

## Cisco-Begriffe

### Cisco SMB Partner Tools

Cisco bietet zahlreiche Tools und Ressourcen für Partner, die SMB Kunden (kleine und mittlere Unternehmen) bedienen und unterstützen. Es folgt ein Überblick über die meist genutzten Sites speziell für diese Gruppe von Partnern.

### SMB Partner Portal

Das [SMB Partner Portal](#) ist ein dediziertes Webportal für Sie als Cisco SMB Partner. Hier finden Sie alle relevanten Informationen zu Cisco-Produkten, Services, aktuellen Programmen, Promotionen sowie laufenden Cisco-Incentives im Segment der kleinen und mittelständischen Unternehmen.

### SMB Partner Newsletter

Der [SMB Partner Newsletter](#) informiert Sie als Cisco SMB Partner im Zweiwochen-Rhythmus über alle relevanten Neuigkeiten im SMB-Bereich. Aktuelle Promotionen, künftige Trainings sowie News im Bereich der Promotionen und Produkte werden im Newsletter kurz zusammengefasst. Die ausführlichen Hintergrundinformationen zu den jeweiligen Themenbereichen erhalten Sie mittels den entsprechenden Hyperlinks auf das SMB Partner Portal.

[Jetzt abonnieren!](#)

### Campaign Builder

Stellen Sie Ihre eigenen Aktivitäten und Lösungen zur Nachfragegenerierung zusammen, und zwar mit dem [Campaign Builder](#) von Cisco. Erstellen Sie anpassbare Email-Kampagnen, Postkarten, Anzeigen, Flyer usw., um bei den Kunden einen höheren Bekanntheitsgrad zu erreichen und gleichzeitig die „Time-to-Market“ und die Gesamtkosten zu reduzieren. Die Ressourcen aus dem Linksys Big Play Portal sind jetzt im Campaign Builder zu finden.

### Partner Education Connection (PEC)

Die [PEC](#) bietet Training zu Produkten, Tools und Lösungen. Sie unterstützt Partner dabei, ihren Partnerschaftsstatus beizubehalten, indem sie die Trainingslehrpläne für Karriere-Zertifizierungen und Technologie-Spezialisierungen vorgibt.

## Produktleitfaden für SMBs

Der [Cisco Produktleitfaden für SMBs \(SMB Product Guide\)](#) soll Partner dabei unterstützen, Ihren Kunden die besten Lösungen zu empfehlen. Er umfasst die Cisco-Produkte, die besonders für Kunden mit weniger als 250 Mitarbeitern geeignet sind. Der [Linksys Connected Office Produkt-Leitfaden](#) enthält die Produkte der Linksys Business-Reihe, die speziell für kleine Unternehmen gedacht sind.

## SMB University

[SMB University](#) ist der Name der Plattform, auf der Training für Partner mit SMB-Ausrichtung bereitgestellt wird. Ob Sie Training für den Aufbau der vertrieblichen, technischen oder geschäftlichen Kompetenz Ihres Teams benötigen oder ob es Ihnen um die SMB-Spezialisierung und Select-Zertifizierung geht, die SMB University ist Ihre zentrale Anlaufstelle für den Aufbau Ihres SMB-Geschäfts.

Suchen Sie Beschreibungen der einzelnen Kurse und Prüfungen mit Links zu den relevanten e-Learning Inhalten, dann laden Sie am besten den kompletten SMB University-Katalog herunter.

## Smart Business Roadmap

Die [Smart Business Roadmap](#) ist einer Vertriebsmethode und Strategie, mit der Sie die wichtigsten technologischen Anforderungen Ihrer Kunden identifizieren können. Mit Hilfe dieser Strategie können Sie folgendes erreichen:

- Werden Sie für Ihre Mittelstandskunden relevanter und machen Sie in diesem Bereich mehr Umsatz
- Nutzen Sie die Gelegenheit, um langfristige Kundenbeziehungen und Rentabilität zu stärken, indem Sie die geschäftlichen Anforderungen Ihrer Kunden angehen
- Demonstrieren Sie das gemeinsame Engagement von Cisco und seinen Partnern für diesen wichtigen Markt

Nutzen Sie das [Smart Business Roadmap Assessment Tool](#), um die wichtigsten geschäftlichen Herausforderungen Ihrer Kunden zu identifizieren, und erfahren Sie, wie Sie mit Technologielösungen umgehenden und auch langfristigen Geschäftserfolg erreichen.



Americas Headquarters  
Cisco Systems, Inc.  
San Jose, CA

Asia Pacific Headquarters  
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.  
Singapore

Europe Headquarters  
Cisco Systems International BV  
Amsterdam, The Netherlands

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](http://www.cisco.com/go/offices).

CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, Cisco TelePresence, the Cisco logo, DCE, and Welcome to the Human Network are trademarks. Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn and Cisco Store are service marks; and Access Registrar, Aironet, AsyncOS, Bringing the Meeting To You, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, CCVP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Collaboration Without Limitation, EtherFast, EtherSwitch, Event Center, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, IronPort, the IronPort logo, LightStream, Linksys, MediaTone, MeetingPlace, MeetingPlace Chime Sound, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PCNow, PIX, PowerPanels, ProConnect, ScriptShare, SenderBase, SMARTnet, Spectrum Expert, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, TransPath, WebEx, and the WebEx logo 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. (0807R)

DDM08CS1575 07/08