzielt hat (d.h. Cisco-Nettoumsatz von 500.000.- \$ (*) & Select-Zertifizierung oder eine höhere Qualifikation), können Sie sich gerne bezüglich einer Teilnahme am Avant Garde Plus-Programm mit Ihrem gewohnten Cisco-Ansprechpartner in Verbindung setzen und sich über Euro-Help@cisco.com die Teilnahmegenehmigung einholen.

(*) saisonale Anpassungen möglich.

Gibt es eine Verbindung zwischen Avant Garde Start und anderen finanziellen Anreizprogrammen von Cisco?

Ja. Folgende Programme stehen indirekt mit Avant Garde Start in Verbindung: 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 Teilnahmekriterien bestehen.

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 Start-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.

Ist das Avant Garde Start-Training mit irgendwelchen Kosten verbunden?

Das Avant Garde Start-Training wird kostenlos über den bei der Anmeldung ausgewählten Distribution Partner bereitgestellt.

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

Es werden zusätzliche Trainingssitzungen angeboten, an denen Sie teilnehmen können. Dazu müssen Sie Ihren Distribution Partner jedoch mindestens eine Woche



vor dem Training, für das Sie sich angemeldet haben, benachrichtigen. Eine Nicht-Teilnahme ohne Benachrichtigung kann sich auf Ihr zukünftiges Training auswirken und dazu führen, dass Sie aus dem Programm ausscheiden müssen.

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.

Co-Marketing

Welche Marketing-Dienste stehen mir über Avant Garde Start 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.



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 Start, 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 Cisco und Ihrem Distribution Partner 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.

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 – Migrate to Accelerate teilnehmen, ohne bei Avant Garde Start angemeldet zu sein?

IBLM – Migrate to Accelerate ist speziell für Avant Garde Start-Partner konzipiert, daher müssen Sie sich bei dem Programm anmelden, um von der gemeinsamen Business Development-initiative zu profitieren.



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)