

Avant Garde Start Kurzleitfaden für Partner: IBLM - Migrate to Accelerate

Was ist der zentrale Vorteil dieses Elements des Programms?

IBLM – Migrate to Accelerate ist eine Cisco-Initiative zur Geschäftsentwicklung, die Sie dabei unterstützt, das Potential der installierten Basis innerhalb von Organisationen mit zwischen 100 und 1499 Mitarbeitern zu nutzen. Diese Initiative will einen vereinfachten Orientierungsrahmen bieten und dabei unterstützen, zusätzlichen Umsatz mit existierenden Kunden zu machen. Dies soll nicht nur Loyalität und Kundenbindung stärken, sondern auch die Margen der Partner vergrößern.

Welches sind die entscheidenden Schritte des Vertriebskontakts in diesem Element?

Das IBLM – Migrate to Accelerate Programm hat drei Phasen, die Identifikations-, die Einschätzungs- und die Abschlussphase.

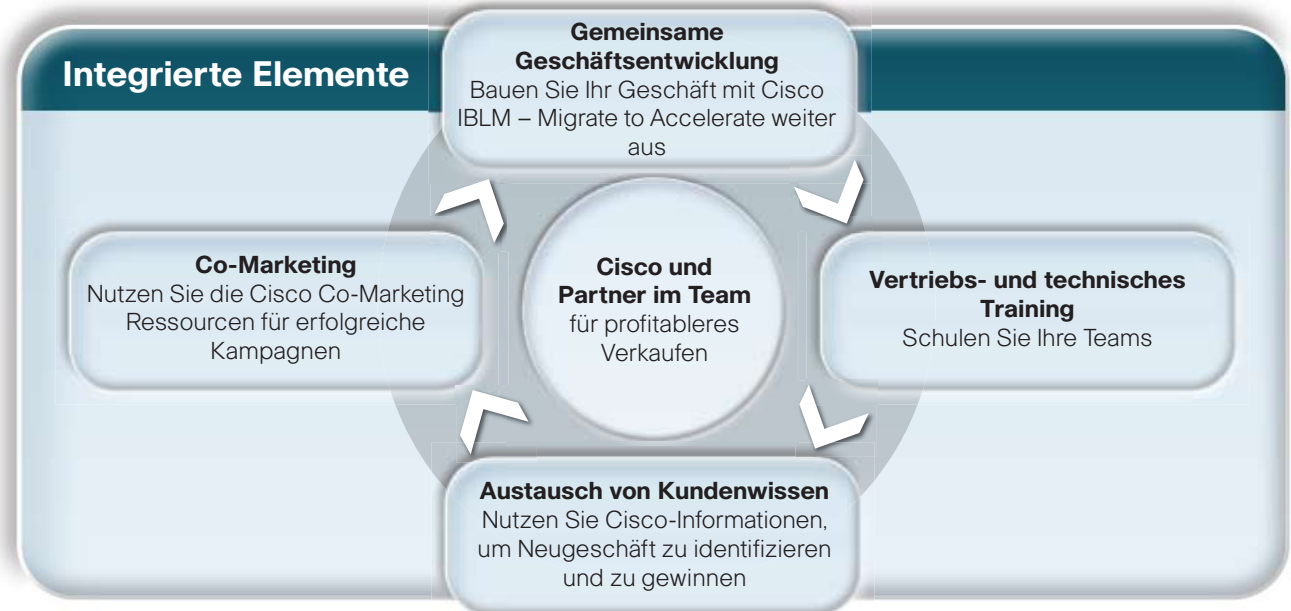
1. Identifikationsphase

Ziel dieser Phase ist es, die geschäftlichen und technologischen Anforderungen der Kunden in Ihrer installierten Basis besser zu verstehen. Zunächst sollten Sie definieren, wer Ihre Zielkunden für die Migration sind, und dann für mehr Nachfrage bei diesen Kunden sorgen. Nachfragegenerierung kann im Rahmen der üblichen Kundenkontakte, wie regelmäßiger Besprechungen usw., stattfinden. Sie können dabei auch die Co-Marketing Ressourcen und Services nutzen, die Ihnen über die Partner Marketing Central zur Verfügung stehen:

www.cisco.com/go/partnermarketing

2. Einschätzungsphase

Haben Sie 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 Assessments 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. Außerdem können Sie während dieses Prozesses herausfinden, welche Gelegenheiten für den Verkauf von Services bei Ihren Kunden bestehen.

