

Erfolgreich mit Commercial Programme und Promotions richtig nutzen

News

News

Upfront Discount Programme

Backend Rebate Programme

Informationsquellen

Borderless Access Promo

Inhalt :

- schafft einen Anreiz, LAN und WLAN Projekte um die jeweils andere Technologie zu erweitern

Benefits :

- Partner erhält bis zu 57% Discount auf WLAN und 55% auf LAN
- Voraussetzung: WLAN entspricht 25-75% des gesamten LAN Volumens
- kombinierbar mit CTMP
- Beantragung über Commerce Workspace nach vorheriger Rücksprache mit dem Account Team

Collaboration Breakaway Promo

Inhalt :

- einfache Möglichkeit, bestehende Voice-Installationen beim Kunden mit aggressivem Pricing abzulösen
- adressiert die Hauptwettbewerber im Markt sowie auch Upgrades bestehender Cisco UC Installationen

Benefits :

- Partner erhält 13% zusätzlich auf seinen Base Discount
- bei Ablösung von >50% bestehender Installationen zusätzliche 5% Discount
- CUWL Licensing bringt weitere 4% Discount
- Beantragung über Commerce Workspace nach vorheriger Rücksprache mit dem Account Team

DC/V Velocity Program

Bundle Name / PID	Configuration Summary	
B200 Value UCS-SP2-ENTV-B200	<ul style="list-style-type: none"> (4) B200 M2 Blades (1) Chassis w/ 4 PS (2) Fabric Interconnects (6120) Six-Port 8GB FC Module UCS7 or UCS1 Mandatory* 	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x E5649 (Six Core) Memory : 6 x 8GB (48GB) HDD : 2 x 146GB VIC
UC on UCS UCS-SP2-ENTUC-B200	<ul style="list-style-type: none"> (4) B200 M2 Blades (1) Chassis w/ 4PS (2) Fabric Interconnects (6120) Six-Port 8GB FC Module UCS7 or UCS1 Mandatory* 	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x E5640 (Quad Core) Memory : 6 x 8GB (48GB) HDD : 2 x 146GB CNA: Emulex
UCS VXI Foundation UCS-SP2-VDIE-B200	<ul style="list-style-type: none"> (2) B250 M2 Blades (2) B200 M2 Blades (1) Chassis w/ 4 PS (2) Fabric Interconnects (6120) Six-Port 8GB FC Module UCS7 or UCS1 Mandatory* 	<p><i>B250 Blades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x X5675 (Six Core) Memory : 24 x 8GB (192 GB) HDD : 2 x 300GB VIC <p><i>B200 Blades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x E5649 (Six Core) Memory : 6 x 8GB (48GB) HDD : 2 x 146GB VIC
B230 Value UCS-SP-ENTV-B230	<ul style="list-style-type: none"> (4) B230 M1 Blades (1) Chassis w 4 PS (2) Fabric Interconnects (6120) Six-Port 8GB FC Module UCS7 or UCS1 Mandatory* 	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x X6550 (Eight Core) Memory : 16 x 8GB (128 GB) SSD : 2 x 64GB VIC

Bundle Name / PID	Configuration Summary	
C200 Entry UCS-SP2-C200E	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 1 x E5606 (Four Core) Memory : 1 x 4GB (4 GB) HDD : 1 x 500GB SATA Drive 	<ul style="list-style-type: none"> Single Power Supply DVD Drive Rail Kit UCS5 or UCW5 Recommended
C200 Value UCS-SP2-C200V	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x E5620 (Four Core) Memory : 2 x 4GB (8 GB) HDD : 2 x 500GB SATA Drive 	<ul style="list-style-type: none"> Dual Power Supplies DVD Drive Rail Kit UCS5 or UCW5 Recommended
C210 Value UCS-SP2-C210V	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x E5649 (Six Core) Memory : 6 x 8GB (48GB) HDD : 2 x 146GB SAS Drive 	<ul style="list-style-type: none"> SAS Controller RAID Card Dual Power Supplies DVD Drive Rail Kit UCS5 or UCW5 Recommended
C460 Value UCS-SP2-C460V	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 4 x X7550 (Eight Core - M1) Memory : 16 x 8GB (128 GB) HDD : 4 x 300GB 10K SAS Drive 	<ul style="list-style-type: none"> RAID Card with Battery Backup DVD Drive Quad Power Supplies Rail Kit UCS5 or UCW5 Recommended

