

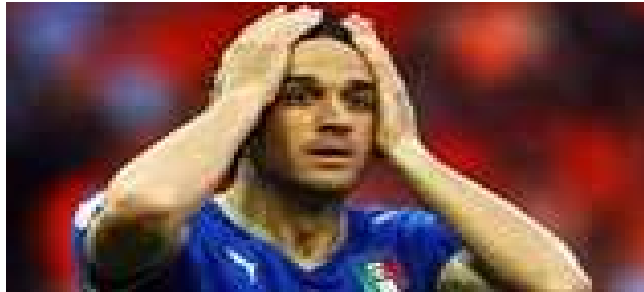


Szerezzen új üzleti
lehetőségeket a
Ciscoval



Vass Gábor & Balogh Zsolt
Cisco Magyarország

A Cisco drága?



Több mint hárommilliót ér 4 jegy a döntőre
2008. június 10. 9:32

Potom 13 500 euróért - hozzávetőleg 3,37 millió forintért - kelt el négy jegy a labdarúgó Európa-bajnokság június 29-i bécsi döntőjére az e-Bay aukciós portálon. A vevő egy német állampolgár volt

Elődöntők									
29	2008.06 .25	GY25	GY26		Basel	20:45	350 000 Ft	280 000 Ft	250 000 Ft
30	2008.06 .26	GY27	GY28		Bécs	20:45	350 000 Ft	280 000 Ft	250 000 Ft
Döntő									
31	2008.06 .29	GY29	GY30		Bécs	20:45	500 000 Ft	400 000 Ft	350 000 Ft

Ön szerint mi teszi hatékonyabbá egy KKV működését 1,5 MioFt-ért?

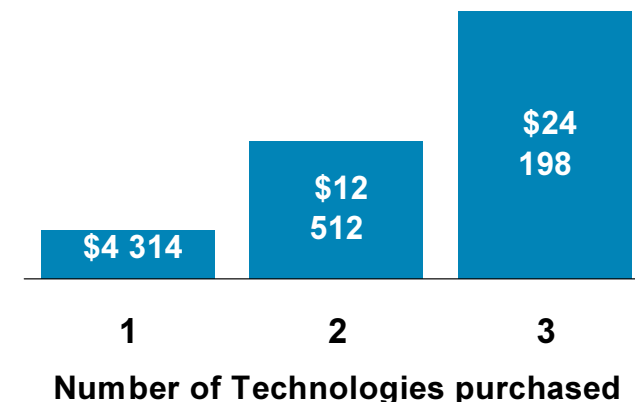
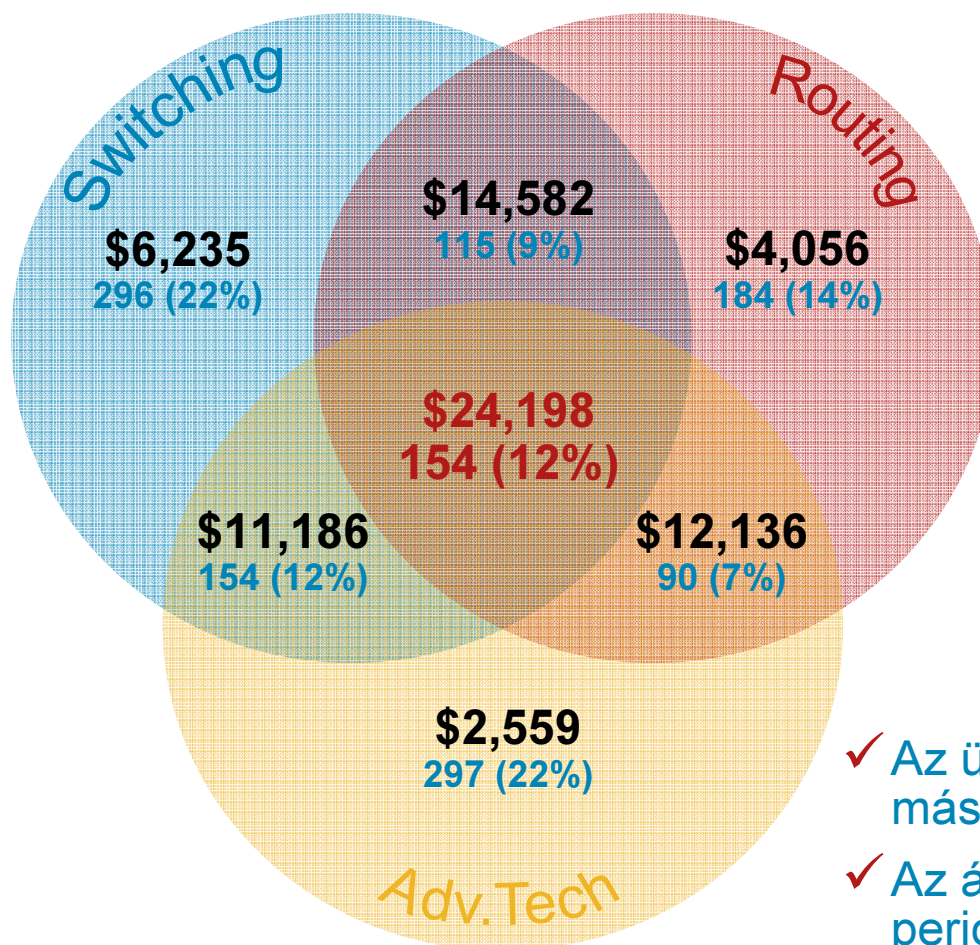


Néhány
extra az
ügyvezető
kocsijába?



Komplet
infokommunikációs
megoldás 16 főre

Miért érdemes Cisco megoldást eladni?



Utolsó 2 év vásárlásai (\$)
Cégek száma (részarány)

- ✓ Az üzlet mérete szignifikánsan nő, ha más technológiákat is vásároltak
- ✓ Az átlagos üzletméret és vásárlási periódus figyelembevételével kb. 5,0 M Ft értékesíthető 3-4 évente