Um sich für Smart Care anzumelden, müssen Sie mindestens Select Certified sein.

Melden Sie sich für Smart Care an

Damit Sie das Discovery & Inventory Tool auf der Basis von Smart Care nutzen können, müssen Sie sich zunächst für Smart Care anmelden:

1. Um sich als Smart Care Partner anzumelden, gehen Sie zu https://tools.cisco.com/smartcare/Partner/Partner_Registration.jsp

2. Hier klicken Sie auf „Register“
3. Dann geben Sie die gefragten Informationen an
4. Laden Sie die AGBs herunter und akzeptieren Sie diese
5. Haben Sie die AGBs akzeptiert, so erscheint das Smart Care Portal

Wir empfehlen, dass Sie ein Smart Care Training absolvieren. Schließlich müssen Sie die Navigation des Smart Care Portals verstehen und wissen, wie man das Discovery and Inventory Tool herunterlädt und benutzt. Für das komplette Training gehen Sie bitte zu:

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

Um die Smart Care-Prüfung abzulegen, befolgen Sie bitte diese Schritte:

Avant Garde Start Kurzleitfaden für Partner: IBLM - Migrate to Accelerate

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

Haben Sie sich einmal für Smart Care angemeldet, so können Sie direkt zum **Discovery Assessment** gehen, es herunterladen und benutzen. Gehen Sie zu:
https://tools.cisco.com/smartcare/Partner/Partner_Main.jsp

3. Abschlussphase

In dieser Phase fließen die Ergebnisse Ihrer 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 Ihres Kunden durchgeführt, so steht ein Network Assessment Bonus in Form eines **inkrementellen Rabatts von 5 %** auf den Deal, der sich aus dem Assessment ergibt, zur Verfügung. Außerdem bieten wir **zwei Jahre Smart Care Support zum Preis von einem Jahr**, um so Ihre Gewinnspanne und die Kundenloyalität zu verbessern.

Voraussetzungen für Erhalt des Anreizes

Sie müssen für Avant Garde registriert sein, um am IBLM Migrate to Accelerate Programm teilnehmen zu können. Es müssen jedoch auch von unseren Avant Garde

Partnern eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt werden, damit sie für den IBLM Migrate to Accelerate Anreiz, den Network Assessment Bonus (NAB), in Frage kommen. Weitere Einzelheiten finden Sie weiter unten.

IBLM - Migrate to Accelerate Anreiz

IBLM Migrate to Accelerate bietet einen Anreiz in Form des Network Assessment Bonus (NAB). Um diesen Bonus zu erhalten, muss der Partner ein Discovery 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 exklusive für den ersten Partner, der diesen Deal einreicht. Diese Belohnung kann mit 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.

Registrierung eines Deals für Migrate to Accelerate

Hat ein Partner ein Discovery Assessment auf der Basis von Smart Care durchgeführt, so kann er den Cisco Commerce Workspace Link nutzen (<https://ciscoapps.cisco.com/cisco/psn/commerce>) und den Abschluss registrieren. Unter der Adresse http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/iblm_mta.html können Sie einen komplette "Step by Step" Leitfaden zur Beantragung des Anreizes herunterladen. Ist der Deal korrekt registriert und genehmigt, so erhalten Sie über DART im voraus einen inkrementellen Rabatt.

Referenzarchitekturen

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 Sie 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 UC und DC-Komponenten und macht SBA somit zu DER Architektur für den kommerziellen Markt. Weitere Informationen zur Smart Business Architecture finden Sie unter
<http://www.cisco.com/go/partner/smartarchitecture>.

Weitere Informationen

Weitere Informationen zum Thema IBLM Migrate to Accelerate, zum Discovery Assessment und zur Vertriebsmethodik finden Sie unter
<http://www.cisco.com/web/europe/partners/sales/avant-garde/iblm.html#~3>.

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