

Willkommen als registrierter Cisco Partner

Gratulation und herzlich willkommen beim Cisco® Partner-Programm. Wir möchten Ihren Einstieg so komfortabel und effektiv wie möglich gestalten und stellen Ihnen deshalb diesen Schnellstartplan als Roadmap für die ersten 30/60/90 Tage zur Verfügung. So finden Sie sich schnell im umfassenden Angebot der Tools, Schulungen und Support-Leistungen von Cisco zurecht. Die Tools und Schulungen zur Vertriebsunterstützung finden Sie im [SMB Partner Portal \(dt.\)](#) und im [Partner Central-Bereich \(engl.\)](#) der Cisco.com Website. Für den Zugriff auf Partner Central benötigen Sie Ihre Cisco.com (CCO) Anmeldeinformationen.

30 Tage

Wir empfehlen Ihnen, sich in den ersten 30 Tagen bei Cisco.com anzumelden und sich die angebotenen Aktivitäten umgehend anzusehen. Sie lernen schnell? Dann legen Sie doch gleich los! Je zügiger Sie voranschreiten, desto bessere Wachstumschancen hat Ihr Unternehmen. Werfen Sie auf jeden Fall einen Blick auf die Angebote der SMB University. Die angebotenen Schulungen umfassen technische und geschäftsorientierte Inhalte und stehen Ihnen kostenlos in Form von Video-on-Demand (VoD) zur Verfügung. Fangen Sie am besten gleich an, und fordern Sie Ihre persönlichen [Cisco.com Anmeldeinformationen \(CCOO\)](#) an.

- Besuchen Sie die [SMB Partner Portal](#), auf dem Sie Produkte, Services und Ressourcen für Partner finden, die sich auf den KMU-Markt konzentrieren.
- Fördern Sie Ihr Geschäftswachstum mit [Cisco Capital](#) Finanzierungsoptionen, und erfahren Sie, wie Sie Leasing-Lösungen erfolgreich einsetzen können.
- Informieren Sie sich über das [Cisco Select-Zertifizierung](#), welche auf das Wachstum von Partnern auf dem KMU-Markt ausgerichtet ist und Ihnen hilft, sich von der Konkurrenz abzusetzen Das komplette Cisco Certified Partner-Programm finden Sie hier.
- Laden Sie das [Cisco Registered Partner-Logo](#) herunter, das Sie für Ihre Marketing-Materialien verwenden können.
- Nehmen Sie am [Cisco Services Accelerate](#)-Schulungsprogramm (engl.) teil.
- Sprechen Sie mit Ihrem Cisco Vertreter über die Schaffung Ihrer Vertriebschancen.
- Abonnieren Sie den [SMB Partner Newsletter](#) und den [Cisco CIP-Newsletter \(Customized Partner Intelligence\)](#).
- Informieren Sie sich über [Campaign Builder](#), und planen Sie Ihre erste, vollständig an Ihre Vorstellungen angepasste Kampagne.
- Sondieren Sie die Angebote der [SMB University](#).
- Werfen Sie einen Blick auf die Verkaufsmethodik der [Smart Business Roadmap](#).
- Auf der [Services for Partners-Website \(engl.\)](#) erhalten Sie die neuesten Informationen und Ressourcen zu Cisco Services.
- Sehen Sie sich die [Übersicht der Smart Services für KMU](#) an.

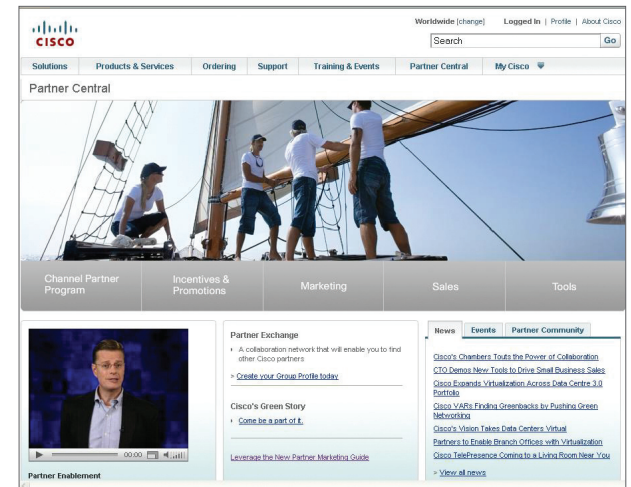


CIP-Newsletter (Customized Partner Intelligence)

60 Tage

Mittlerweile wissen Sie vermutlich, wer der Account Manager Ihres Distributors ist, Sie verwenden das Cisco Logo, haben sich die Cisco.com Website angesehen und die Ihnen zur Verfügung stehenden Marketing-Möglichkeiten erforscht. Wenn Sie den SMB Partner Newsletter und den CPI-Newsletter abonniert haben, sollte er Ihnen bereits zugesendet worden sein. Jetzt sollten Sie sich ansehen, wie Sie die verschiedenen Marketing-Tools wie etwa Smart Designs und Marketing Plays einsetzen können. Viel Spaß beim Durchgehen der Liste. Entdecken Sie neue Möglichkeiten, wie Sie die Cisco Tools erfolgreich für das Wachstum Ihres Unternehmens einsetzen können.