*McKinsey kutatás

Elkötelezettség a KKV szektor mellett

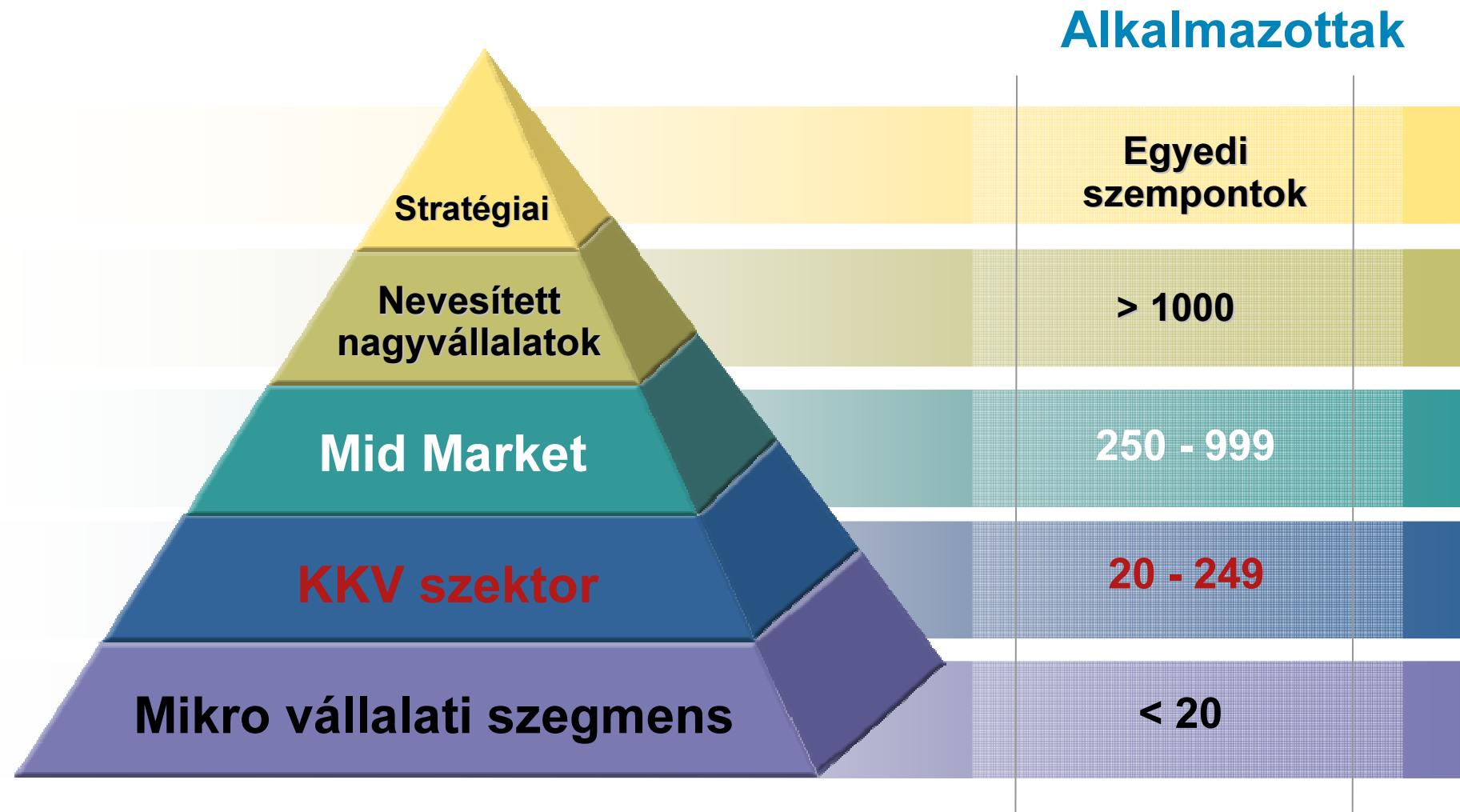
A NAGY LEHETŐSÉG

“A KKV üzletág lesz a leggyorsabban növekvő szegmens a hálózati piacon.”

- A kis- és középvállalkozások a magyar vállalkozások a nemzetgazdaság meghatározó szereplői
- e cégek foglalkoztatják az ország alkalmazotti állományának 70 százalékát
- a GDP 50 százalékát e szektor termeli ki



A KKV szektor a Cisco szemével



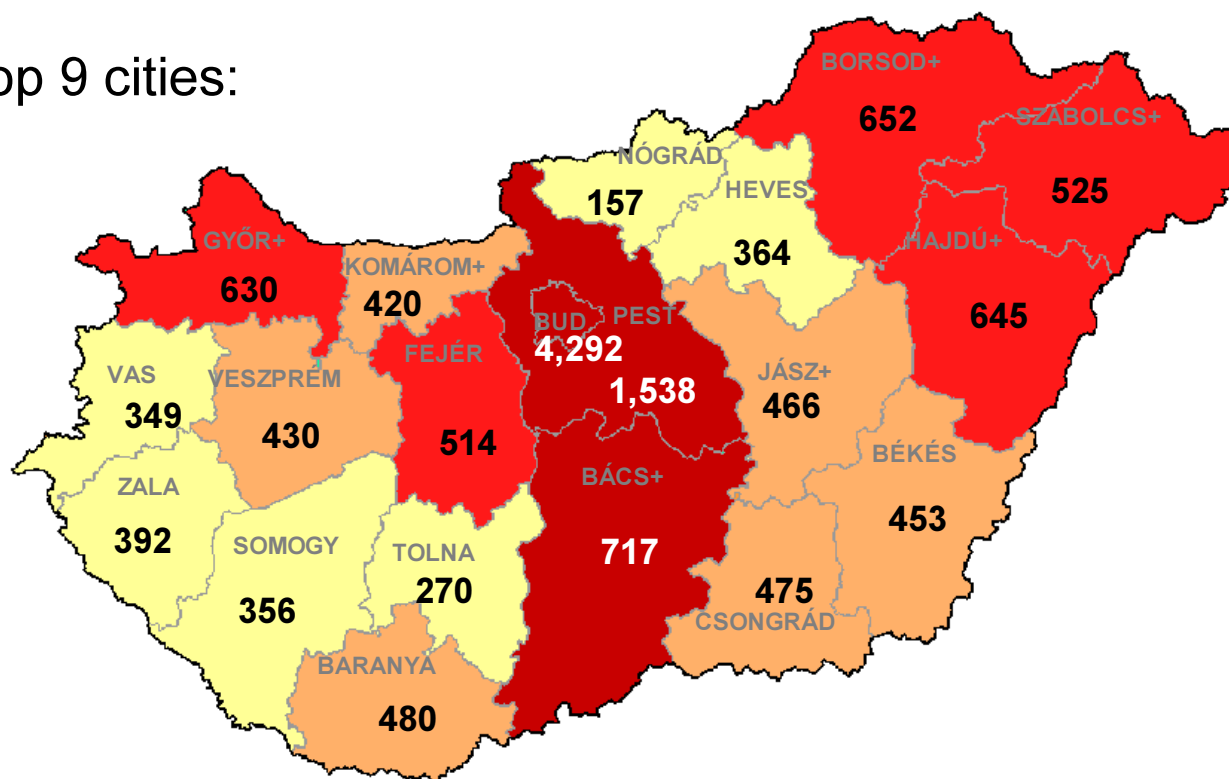
A hazai KKV piac

Teljes piac (# cégek 20-249 létszámmal:

- KSH **14,125** (2005)
- D&B 12,978 (Jan' 2007)

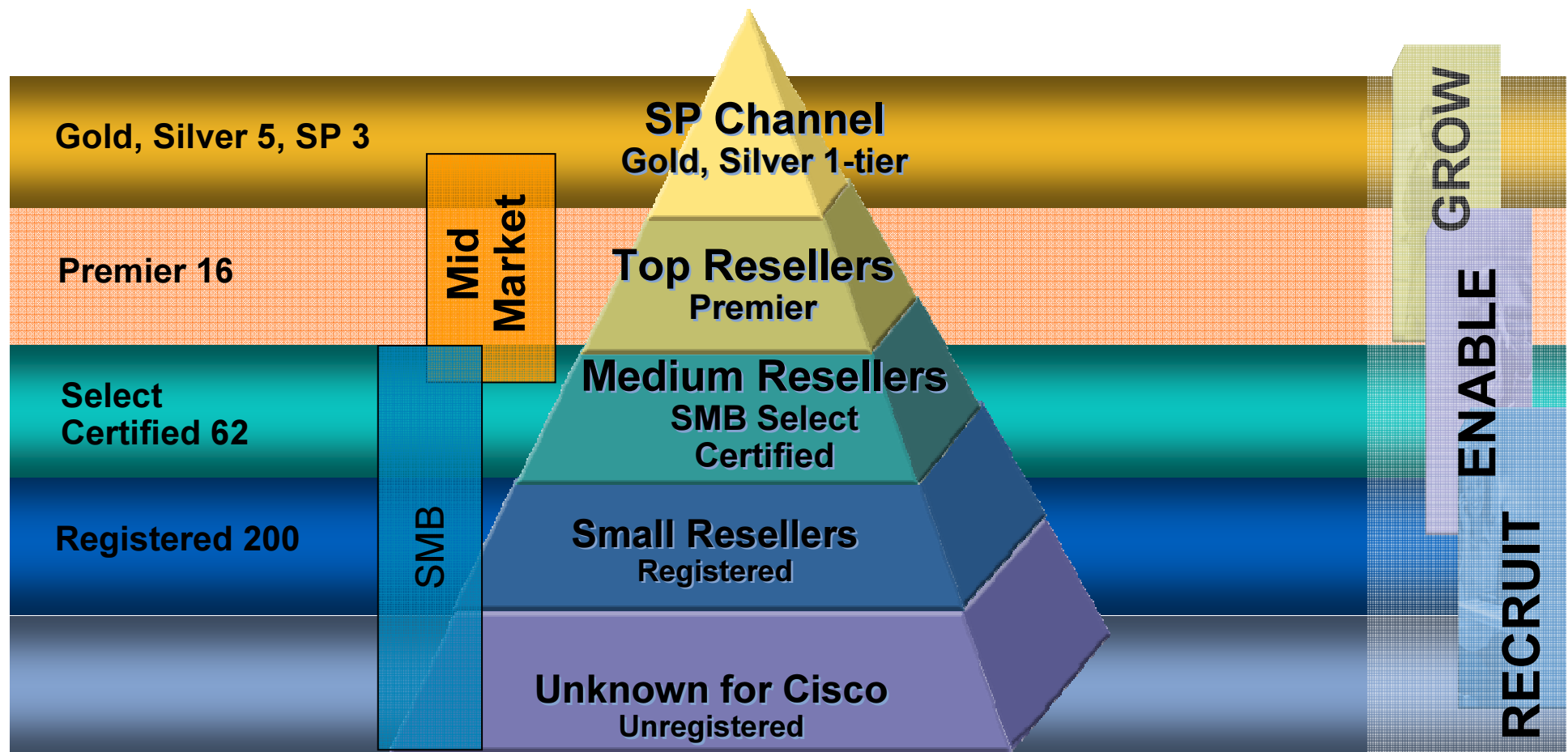
SMB companies in top 9 cities:

