

Fokus auf SMB

Programm für Registrierte Partner (Registered Reseller Program)

Werden Sie noch heute ein Cisco Registrierter Partner!

Was ist das Programm für Registrierte Partner?

Die Entscheidung, ein Cisco Registrierter Partner zu werden, kennzeichnet den Beginn Ihrer geschäftlichen Beziehung zu Cisco und bietet Ihnen die Gelegenheit, Geschäftstools, Schulungen, Support und finanzielle Prämien zu nutzen, die Ihnen damit zur Verfügung stehen.

Diese wurden entwickelt, um Ihnen bei der Durchdringung des Marktes für kleine und mittlere Unternehmen zu helfen sowie Qualitätsleistungen an den Endbenutzer zu liefern und somit schließlich einen höheren Gewinn für Ihre Firma zu sichern.

Das Programm eröffnet einen einfach zu realisierenden Weg zur Select Zertifizierung, der Einstiegszertifizierung für das Cisco-Vertriebspartnerprogramm, und würdigt Ihre Bemühung bei der Erweiterung Ihrer Kenntnisse im SMB-Bereich an.

Gründe, ein Cisco Registrierter Partner zu werden

Werden Sie Cisco Registrierter Partner und nutzen Sie die Vorteile, mit denen Sie Ihre Umsätze und Rentabilität steigern werden

1. Erhöhen Sie Ihre Rentabilität und verkaufen Sie über 200 Produkte für kleine und mittlere Unternehmen zum besten Preis!

Fast Track ist ein Preisgestaltungsprogramm, das speziell entwickelt wurde, um Cisco Registrierte Partner dabei zu unterstützen, erstklassige Produkte an Kunden aus dem Bereich kleine und mittlere Unternehmen zu verkaufen. Das Programm wird von den autorisierten Cisco Distributoren zur Verfügung gestellt. Es beschleunigt geschäftliche Transaktionen durch überzeugende Preisargumente, gleichzeitig werden attraktive Gewinnspannen sichergestellt (www.smbpartner.de/go/fasttrack).

Als Cisco Registrierter Partner sind Sie berechtigt, sich für das Rückvergütungsprogramm für Registrierte Partner (Small Business PDF: Cash Back Basic) anzumelden. Dieses Programm bietet weitere finanzielle Prämien für den Verkauf von Fast Track-Produkten und -Services. (www.smbpartner.de/go/pdf)

- Registrierte Partner erhalten einen festen Rückvergütungsbetrag pro verkauftem Produkt für ausgewählte Cisco Fast Track SMB Produkte inklusive Routing-, Sprach und Telekonferenzprodukte sowie Sicherheits- und drahtlose Netzwerkprodukte. Je mehr Sie verkaufen desto mehr Geld erhalten Sie (zwischen \$5 und \$70 pro Produkt)! Hier finden Sie die Liste aller Produkte und der entsprechenden Rückvergütungsbeträge:

http://www.cisco.com/web/DE/smb-partner-portal-content/programme-incentives/downloads/pdf_sku_basic.xls

2. 50 % Rabatt auf Vorführprodukte

Das Cisco-Programm „Nicht zum Wiederverkauf bestimmt“ (Not For Resale, NFR) bietet Ihnen einen Vorab-Rabatt in Höhe von 50 Prozent auf Produkte und Lösungen, die Sie für die IT-Infrastruktur Ihrer Firma und zu Vorführzwecken erwerben. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem autorisierten Cisco Distributor oder unter www.smbpartner.de/go/nfr.

3. Hohe Rabatte bei Produktaustausch

Als Registrierter Partner können Sie vom Ciscos Fast Track Trade-In-Programm profitieren, das speziell dazu entwickelt wurde, den Austausch alter Cisco-Produkte sowie der Produkte von Mitbewerbern beim Kunden zu vereinfachen. Cisco bietet erhebliche Rabatte für viele Produkte des SMB-Segments an, einschließlich Switching, Routing, Sprache, Sicherheit, drahtlose Netzwerke und Netzwerkmanagement. Durch den gewährten direkten Sofortrabatt unterstützt Sie das Fast Track-Trade In-Produktaustauschprogramm beim Upgrade bestehender Kommunikationslösungen Ihrer Kunden auf Kommunikationslösungen der nächsten Generation. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem autorisierten Cisco Distributor oder unter www.smbpartner.de/go/fast-track-trade-in.

4. Kostenlose Unterstützung bei Pre-Sales-Support-Fragen

Die Partner Helpline – www.smbpartner.de/go/ph – bietet branchenführenden technischen Pre-Sales-Support und ermöglicht Ihnen den Zugang zu passenden Cisco-Ressourcen, die am besten für die Lösung Ihres Problems oder Ihrer spezifischen Fragen geeignet sind und so für eine schnellstmögliche Problemlösung sorgen.



Verkaufssupport durch die Distribution – Ihr Distributionspartner verfügt über dedizierte und geschulte Cisco-Vertriebsteams, die Ihnen bei allen Anforderungen zur Seite stehen. Wenden Sie sich an Ihren autorisierten Cisco-Distributor.

5. Mehr Kenntnisse über den SMB-Markt durch maßgeschneiderte Schulungen (Vertrieb und Technik) für SMB Partner – kostenfrei!