Bundle Name / PID	Configuration Summary	
Expansion Value UCS-SP2-EXPV-B200	<ul style="list-style-type: none"> (4) B200 M2 Blades (1) Chassis w 4 PS No Fabric Interconnects UCS7 or UCS1 Mandatory* 	<ul style="list-style-type: none"> CPU : 2 x X5675 (Six Core) Memory : 12 x 8GB (96GB) HDD : 2 x 146GB VIC



WebEx Lösungen sind jetzt über die Cisco Global Price List verfügbar



Cisco WebEx
Meeting Center with
WebEx Connect IM

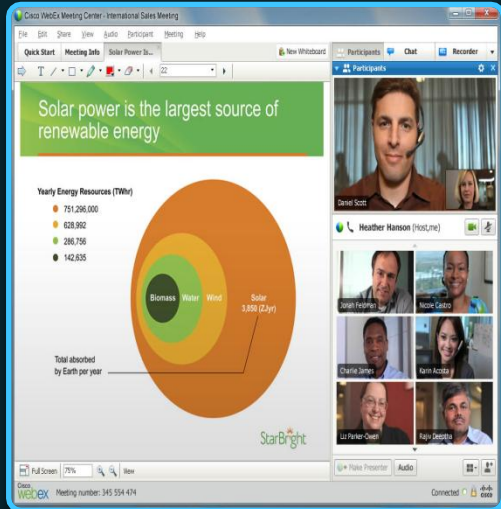
Cisco WebEx
Enterprise Edition with
WebEx Connect IM

Cisco WebEx Connect IM

Now
Available on
Cisco GPL

WebEx Produkte auf der Cisco Preisliste

WebEx Meeting Center



WebEx Enterprise Edition

Meeting Center

Web, Audio and Video Conferencing



Training Center

Online Training



Event Center

Webinars
Online Events

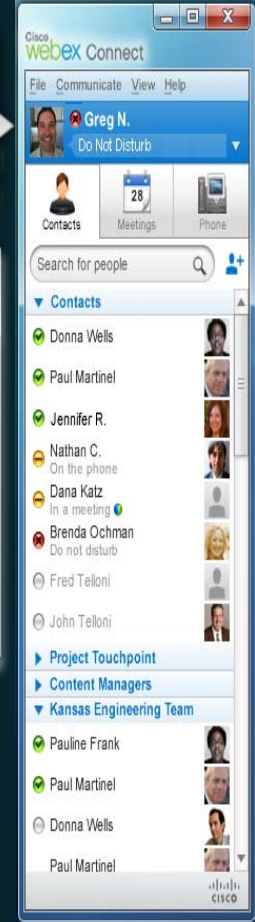
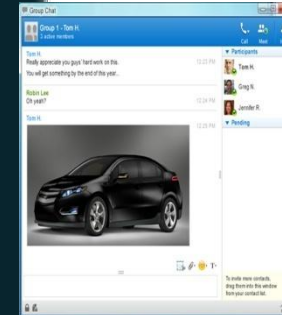


Support Center

Remote Support and Access



Cisco WebEx Connect



New High Quality Video

Line of Business Apps

Unterstützung von mobilen Endgeräten



Warum sollte Cisco WebEx, teil der Partner Cisco Collaboration Strategie sein

Höhere Profitabilität in jedem Cisco Geschäft

Cisco WebEx Lösung in jedem Collaboration Angebot erhöhen die Gewinnwahrscheinlichkeit bei Neukunden bzw. die Kundenbindung bei bestehenden Kunden.

Der Partner erzeugt wiederkehrende Einnahmen in seinem Geschäft.

Der Partner hat die End to End Verantwortung für den Kunden vom Service bis zur Rechnungsstellung.