Budapest	4,293
Debrecen	325
Győr	270
Pécs	238
Miskolc	235
Szeged	231
Nyíregyháza	222
Székesfehérvár	215
Kecskemét	205

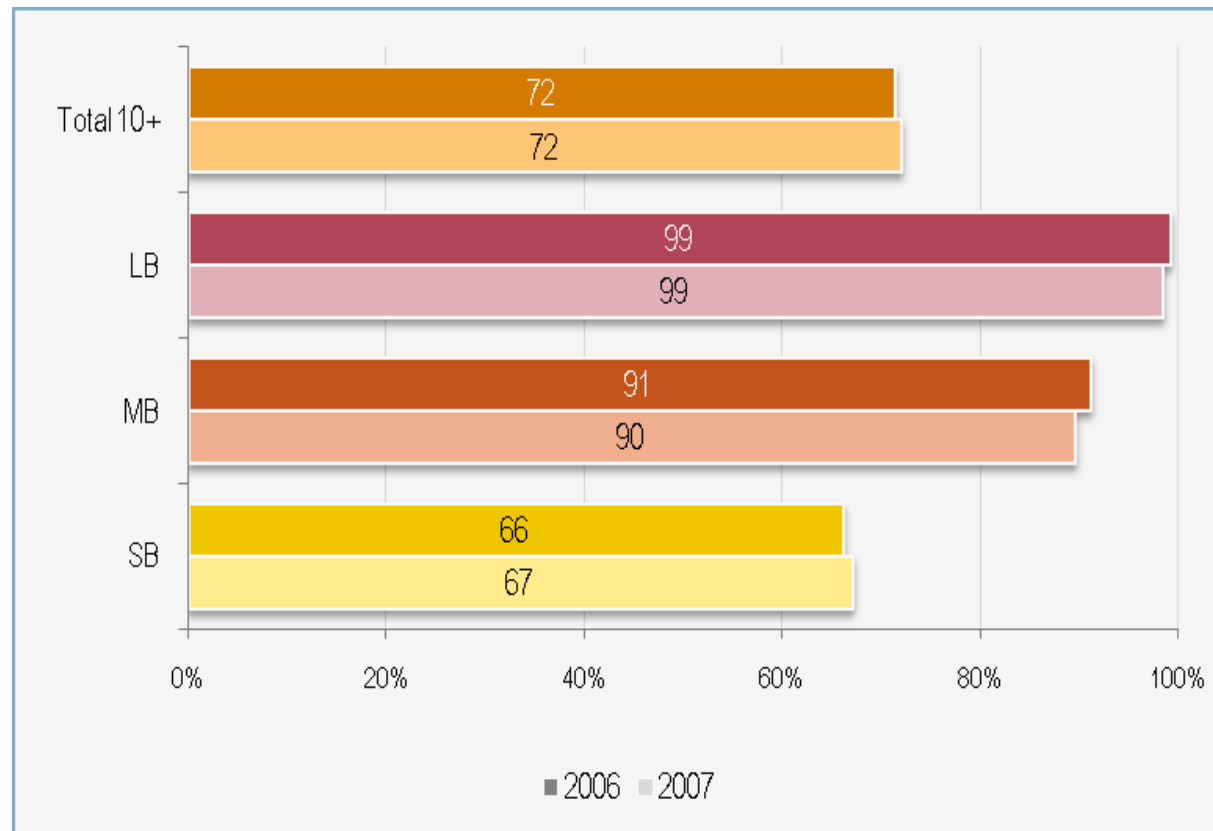


Source: Central Statistics Db, Hungary 2006

A Cisco partner model

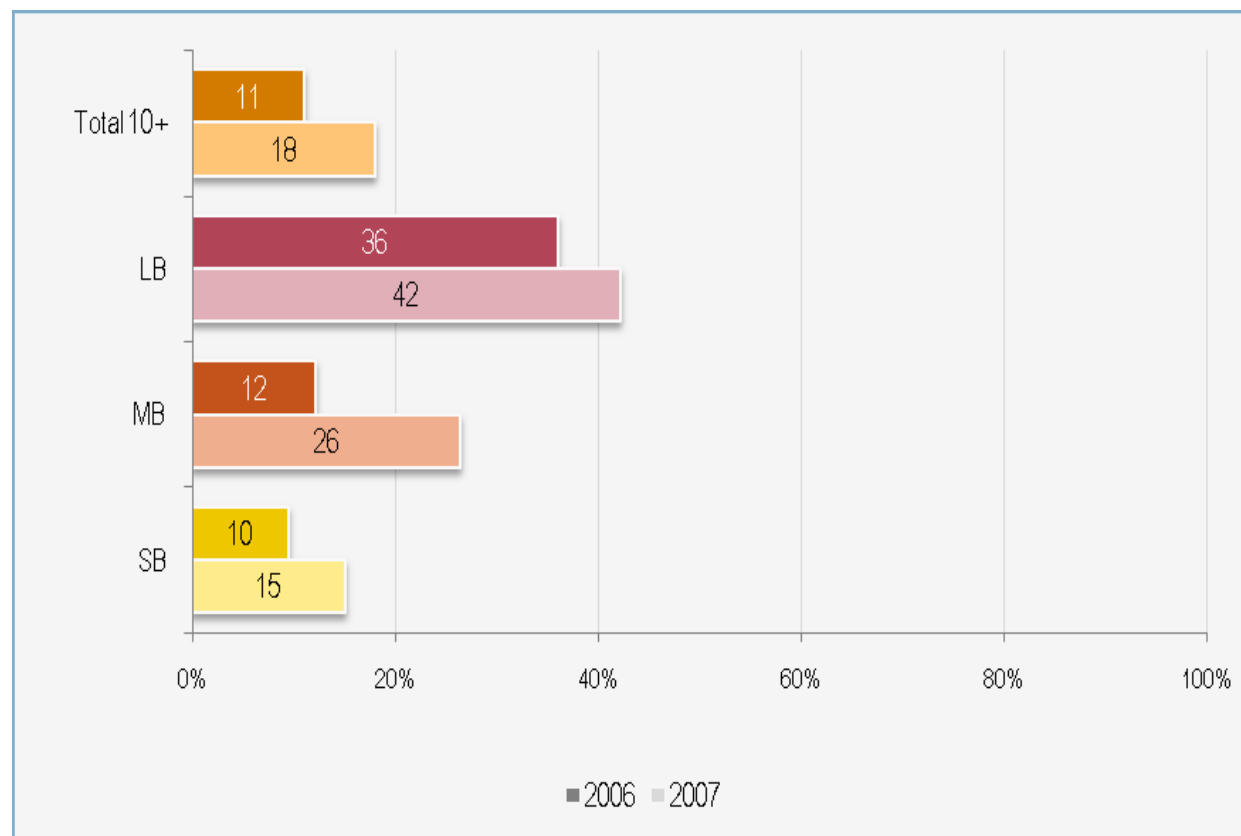


Hol van piaci lehetőség a KKV szektorban?



