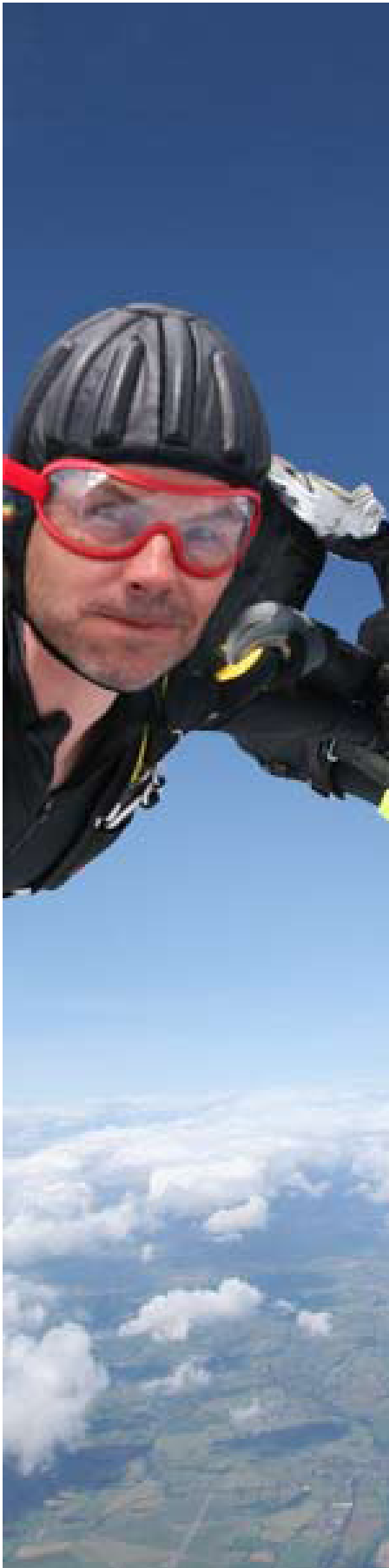




Avant Garde Start Programmübersicht





Einleitung

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

Mit dem neuen Programm wurde das Avant Garde-Vorgängerprogramm, das nur Partnern mit Silber- oder Gold-Zertifizierung zur Verfügung stand stark erweitert.

Dank Avant Garde Start kann Cisco jetzt noch enger als zuvor mit Ihnen zusammenarbeiten und Sie dabei unterstützen, in den Marktsektoren Commercial und Small Business (bis zu 1.499 Mitarbeiter) höhere Umsätze zu erzielen. Die Umsatzchancen sind somit noch besser als vorher. Die Anmeldung erfolgt online und eine Teilnahme steht allen registrierten oder zertifizierten Cisco-Partnern offen, die bei unserem Partner Development Fund (PDF)-Programm registriert sind.

Vereinfachte Elemente

Das Avant Garde Start-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, der Aufbereitung und Analyse von Kundendaten, Co-Marketing-Unterstützung und Migrationsgeschäft und der gezielten Geschäftsentwicklung ihrer Bestandskunden durch Installed Base Lifecycle Management (IBLM).

Vorteile von Avant Garde Start

- Verstärkt Ihre vertriebliche Kompetenz und verbessert Ihre technischen Kenntnisse von Ciscos® Commercial und Small Business-Lösungen und -Technologien
- Bietet umfangreichen Zugriff auf Co-Marketing-Ressourcen
- Verweist auf neue Umsatzchancen und liefert Cisco Customer Intelligence für bestehende und potenzielle Kunden
- Bietet zusätzliche Umsatzmöglichkeiten durch das Installed Base Lifecycle Management (IBLM)



ELEMENTE VON AVANT GARDE START

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 Start basiert auf einem mehrjährigen Programmplan mit Schwerpunkt auf Collaboration und Borderless Network, einschließlich Core Switching/Routing, Wireless und Sicherheits-Technologien. Neben den Trainingssitzungen mit Schwerpunkt Technologievertrieb finden jedes Jahr abschließende Praxisworkshops statt. Die Schulungen werden sowohl in Form von Präsenztrainings als auch als Webinar über Cisco WebEx™ bereitgestellt.

So funktioniert es

Bei der Anmeldung zum Avant Garde-Programm wählen Sie Ihren bevorzugten Distributor zur Durchführung des Trainings aus. Daraufhin erhalten Sie Mitteilungen und Termine für vierteljährliche Workshops, über die Sie sich zum Training anmelden können.

Das Training wird von qualifizierten Cisco Learning Partnern durchgeführt und besteht aus einer Kombination von WebEx- und Präsenztraining.

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



2. Co-Marketing

Avant Garde Start-Teilnehmer erhalten professionelle Unterstützung bei der Generierung und Qualifizierung 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.



3. 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 zusätzlicher Umsatzmöglichkeiten
- Fortlaufende Kundenbindungskampagne

So funktioniert es

Ihr Cisco Avant Garde Ansprechpartner und Ihr bevorzugter Ansprechpartner Ihres Distributors arbeiten eng mit Ihnen als Avant Garde Start-Partner zusammen. Die fortlaufende Fokussierung auf gemeinsam vereinbarte Kunden mit hohem Potenzial hilft Ihnen dabei, sich auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren und somit Ihre Umsätze zu erhöhen.

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

Ciscos Installed Base Lifecycle Management (IBLM) 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. Cisco und unsere Distribution Partner 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.



Teilnahmevoraussetzungen

Qualifikation

Voraussetzung für eine Teilnahme ist, dass Sie ein registrierter oder zertifizierter Cisco-Partner sind und bei unserem Partner Development Fund (PDF)-Programm angemeldet sind.

Anmeldung

1. Versichern Sie sich, dass Sie ein registrierter oder zertifizierter Cisco-Partner sind.
2. Versichern Sie sich, dass Sie für das Partner Development Fund (PDF)-Programm angemeldet sind.
3. Senden Sie uns Ihre Angaben unter www.cisco.com/go/ppe zu.
4. Bestimmen Sie die zuständigen Sales Account Manager und Engineers.

Avant Garde Plus

Möchten Sie von zusätzlichen finanziellen Anreizen profitieren? Wenn Sie über mindestens zwei aufeinanderfolgende Quartale hinweg einen Umsatz von 500.000\$ erzielen, haben Sie sich automatisch für eine Teilnahme am Avant Garde Plus-Programm qualifiziert. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Cisco Account Team.

Ansprechpartner

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

Nach der Anmeldung werden Sie von Ihrem gewohnten Cisco-Ansprechpartner und dem Commercial Team oder Distributor 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 Start-Programm finden Sie unter <http://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)