Im Fokus für die Cisco WebEx Angebote stehen die Advanced UC -Partners, aber die GPL und WPL Angebote sind verfügbar für alle Partner in Europa.



WebEx Everywhere NFR

- **Was ist der Umfang des WebEx NFR**

WebEx MeetingCenter mit HQ video und integrierter Cisco WebEx Audio mit hoher Discountierung (optional).

Enterprise class Instant Messaging and Presence application, zur verbesserten Kommunikation und Zusammenarbeit mit erhöhter Produktivität.

Schnelles Einrichten und Ausrollen im Unternehmen des Partners und Kunden **über verschiedene Plattformen und und Operating Systeme hinweg** ermöglicht dem Partner und Kunden sofort die Vorteile der Lösung nutzen.

- **Vorteil**

Kunden oder Partner Vertriebs, Marketing, Ingenieure, Designern und Support Mitarbeitern können diese Applikation intern und extern nutzen **und damit den Sales und die Produktivität erhöhen.**



CUWP Offer Details

Every New and Existing CUWP User is entitled to:

One seat of WebEx EE Named Host (200 capacity)
One seat of WebEx Connect (IM Only)
Partner can either use Unified MeetingPlace audio or purchase WebEx Audio at NFR discount

Exception Process

250 + users approval from CSG Channels
Partner purchases more than what is approved and additions via GPL

Price Point

Already included in Cisco Unified Workspace For Partners – at no additional cost
Sold and activated through Cisco
Valid for the duration of Cisco Unified Workspace For Partners' Unified Communications Software Subscription contract

WebEx Everywhere Offer Details

Every New and Existing CUWP User is entitled to:

Full deployment
One seat of Webex Meeting Center (25 capacity)
One seat of Connect (IM Only)
10 GB of Storage
Partner either uses MP Audio or can purchase WebEx Audio at NFR discount

Requirement

Any Cisco Partner with Select, Premier, Silver, Gold certifications
Any Cisco Video Partner – Tandberg Migration, TelePresence Video

Price Point

\$ 5 \$ / user/month = 92% off list
12/1 contract with partner
Capped or Overage determined upon contract
WebEx Paper No GOA

Wichtige Informationen

Partner

Via Partner Central on cisco.com
www.cisco.com/go/webexpartner



WebEx Everywhere for Partners

Newsflash April 2011

Bästa partner,

Du är en uppskattad Cisco Certified Partner och vi vill se till att du drar nytta av vår nya kampanj "WebEx Everywhere NFR" (not for resale). Dvs. Du har nu möjlighet att förse dina anställda med Cisco WebEx hosted collaboration, till en månadskostnad av endast **5\$ per användare**.

Du kommer att ha omedelbar tillgång till följande program och tjänster:

- Obegränsad användning av Cisco WebEx MeetingCenter för online webbkonferenser med högkvalitativ video.
- Enterprise Class Instant Messaging and Presence.
- Cisco WebEx Audio med mycket rabatterade priser.

Detta ger hela organisationen möjlighet att:

- Stäng fler affärer med hjälp av "webb-touch" försäljning (presentation över WebEx)
- Bjud in era prospects till interaktiva online presentationer och demonstrationer.
- Bjud in beslutsfattare och/eller experter för att snabbt och enkelt få svar på frågor.
- Utbilda dina säljare snabbare med live online-utbildningar.
- Använd Presence and Enterprise Instant Messaging för att samarbeta säkert med distansarbetande kollegor - i eller utanför din organisation.



WebEx Everywhere

Caro Partner,

siamo lieti di comunicarti la nuova interessante promozione **WebEx Everywhere for Cisco Partners!**

Cos'è WebEx Everywhere?

Un programma che consente l'adozione della soluzione WebEx per uso interno ad un prezzo molto vantaggioso con uno sconto del 92%: **5\$ per utente/al mese**.

Occorre acquistare 1 licenza per ogni dipendente (knowledge worker). Il numero minimo di licenze da acquistare corrisponde al numero dei dipendenti aziendali.