LAN-penetráció az egyes szegmensekben

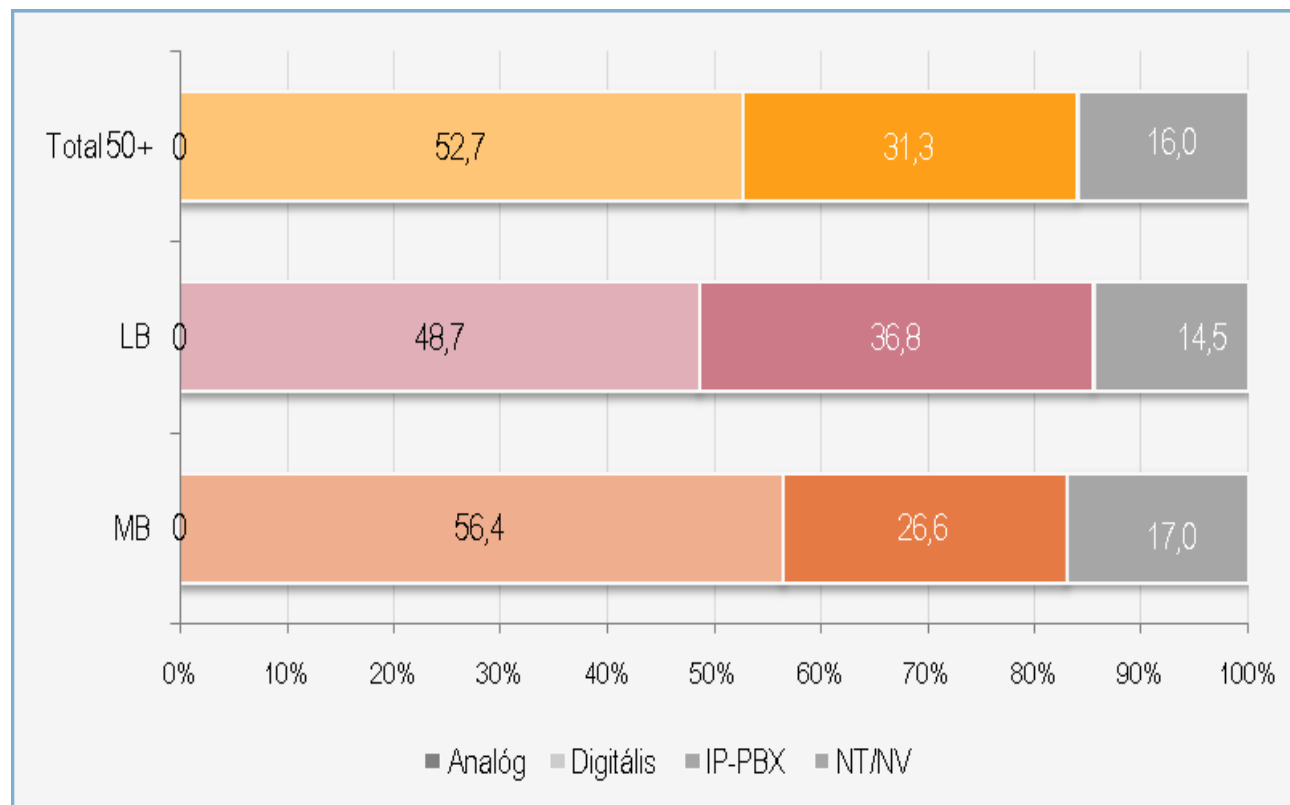
Hol van piaci lehetőség a KKV szektorban?



Vezeték nélküli helyi hálózattal [WLAN] rendelkező vállalatok

Bázis: legalább 1 PC-vel rendelkező vállalatok

Hol van piaci lehetőség a KKV szektorban?

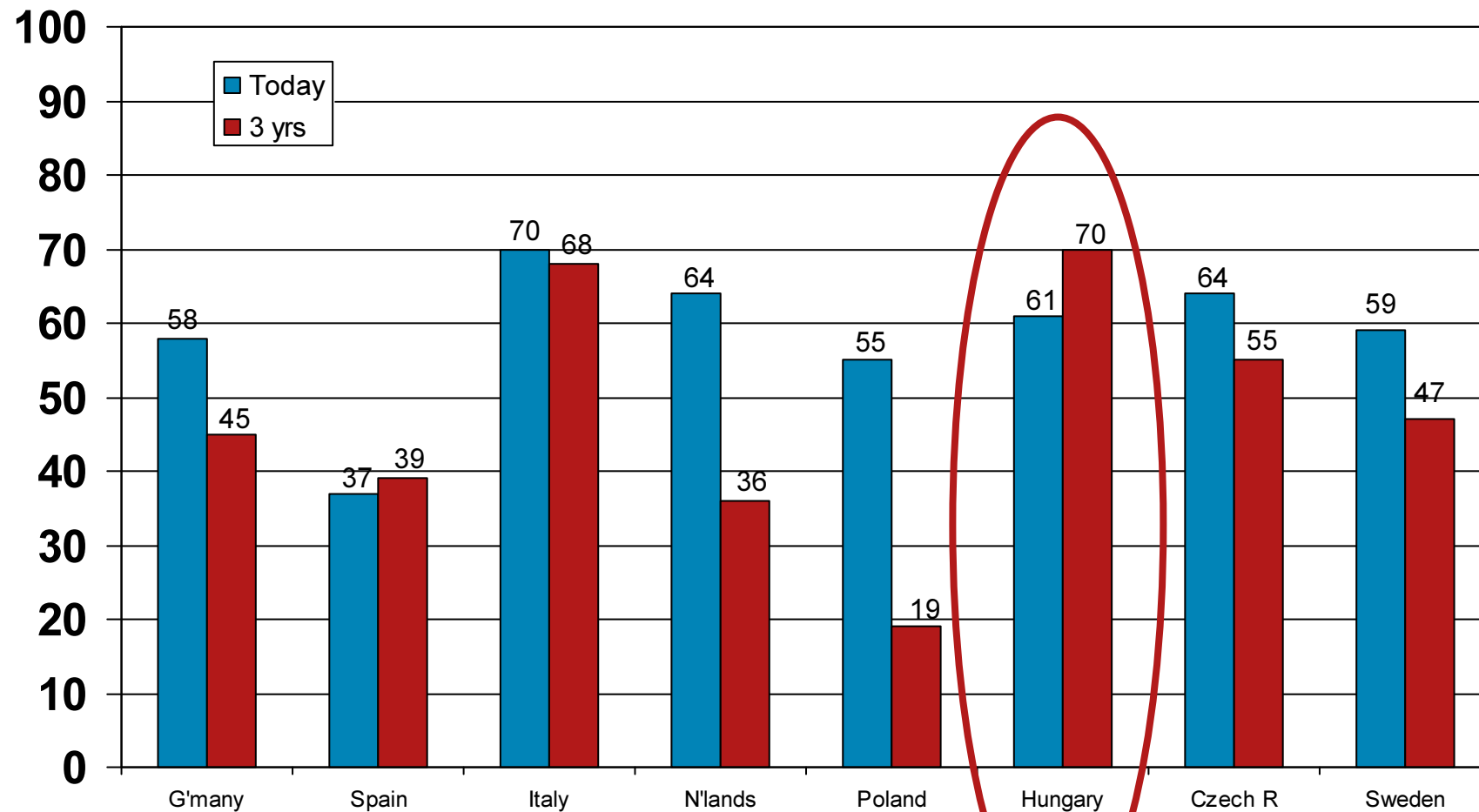


A 2007-ben beszerezni tervezettalközpontok típusa [analóg, digitális, IP-PBX]