Schulungen erhöhen Ihre Qualifikation, Cisco-Lösungen an kleine und mittlere Unternehmen zu verkaufen, für diese zu entwerfen und bereitzustellen

(www.smbpartner.de/go/training-events).

- Unsere Distributoren setzen sich mit großem Engagement für den SMB-Markt ein und bieten Schulungen zu Cisco-Produktlösungen und -Services für kleine und mittlere Unternehmen an. Weitere Informationen hierzu erhalten Sie von Ihren autorisierten Cisco-Distributor.

Partner Education Connection ist ein Onlinetool für kostenfreie Schulungen zu Produkten, Tools und Lösungen. Besuchen Sie dazu folgende Seite: www.smbpartner.de/go/pec

6. Anpassbare Cobranded Marketingmaterialien sorgen für Umsatzsteigerungen

Um Ihnen bei Ihren Marketingkampagnen zu helfen und mehr Verkaufschancen für Ihre Firma zu generieren, erhalten Sie Zugang zu individuell anpassbaren Marketingmaterialien. Diese Materialien werden durch das lokale Cisco-Partnerportal bereitgestellt. Besuchen Sie hierzu www.smbpartner.de/go/campaignbuilder.

7. Nutzung des „Cisco-Registered“-Logos und Nennung in der Cisco-Partnerliste (Cisco Partner Locator)

Profitieren Sie von der internationalen Marke „Cisco“ und nutzen Sie Ihren Status als Registrierter Partner als wertvolle Möglichkeit, neue Verkaufschancen zu erschließen. Bei der Registrierung erhalten Sie eine „Registriert“-Plakette, die Sie in Ihrem Geschäft anbringen können.

- Übernehmen Sie das internationale Cisco-Markenzeichen auf Ihre Website und in Ihre Kommunikations- und Marketingmaterialien.
- Erhöhen Sie Ihren Bekanntheitsgrad durch Eintragung in der Google-basierten Partnerliste für Cisco Registrierte Partner.

8. Sichern Sie sich Ihren Wettbewerbsvorteil, indem Sie die Supportleistungen von Cisco nutzen

Durch die Anmeldung zum Programm für Registrierte Partner (Registered Reseller Program) qualifizieren Sie sich für den Verkauf der nachfolgend genannten Supportservices von Cisco, wodurch Ihre Verkaufsangebote eine erhebliche Wertsteigerung erfahren. Indem Sie diese erweiterten Services auf den Markt bringen, können Sie Ihre Margen erhöhen, in neue Märkte einsteigen, Ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen und die Kundenbindung stärken.

Cisco SMARTnet Service – ein ausgezeichnete technischer Support-Service, der Ihnen jederzeit direkten Kontakt zu Technikern von Cisco ermöglicht und Zugriff auf ein umfassendes Spektrum technischer Ressourcen bietet.

Cisco Smart Foundation Service – die technische Supportleistung auf Einstiegsebene liefert den Support, den kleine Unternehmen brauchen, um ihre Netzwerkstabilität zu gewährleisten und Störungen sowie Unterbrechungen des Geschäftsablaufs zu verhindern. Ausführliche Details und Preise erfahren Sie von Ihrem autorisierten Distributor. Weitere Informationen finden Sie unter: www.smbpartner.de/go/support

9. 0 %-Finanzierung

Die Finanzierungsprogramme von Cisco erleichtern Registrierten Partnern das Verkaufen und bieten viele Vorteile, zum Beispiel gesicherte Margen, keine Rabattverhandlungen, verbesserte Kundenbindung und Erhöhung von Cashflow und Geschäftsumfang. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem autorisierten Distributor oder unter:

www.smbpartner.de/go/finanzierung



So werden Sie ein Cisco Registrierter Partner

Bewerben Sie sich für das **Registrierte Partner-Programm** (www.smbpartner.de/go/registrierung)

Das Partnerregistrierungsverfahren umfasst folgende Schritte:

1. Beantragen Sie eine Cisco.com-Benutzerkennung (sofern Sie noch keine besitzen).
2. Geben Sie die Firmen- und Kontaktdaten an und verifizieren Sie diese.
3. Lesen Sie die Bedingungen der Vereinbarung für indirekte Vertriebspartner von Cisco (Cisco Indirect Channel Partner Agreement, ICPA) und stimmen Sie diesen zu.
(<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/pr193/requirement.html>)
4. Übermitteln Sie die Bewerbung.

Nach der erfolgreichen Übermittlung Ihrer Bewerbung erhalten Sie eine automatisierte E-Mail-Benachrichtigung über Ihre Anerkennung als Cisco Registrierter Partner. Diese E-Mail enthält weitere Anweisungen, darunter auch die Schritte, die Sie ausführen müssen, damit Ihre Firma in die Cisco-Partnerliste aufgenommen wird.

Sobald Sie ein Registrierter Partner geworden sind bzw. wenn Sie bereits ein Registrierter Partner sind, können Sie sich auch für das entsprechende **Rückvergütungsprogramm für Registrierte Partner (Small Business PDF: Cash Back Basic)** (www.smbpartner.de/go/pdf) anmelden.



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.

CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, Cisco TelePresence, Cisco WebEx, 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, 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.

© 2009 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. Cisco, the Cisco logo, and Cisco Systems are registered trademarks or 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. (0805R)