Chi può accedere alla promo WebEx Everywhere?

Tutti i Cisco Partners certificati Select, Premier, Silver e Gold – oltre a tutti gli ATP Telepresence Partners.

Ottimizza i processi aziendali e potenzia la tua forza lavoro con la collaborazione online utilizzando **Cisco WebEx Meeting Center** e la soluzione **Enterprise Instant Messaging di WebEx Connect**. Riunisci progettisti e tecnici remoti per rivedere gli ultimi

Upfront Discount Programme



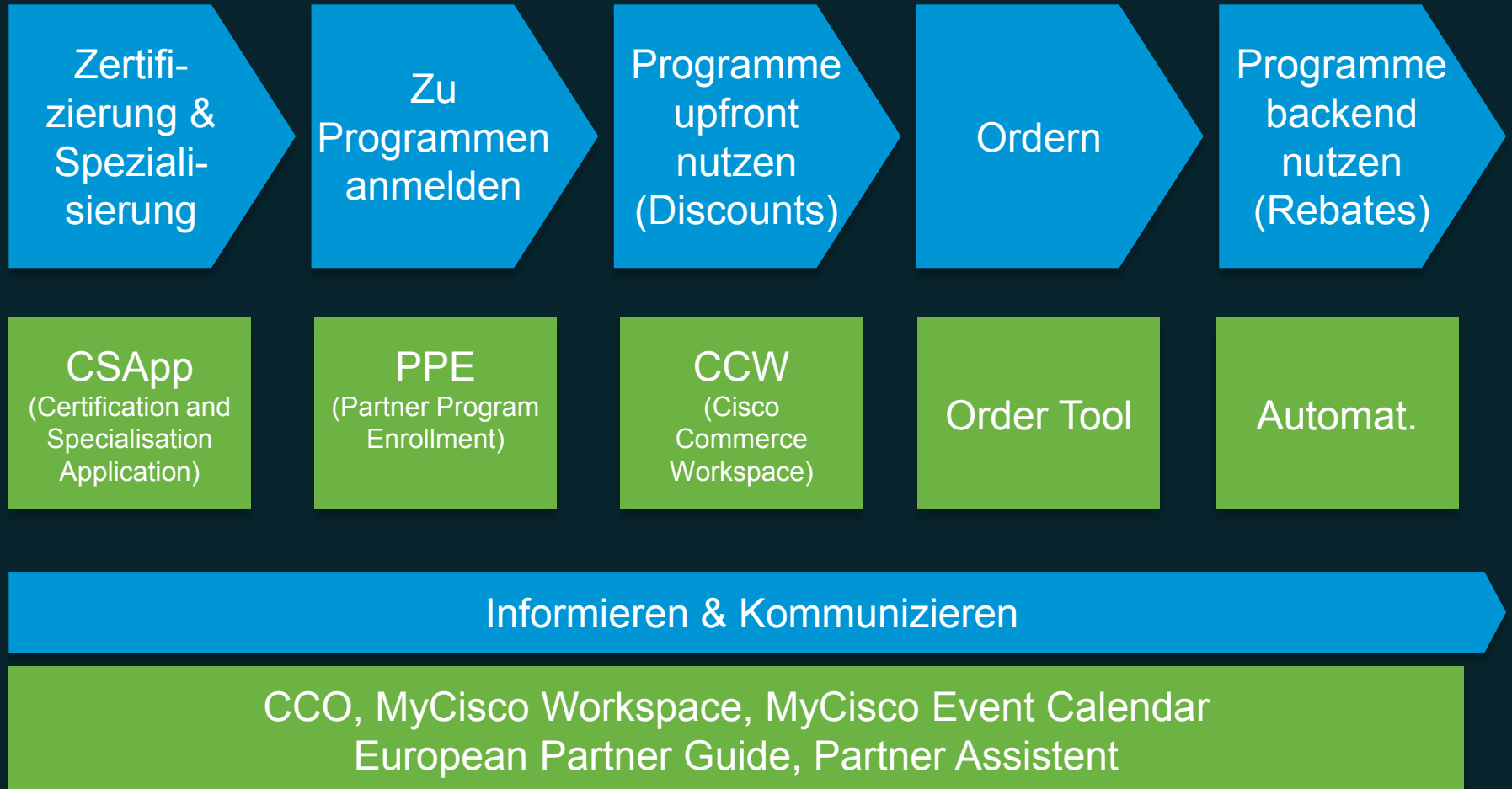
News

Upfront Discount Programme

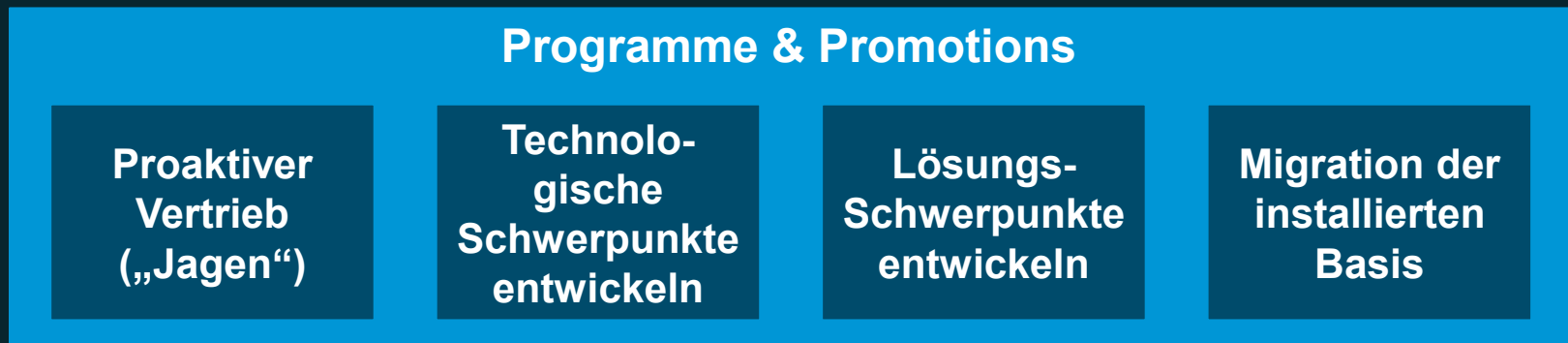
Backend Rebate Programme

Informationsquellen

Orientierung



Warum Programme & Promotions?



Neben Discount gibt es Rebate

Upfront Discount

CTMP

(Cisco Technology Migration Program)

AIP

(Assessment Incentive Program)

OIP

(Opportunity Incentive Program)

PSPP

(Public Sector Partner Program)

SIP

(Solution Incentive Program)

MSCP + OSCP

(Managed Service / Outsourcing Channel Program)

NFR

(Not for Resale)

DSA

(=Sonderdiscount)

Promotions

Zertifizierung + Spezialisierung

Backend Rebate

DCAIP

(Data Center Advantage Incentive Program)

PDF

(Partner Development Funds)

VIP

(Value Incentive Program)

TAP

(Technology Acceleration Program)

Beeinflussen die Profitabilität

Nachträgliche Ausschüttung

Wann nutzt man welches Discount-Programm?

Es gibt Altgerät (Cisco+andere) zurückzugeben („Trade-in“)

Sie bringen Cisco einen noch unbekanntem Deal

Der Kunde ist eine öffentl. Verwaltung

Es handelt sich um Borderless Access Produkte (LAN, WLAN)

Es handelt sich um Collaboration-Produkte (Telefonie, Voicemail, Voice Conferencing, Contact Center ...)