Bázis: 2007-benalközpontot telepítő vállalatok

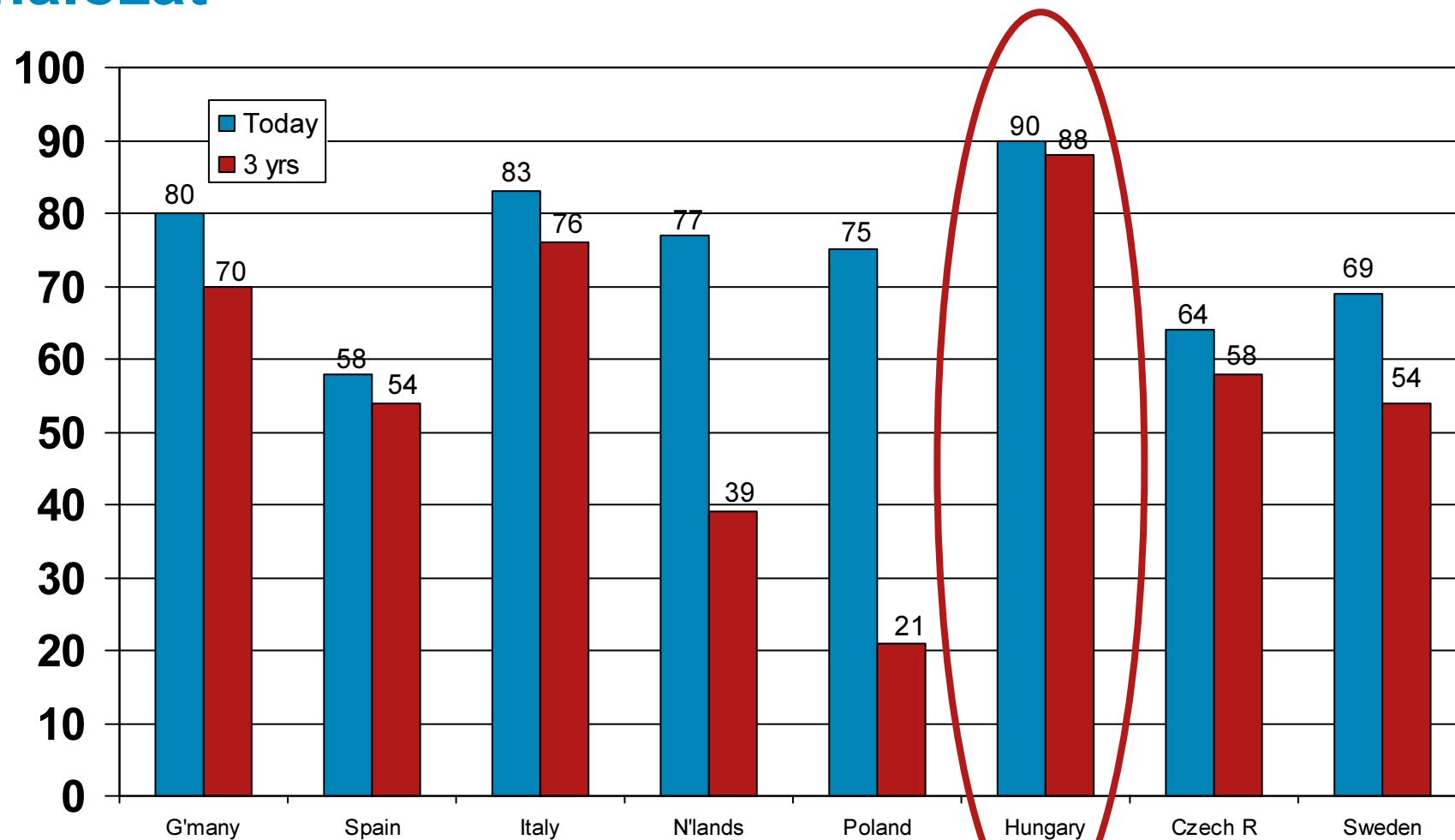
Mit mondanak a hazai KKV-szereplői?

Nélkülözhetetlen technológiák: távoli hozzáférés



Mit mondanak a hazai KKV-szereplői?

Nélkülözhetetlen technológiák: biztonságos hálózat





Keresés a Cisco Magyarország honlapon

Go

Cisco kollekció a kis- és középvállalatoknak

Hány számítógéppel rendelkezik az Ön vállalata?

Kevesebb mint 25 darab »

25 - 48 darab között »

Több mint 48 darab »

Hasznos linkek

» Termékkatalógus kis- és közép vállalatok részére (.pdf)

» Biztonságos alaphálózat

» Aktuális ajánlatunk

» Cisco Magyarország KKV

Partnerkereső



Értékesítési
partnerek
kiválasztása

» **Keresés**

Kapcsolatfelvétel

Hívja ügyfélszolgálatunkat:

Telefon:
06-80-017941

Kapcsolat | Szolgáltatás

 Done

Local intranet

Bázis csomag

Építsen stabil alapokra!

BÁZIS

M

24 PC-ig

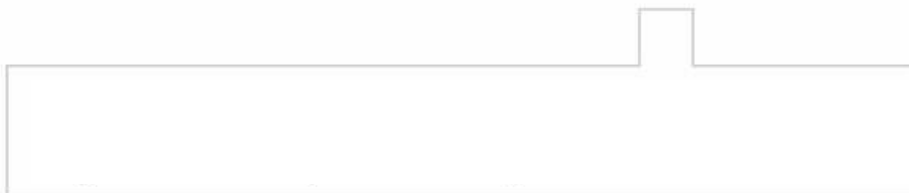
L

48 PC-ig



szabadon bővíthető hálózat további költségek nélkül

- Biztonságos DSL és kábelmodemes internet-elérés
- Tűzfal, betörésfelismerés és VPN funkciók
- E-mail, DNS, web, FTP szerverek biztonságos publikációja az interneten
- Telephelyek közötti és mobil- vagy otthoni felhasználók biztonságos VPN kapcsolati lehetősége
- Terméktámogatási szolgáltatások: installálás, konfigurálás, hardvercsere, mérnöki támogatás, firmware frissítés



CISCO871-K9 router



WS-CE500-24TT switch



www.telefonszamladieta.hu

**TELEFONSZÁMLA
DIÉTA**





Szekeres
Viktor
Távközlési
szakértő

Csökkentse telefonszámláját akár 40%-kal

ELEGE VAN AZ APRÓBETŰS RÉSZBŐL?

Alacsonyabb telefonköltség
buktatók nélkül



Interaktív tesztünkkel 10 perc alatt,
megtanulhatja, hogyan csökkentheti
cége telefonköltségeit.

KONKRÉT INFORMÁCIÓT AKAR?

Olvassa el a részletes
technikai dokumentációt!



Megismerheti
a csúcstechnológiában
rejlő lehetőségeket

Kapcsolat | Segítség

TÉRJÜNK A LÉNYEGRE!
Árajánlatot kérek.

OK

Blog legfrissebb bejegyzések

**Legyen vezetékes száma
mobiljának**
[1 hozzászólás] »részletek

**Mire költjük a megtakarított
forintokat?**
[12 hozzászólás] »részletek

**Hívja ügyfeleit Outlook-ból
egyetlen kattintással**
[8 hozzászólás] »részletek

**Távközlési hírlevél
cégvezetőknek**
Hasznos tippek minden héten
e-mail
» feliratkozás
MINTA

Cisco KKV finanszírozás



Gyorsan és egyszerűen hozzáférhető finanszírozási ajánlatok kis- és középvállalkozások számára



Kösse meg Cisco EasyLease szerződését 2008. július 31-ig, és akciónk keretében a rendkívül kedvező kamatokról mi gondoskodunk!



Üzleti lehetőségek azonosítása a Cisco Capital számára

- Nem engedhetjük meg Cisco megoldás vásárlását
- Az önök megoldás túl drága
- A beruházási keretet erre a pénzügyi évre már kimerítettük
- A megoldásuk megtérülési mutatója túl alacsony
- Csak akkor akarok fizetni, amikor a költségmegtakarítások már jelentkeznek
- Erre az évre már nincsen rá keret
- Tavaly vásároltunk alapszintű megoldást, nem engedhetjük meg magunknak, hogy magasabb szintű technológiát szerezzünk be
- Nem tudom megvenni az önök megoldását, mert az hatással van az eszközmegtérülési mutatókra
- Meglévő berendezéseinkre még fennálló fizetési kötelezettségeink vannak

A Cisco Capital finanszírozási megoldásait igénybe vevő nagyvállalati ügyfelek



Ezáltal növelhetjük üzletkötéseink értékét

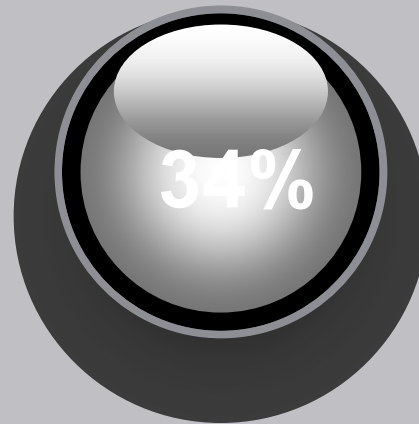
„...Finanszírozás igénybevétele esetén átlagosan 34%-kal nő a megrendelés értéke!”*

Ügylet eredeti
mérete



+

Növekedés



=

Finanszírozott
ügylet értéke



*KKV (SMB) vállalatok 100–500 ezer dolláros éves IT kiadásokkal, The Yankee Group, “2006 US Small and Medium Business IT Infrastructure Survey”; A Yankee Group besorolás szerint a KKV-k az 1000-nél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások

Végfelhasználói előnyök



- **Cash flow megőrzése** - Az EasyLease finanszírozás rendszeres, kiszámítható részletfizetést jelent. Könnyen tervezhető, kíméli az értékes pénzeszközöket, és segít a megtérülési mutatók gyors kiszámítását.
- **A technológia naprakészen tartása** – A technológia frissítési opció azt jelenti, hogy az ügyfelek a részletfizetés növekedése nélkül frissíthetnek a legújabb technológiára.
- **Rugalmasság** – A finanszírozási megállapodásban hardver-, szoftver-, képzési, telepítési és támogatási szolgáltatások is bevonhatók.
- **Meglévő hitelkeretek védelem** – A Cisco Capitallel kötendő finanszírozási szerződéssel megőrizhetik hitelkereteiket, amelyeket más projektek finanszírozására használhatnak fel.