- Der [SMB Partner Practice Builder](#) liefert Ihnen die nötigen Tools, um Ihren IT-Service auf- oder auszubauen.
- Informieren Sie sich über den [Smart Foundation Service](#), einen technischen Support-Service für Einsteiger, der kleinen Unternehmen die richtige Unterstützung für den zuverlässigen Netzwerkbetrieb und möglichst unterbrechungsfreie Geschäftsprozesse bietet.
- Werfen Sie einen Blick auf „[Steps to Success](#)“ (engl.). Hier finden Sie eine Übersicht der notwendigen Maßnahmen für erfolgreiche Kundenbeziehungen.
- Ziehen Sie den [Außendienstleitfaden für Cisco Partner \(engl.\)](#) („Cisco Partner Field Guide“) zu Rate, um Ihre Zusammenarbeit mit Cisco zu optimieren und Ihren Servicebetrieb auszubauen.
- Sehen Sie sich [SMB Smart Design \(engl.\)](#) an, und verwenden Sie die Inhalte für zukünftige Installationen.
- Lernen Sie [Lösungen für Ihre Kunden](#) kennen (engl.), die über eine einheitliche, KMU-gerechte Plattform Ressourcen für die Geschäfts- und Technologieplanung liefern.
- Verschaffen Sie sich im Leitfaden für den [Aufbau eines intelligenten Unternehmens \(engl.\)](#) („Building A Smart Business Guidebook“) einen Überblick über das Smart Business Communications System (SBCS).
- Auf der [Website zur Vermarktung von Technologien und Diensten \(engl.\)](#) können Sie Tools und Vorlagen herunterladen.
- Nutzen Sie den [Campaign Builder](#), um ein Programm zur Nachfrageerzeugung zu planen und auszuführen.
- Sondieren Sie die Finanzierungsangebote von [Cisco Capital](#).



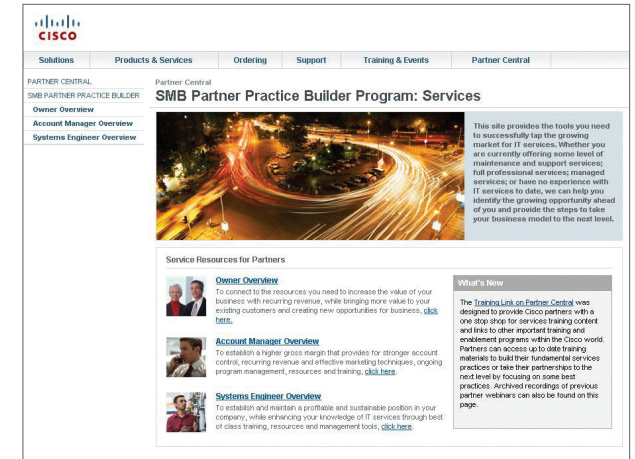
Cisco Partner Central-Website

90 Tage

Sind Sie bezüglich Cisco auf dem Laufenden? Mittlerweile sollten Sie einen Plan zur Nachfrageerzeugung erstellt haben. Außerdem empfehlen wir Ihnen, jetzt einen Blick auf die neuen Schulungsangebote der SMB University zu werfen. Setzen Sie Lesezeichen auf den entsprechenden Seiten, und kontrollieren Sie die Website täglich auf neue Aktualisierungen und Programme. Teilen Sie uns mit, wie Sie mit unserem Plan zurechtkommen und wie wir Ihnen behilflich sein können.

- Informieren Sie sich über die Vorteile der SMB-Spezialisierung, und erfahren Sie, wie Sie [Partner mit Select-Zertifizierung](#) werden können.
- Besuchen Sie den [Cisco Partner Space \(engl.\)](#), eine Kooperationsumgebung zur Vereinfachung der Zusammenarbeit zwischen Kunden und Partnern, Partnern miteinander sowie Cisco und Partnern.*
- Gehen Sie erneut den Schulungskatalog der [SMB University](#) durch, und wählen Sie Kurse aus, die Ihnen beim Ausbau Ihres Cisco Geschäfts helfen können.
- Führen Sie die quartalsmäßigen Aktivitäten zur Nachfrageerzeugung weiter.
- Rufen Sie Ihre Kunden an, und setzen Sie Ihr Programm zur Nachfrageerzeugung fort.
- Gehen Sie Ihren Cisco Marketing-Plan mit dem Account Manager Ihres autorisierten Cisco Vertreters oder mit Ihrem Cisco Vertreter durch.

* Um einen Bereich im Cisco Partner Space anzulegen, müssen Sie zertifizierter Partner werden.



SMB Partner Practice Builder