Es handelt sich um eine Lösung wo Cisco-Produkte ein Teil von sind

Es handelt sich um Eigenbedarf (Labor, Showroom, eigenes Netz)

Als Folge eines Netzassessments (IBLM)

Durch andere Maßnahmen

CTMP

AIP

OIP

PSPP

Borderless Access Promo

Collaboration Breakaway

SIP

NFR

Cisco Technology Migration Program

Assessment Incentive Programm

Opportunity Incentive Program

Public Sector Partner Program

Solution Incentive Program

Not for Resale

Backend Rebate Programme



News

Upfront Discount Programme

Backend Rebate Programme

Informationsquellen

Backend Rebate Programme

- Trade In Accelerator Program (TAP)
- Value Incentive Program (VIP)

Trade-In Accelerator Program (TAP)

Inhalt:

- Mit dem TAP Programm soll die Profitabilität von Partnern erhöht werden, die erfolgreich das CTMP Programm nutzen, um die installierte Basis beim Kunden zu migrieren.

Benefits:

- für Partner ab Premier Zertifizierung möglich
- 15% Rebates auf die Summe der Trade-In Credits einer TAP Periode
- halbjährliche Laufzeit = TAP Periode
aktuell: Bookingphase für TAP13 bis 30.07.2011
Returnsphase für TAP12 bis 30.07.2011
- größere Deals dauern bei der Buchung und Installation länger:
 - Deals ab 50.000 USD TMP = large Deals
 - ↻ höhere Flexibilität für die Rücksendungen und für die Auszahlungen
- Voraussetzung:
 - 👍 min. 10,000 USD TMP Credit Summe
 - 👍 85% der Trade-In Ware muss zurückgesendet werden

Updated!!

Trade-In Accelerator Program (TAP)

Wo finde ich Informationen ?

- **Anmeldung und Überblick** über die einzelnen TAP Phasen über das TAP-Tool: www.cisco.com/go/taptool
- **Allgemeine Informationen:** <http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/tap.html#~1>
- Deutsche TAP Homepage: www.cisco.de/partners/tap
- **Hilfe** bei TAP-Fragen/Unstimmigkeiten in den TAP Zahlen: www.cisco.com/go/taphelp (Case eröffnen)
- RMA Status Check: wwrl-emea-returns@cisco.com oder Service Order Status Tool <http://tools.cisco.com/serviceordertools/svostatus/query.do> (1-tier Transactions only)
- RMA Support asset-recovery-emea-tradein@cisco.com



Value Incentive Program (VIP)

Inhalt :

- Das Programm belohnt Partner für den Verkauf von technischen Lösungen, die auf drei Architectural Approaches basieren: Borderless Networks, Collaboration, Virtualization.
- möglich für alle Partner mit entsprechender Spezialisierung

Voraussetzung:

- gültige Spezialisierung während der Laufzeit
Laufzeit: 6 Monate (August-Januar + Februar-July)
→ **VIP17 30.1.2011 – 30.7.2011**
3 Monate (November-Januar + May-July)
- valide CSAT Surveys Anzahl: 10 für Premier und
20 für Silber und Gold
Rating: 4,40
- Minimum Booking Ziel pro VIP Track

Value Incentive Program (VIP)

Overview:

TRACK	Borderless Networks ^{updated}					Collaboration ^{updated}		Virtualisation ^{updated}	
SUBTRACK	WAN Opt	SEC	WLAN	Routing & Switching	SMALL Business ^{new}	UC	Telepresence	DC Unified Computing Technology	Data Center Unified Fabric Technology
ANFORDERUNGEN	Advanced Routing & Switching	Advanced Security	Advanced WLAN	Premier oder Silber oder Gold	Small Business und/oder Express Foundation	Advanced UC	no entry	no entry	Advanced DC Network Infrastructure (DCNI) Specialization + Advanced DC Storage Network (DCSN) oder DC Unified Computing-ATP oder Unified Fabric Technology Specialization
SPEZIALISIERUNG/ ZERTIFIZIERUNG	Advanced Routing & Switching und/oder Borderless Architecture	Advanced Security und/oder Borderless Architecture	Advanced WLAN und/oder Borderless Architecture	Advanced Routing & Switching und/oder Borderless Architecture	Small Business und/oder Express Foundation und/oder Borderless Architecture	Advanced UC und/oder Collaboration	Adv., Adv. Plus, Master, global TelePresence Video ATP* und/oder Collaboration	UCT oder DCUC ATP oder Data Center Architecture	UFT Specialized (oder) DCNI+DCSN (oder) ATP-DCUC und/oder Data Center Architecture
MIN BOOKING TARGET in 1.000 \$	90	70	80	300	10	200	150	50	100
REBATE STRUKTUR	15% - Cat. B 10% - Cat. C 5% - Cat. D	15% - Cat. B 10% - Cat. C 5% - Cat. D	15% - Cat. B 10% - Cat. C 5% - Cat. D	2% overall	10% - Cat. C 5% - Cat. D	21% - Cat. A 15% - Cat. B 10% - Cat. C 5% - Cat. D	10% - Cat. C 5% - Cat. D	5% - Cat. D	10% - Cat. C 5% - Cat. D
MASTER BONUS	-	3%	-	-	-	3%	3%	-	-
GOLD BONUS	1%	1%	1%	-	1%	1%	1%	1%	1%
CUSTOMER SATISFACTION	Cust Sat Score: 4,40 -- Cust Sat Numbers: 20 Gold/Silber, 10 Premier/Specialized								