Partner előnyök



- **Megnöveli az értékesítés volumenét és a nyereségét** azzal, hogy a Cisco Capitalle karöltve kihasználja a Cisco finanszírozási lehetőségeit.
- **Meggyorsítja az ügylet lezárását és nagyobb ügyletet eredményez** – A finanszírozás eltereli a figyelmet az esetlegesen korlátolt költségvetésről és lehetőséget teremt upsell és cross sell értékesítésre.
- **A jövőbeli eladások és az új üzleti lehetőségek felfedezése érdekében ápolja a kapcsolatot az ügyféllel** – A finanszírozás mélyebb kapcsolatot teremt az ügyféllel. A teljes üzleti megoldás felkínálása „egyablakos üzletet”, s ezáltal nagyobb értéket jelent az ügyfél számára
- **Erősítse meg kapcsolatát az ügyfelével** – Teremtse meg jövőjének az alapját, és növelje vállalkozását.

EasyLease - akciós lízingdíjak

Mintapélda 1

- Vételár: 648 329 FT + 20% ÁFA
- Ügyfél: 8 fős iroda (kisvállalat)
- Kedvezményes induló kamatláb: 3 havi CHFLIBOR + 1% p.a. ☺

Futamidő	Havi lízingdíj	
	EasyLease nélkül	EasyLease-zel
24 hónap	190,74 CHF (azaz 31 520Ft)	170,36 CHF (azaz 28 152 Ft)
36 hónap	134,71CHF (azaz 22 261 Ft)	115,50 CHF (azaz 19 087 Ft)

* A megadott lízingdíjak tájékoztató jellegűek, a hitelvizsgálat alapján lízingcégünk magasabb önerő befizetését és egyéb kondíciók változtatását is igényelheti.



**A fenti díjakat 165,25 CHF/HUF árfolyam mellett kalkuláltuk, a lízingdíjak tartalmazzák az eszközökre kötendő biztosítás díját

EasyLease - akciós lízingdíjak

Mintapélda 2

- Vételár: 1 503 467 FT + 20% ÁFA
- Ügyfél: 16 fős iroda (kisvállalat)
- Kedvezményes induló kamatláb: 3 havi CHFLIBOR + 1% p.a. ☺

Futamidő	Havi lízingdíj	
	EasyLease nélkül	EasyLease-zel
24 hónap	442,32 CHF (azaz 73 094 Ft)	395 CHF (azaz 65 284 Ft)
36 hónap	312,40 CHF (azaz 51 625 Ft)	267,85 CHF (azaz 44 263 Ft)

* A megadott lízingdíjak tájékoztató jellegűek, a hitelvizsgálat alapján lízingcégünk magasabb önerő befizetését és egyéb kondíciók változtatását is igényelheti.



**A fenti díjakat 165,25 CHF/HUF árfolyam mellett kalkuláltuk, a lízingdíjak tartalmazzák az eszközökre kötendő biztosítás díját

EasyLease - akciós lízingdíjak

Mintapélda 3

- Vételár: 2 367 764,33 FT + 20% ÁFA
- Ügyfél: 48 fős iroda (középvállalat)
- Kedvezményes induló kamatláb: 3 havi CHFLIBOR + 1% p.a. ☺

Futamidő	Havi lízingdíj	
	EasyLease nélkül	EasyLease-zel
24 hónap	676,09 CHF (azaz 111 724 Ft)	622,17 CHF (azaz 102 813 Ft)
36 hónap	622,21 CHF (azaz 102 821 Ft)	421,91 CHF (azaz 69 721 Ft)

* A megadott lízingdíjak tájékoztató jellegűek, a hitelvizsgálat alapján lízingcégünk magasabb önerő befizetését és egyéb kondíciók változtatását is igényelheti.



**A fenti díjakat 165,25 CHF/HUF árfolyam mellett kalkuláltuk, a lízingdíjak tartalmazzák az eszközökre kötendő biztosítás díját

Szerződéses struktúra (lízing)



Szállítási /
Adás-vételi
szerződés

Cisco Partner

lízing
szerződés



Gép választás,
karbantartás,
üzemeltetés

Ügyfél

EASYLEASE FINANSZÍROZÁSI PROGRAM

- **EasyLease alapfeltételek:**
 - ✓ Teljes ÁFA megfizetése a futamidő elején
 - ✓ Minimum 2 teljes lezárt üzleti év (730 nap), 1-2 év között egyedi döntés
 - ✓ Pozitív saját tőke > jegyzett tőke
 - ✓ Finanszírozás < árbevétel 25%-a

A végleges hitelbírálat során RL egyéb kritériumokat (pl. KHR, APEH) is vizsgál
- **Dokumentáció:**
 - **Hitelbírálathoz:**
 - ✓ Kitöltött és aláírt finanszírozási adatlap
 - ✓ Utolsó lezárt év pénzügyi beszámolója
 - **Szerződéskötéshez, folyósításhoz:**
 - ✓ APEH igazolás (max. 30 napos)
 - ✓ Aláírási címpéldány, sz.ig. másolat az ügyfél és szállító képviselőjéről
- **A hitelbírálat átfutása:** max. 2 munkanap (dokumentumok beérkezése után)



Kösse meg Cisco EasyLease szerződését 2008. július 31-ig, és akciónk keretében a rendkívül kedvező kamatokról mi gondoskodunk!



Amiben az együttműködést kérjük

- Finanszírozási ajánlat ügyfeleknek
- Komplet megoldás pozicionálása (útmutató)
- Promóciók - ártámogatás használata

Üzleti kihívások



Smart Business útmutató

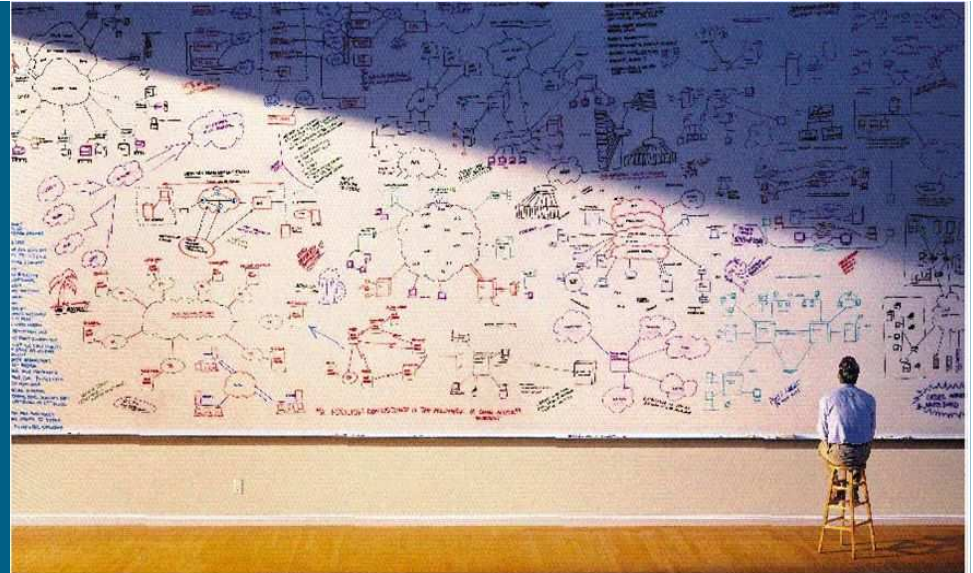
Technológiai Megoldások





Mi-mit jelent a Cisco
világában...

avagy programok,
promóciók partnereknek





EPS	ELECTRONIC POWER STEERING
ABS	ANTI-LOCKING BRAKING SYSTEM
ETC	ELECTRONIC THROTTLE CONTROL
ESC	ELECTRONIC STABILITY CONTROL
DSG	DIRECT SHIFT GEARBOX

ICAM – OIP – DM – NFR – FT – CTMP – BP



FIAT Fix It Again, Tony!

FORD Fix Or Repair Daily

PORSCHE Proof Of Rich Spoiled Children
Having Everything

BMW Big Money Waster

VOLVO Very Old Looking Vehicular Object

ICAM – OIP – DM – NFR – FT – CTMP – BP

ICAM (inside channel account manager)



Szántay Miklós

Tel: +36-1-225-4652

Email: mszantay@cisco.com



Oltai Péter

Tel: +36-1-225-4625

Email: poltai@cisco.com

OIP

Opportunity Incentive Program

Új Cisco ügyfelek akvirálását támogató program



- „aki először hozza, az viszi” (első regisztráló védelme)
- bármely Cisco termékre
- minimum üzleti érték
- kombinálható bármely más Cisco promócióval (kivéve NFR)
- fix kedvezmény (6%, csak a Certified partnereknek)
- második, harmadik projektre is

OIP regisztrációs weboldal – viszonteladó tölti ki

OIP extra 6% kedvezmény július 11-ig

NFR

Not For Resale

Saját használatra, demo, labor célra
beszerzett hardver és szoftver termékek



- Regisztrált, Select, Premier, Silver, Gold partnerek számára
- Regisztrált partner: 50% kedvezmény, max. 75000 USD
- Select: 70% kedvezmény, max. 75000 USD
- ICAM segítség

FT

FAST TRACK Program



Több, mint 130 fontos KKV termék kedvezményes áron

KKV ügyfelek által leggyakrabban használt termékek
(Switching, Routing, Wireless, Security, UC)

Örült hét

– akár 50%-os kedvezmények



6 week solution challenge

- Select Certified partnerek részére
- Június 16- Július 26.
- 45% kedvezmény, OIP-pal kombinálható
- Termékek:
 - Mobility Express
 - 2106 Controller
 - 1100, 1200 Access Points
 - Catalyst 2960 Switches
 - 1800 Series Integrated Service Routers
 - ASA 5510 Adaptive Security Appliances



The Cisco 6 Week Solution Challenge



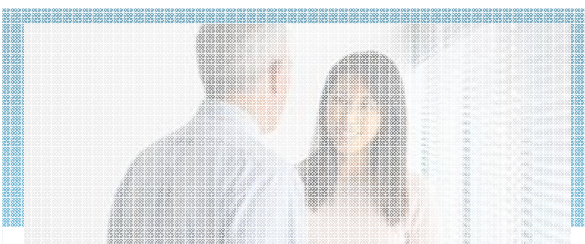
Secure Wireless Office

BP

Brand Protection



9 érv a Select Partnerség mellett



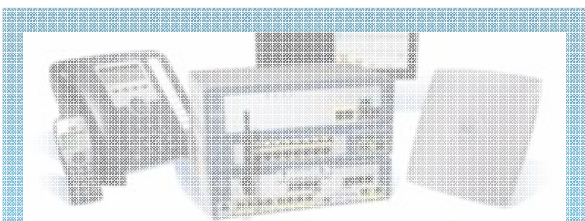
2.



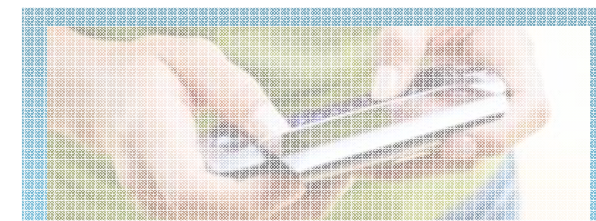
5.



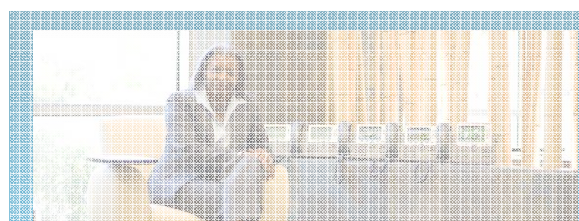
8.



3. SBSCS



6.



9.

9 érv a Select Partnerség mellett



1. Kapcsolat a Cisco-val



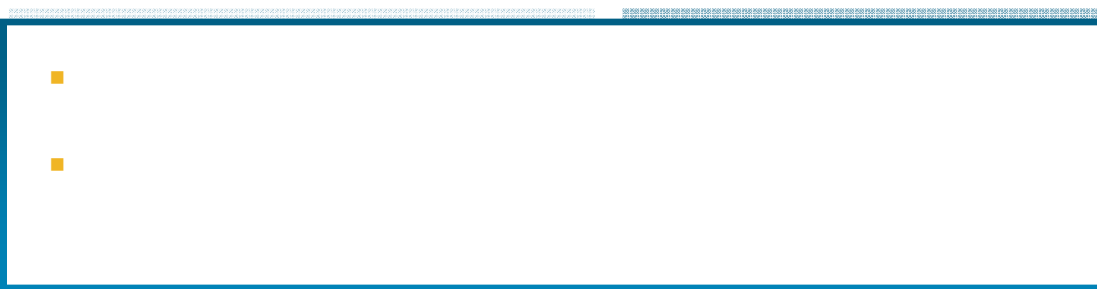
4.



7.



2.

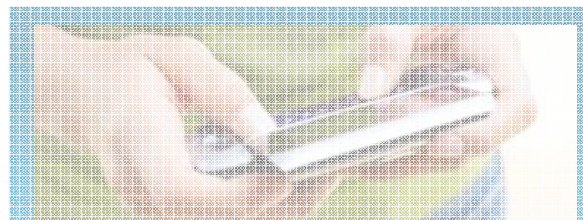


5.

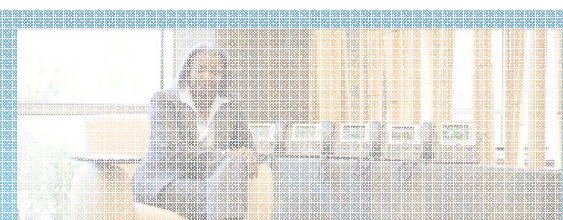
8.



3. SBSCS

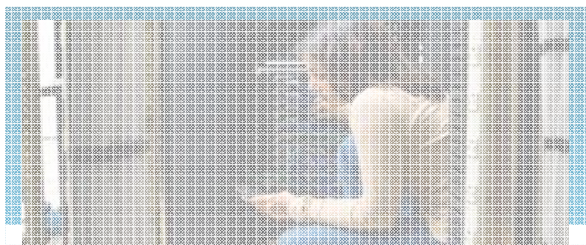


6.

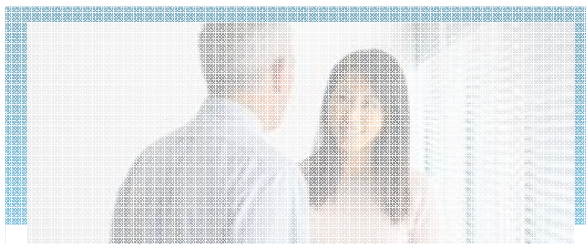


9.

9 érv a Select Partnerség mellett



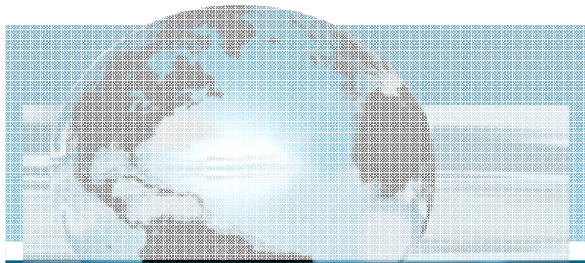
1.



2.



3. SBBCS



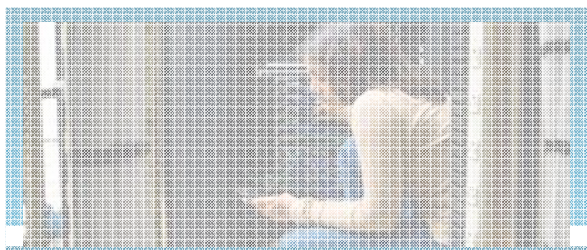
4.