*Valid TelePresence Video Authorized Technology Provider (ATP) = Host Advanced, Host Advanced Plus, Host Master, Satellite Advanced, Satellite Advanced Plus, Satellite Master or Global accreditation

Value Incentive Program (VIP)

Wo finde ich Informationen ?

- Anmeldung über das Partner Program Enrollment Tool: www.cisco.com/go/ppe
- Übersicht über die VIP Bookings, Rebates und CSATs im Partner Program Intelligence Tool (PPI): www.cisco.com/go/ppi
- Allgemeine Information:
<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/vip.html>
- VIP SKU Liste:
http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/eligible_skus.html
- Partner Access Online Tool (Versendung und Status CSATs):
www.cisco.com/go/pal
- Partner Relationship Team: www.cisco.com/go/prt

Informations- quellen



News

Upfront Discount Programme

Backend Rebate Programme

Informationsquellen

Inhalt

- Channel OnePager
- Partnerassistent
- Tool Index
- Partner Programm Webinar
- Partner Programm Tag
- Partner Relationship Team (PRT)
- European Program Guide
- PSG Operations Team

Die schnelle Referenz

- Channel OnePager
 - Deutscher Pocket-Guide
 - Zum Verteilen in der Fläche
 - Für die Pinnwand
- Partnerassistent
 - Deutscher „How-to“ Helfer
 - Flußdiagramme als Anleitung zur Selbsthilfe
 - http://www.cisco.com/web/DE/portal-content/service-support/downloads/cisco_partner_assistant_d.pdf
- Tool Index
 - Englische Übersicht über Tools
 - <http://www.cisco.com/web/partners/tools/index.html>

Partner Programm Webinare

- 1x pro Monat ein Webinar zu einem Programm-Thema
- Deutschsprachig
- Anmeldung über MyCiscoEventCalendar (MCEC)
- Wird aufgezeichnet
- Bereits existent:
 - Customer Satisfaction und PAL-Tool
 - Programme und Promotions im CCW
 - Incentives wie AIP für IBLM
 - VIP und TAP
 - Promotions für 2-Tier-Partner
- Link:
http://www.cisco.com/web/DE/unified_channels/tools_informationen/tools_informationen.html

Partner Relationship Team

- Erste Hilfe bei kniffligen Fragen und für Cases mit Channel Tools

Telefonsupport: 8 bis 18 Uhr

Telefonnummer: 0800 9999 0522

Online-Cases jederzeit: www.cisco.com/go/prt

Englischsprachig

Up-to-date bleiben

- European Partner Guide
 - Englisch
 - Monatlich aktualisierte PDF-Datei
 - Klickbar, auch zu Quellen im Web
 - www.cisco.com/go/europeanpartnerguide
- Überblick über Promotions und Programme
 - Englischsprachige Übersicht
 - Tabelle
 - http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html
- Partner Program Update Announcements
 - Englisch
 - <http://www.cisco.com/web/europe/partners/news/index.html>

PSG Operations Team

... für die harten Nüsse!

Contacts



Niels Klussmann
 +49 211 52029118
 nklussma@
 cisco.com

Düsseldorf



Gabi Horn
 +49 811 559 5535
 gjahn@
 cisco.com

Hallbergmoos



Andrea Gutmann
 +49 911 3088 1129
 agutmann@
 cisco.com

Hallbergmoos



Susan Kundt
 +49 151 180 53 752
 skundt@
 cisco.com

Hallbergmoos



Anja Müller
 +49 309 789 2015
 anjmuell
 @cisco.com

Berlin



Ralf Bentler
 +49 911 3088 1110
 rbentler@
 cisco.com

Nürnberg

Expertise
 Programs/Tools

IBLM in Channel
 AIP-Approvals

Certifications,
 Specialisations,
 Audits, CustSat

ATP, MSCP, OSCP,
 GPN, PAL, CSApp

Upfront Discount
 Programs

OIP, CTMP,
 DCDR, PSPP,
 NFR, CCW

Backend Rebate
 Programs

VIP, SIP, TAP,
 AIP, DCAIP, PDF,
 CTT

EUPs (Promos)
 Big Bet Program
 & SMI Program ,
 CollabBreakaway,
 SIRE, PICA,
 Learning Credits,
 Im-/Export-/Zoll-
 Issues

00800-CISCO-800
 Reseller Helpline
 (0800-24726-800),
 Quick Pricing
 Tool,
 Select Partner
 Rampup

Abkürzungen

Acronym	Full Name	Acronym	Full Name	Acronym	Full Name
AM	Account Manager	DSA	Deal Support Automation	PSS	Partner Self Service
AIP	Assessment Incentive Program	EOSP	European Outsourcing Program	PSS	Product Sales Specialist
ATP	Authorized Technology Provider	EUP	EU-Promotion	RMA	Return Material Authorization
CA	Customer Advocacy	GPL	Global Price List	SB / Pro	Small Business / Pro (ehem. Linksys)
CAIP	Clear Advantage Incentive Program	FA4P	Foundation Advantage For Partners	SCC	Service Contract Center
CAM	Channel Account Manager	ICAM	Internal Channel Account Manager	SE	Systems Engineer
CAP	Core Accelerator Promotion	ISAM	Internal Sales Account Manager	TAC	Technical Assistance Centre
CB	Campaign Builder	ISPN	Industry Solutions Partner Network	TAP	Trade-in Accelerator Program
CC	Cisco Capital	MSCP	Managed Services Channel Program	TMM	Territory Market Manager
CCO	Cisco Connection On-line	N2A	Navigate to Accelerate	TMP	Technology Migration Program
CCW	Cisco Commerce Workspace	NFR	Not For Resale program	UC	Unified Communications
CPI	Customised Partner Intelligence	OIP	Opportunity Incentive Program	VIP	Value Incentive Program
CPP	Channel Partner Program	OSCP	Outsourcing Service Channel Program		
CPV	Cisco Partner View	P4P	Pay for Performance		
CS	Customer Service	PAL	Partner Access on Line		
CSSO	Customer Service & Support Operations	PDF	Partner Development Fund		
CSApp	Certification and Specialization Application	PE	Partner Enablement		
CSAM	Channel Service Account Manager	PICA	Partner Initiated Customer Access		
CSat	Customer Satisfaction	PL	Partner Locator		
CSE	Channel Systems Engineer	PLS	Partner Listening Strategy		
CSSP	Cisco Shared Support Program	PPB	Partner Practice Builder		
CTMP	Cisco Technology Migration Program	PPE	Partner Program Enrollment		
DCAIP	Data Center Advantage Incentive Program	PPI	Partner Program Intelligence		
DCDR	Data Center Deal Registration Program	PPV	Partner Program View Tool		
DCNI	Data Center Network Infrastructure	PR	Partner Registration		
DCSN	Advanced Data Center Storage Network	PREG	Partner Registration		
		PRS	Partner Relationship Survey		
		PRT	Partner Relationship Team		
		PSPP	Public Sector Partner Program		

Thank you.