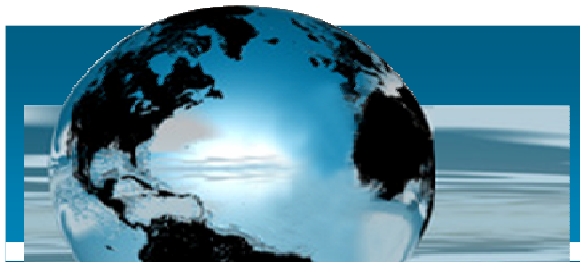
7.



9 érv a Select Partnerség mellett



1. Kapcsolat a Cisco-val

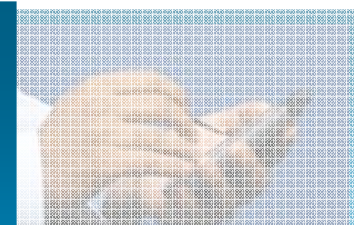


4.

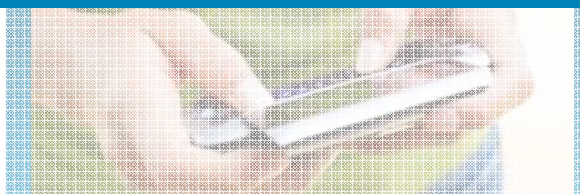


7.

-
-
-
-



3. SBCS



6.



9.

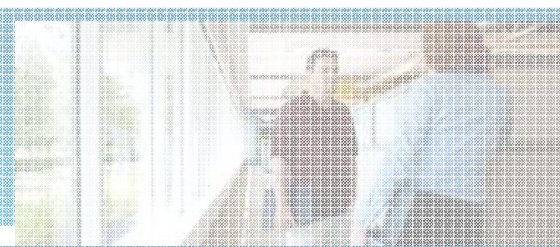
9 érv a Select Partnerség mellett



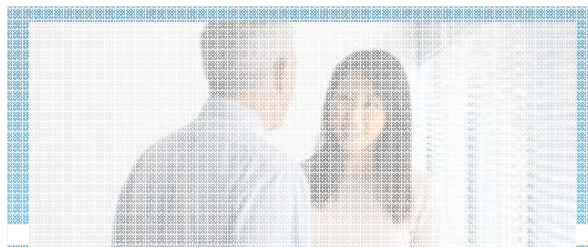
1.



4.



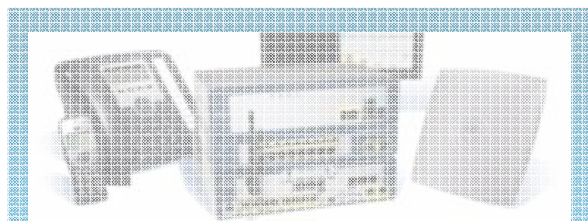
7.



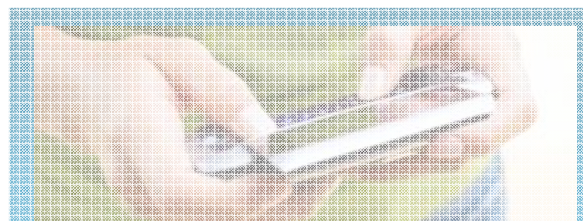
2.



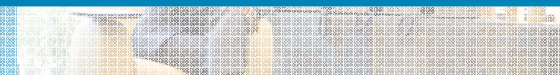
5.



3. SBSCS

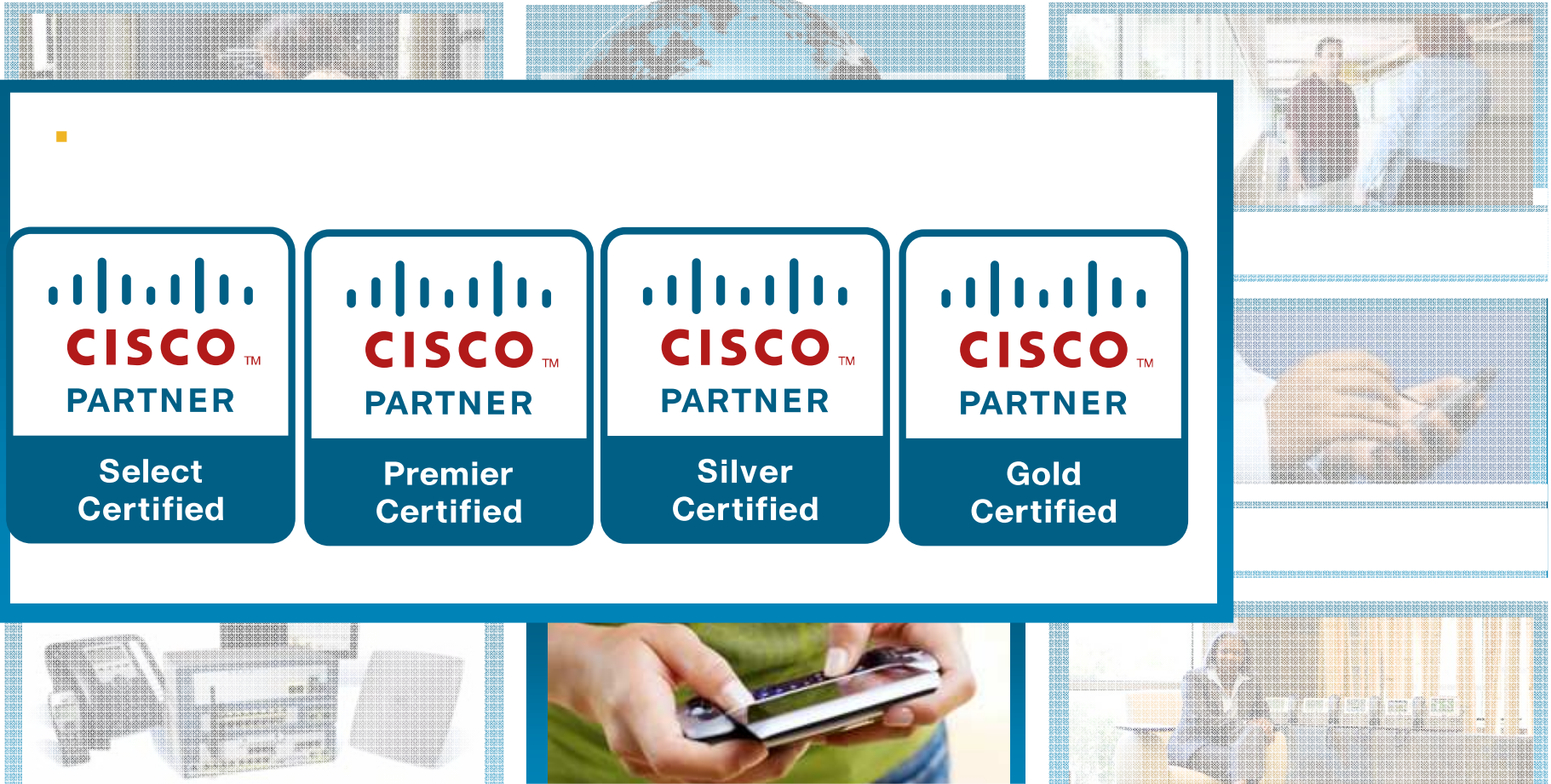


6.



9.

9 érv a Select Partnerség mellett



■



**Select
Certified**



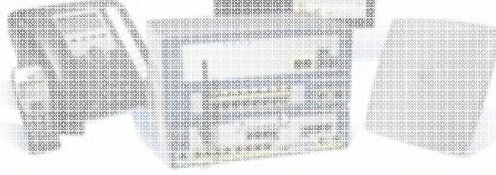
**Premier
Certified**



**Silver
Certified**



**Gold
Certified**

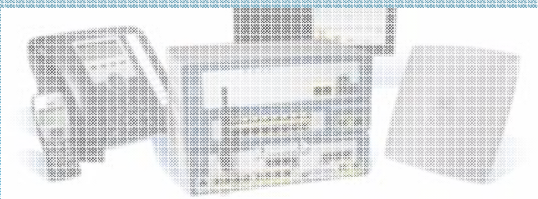
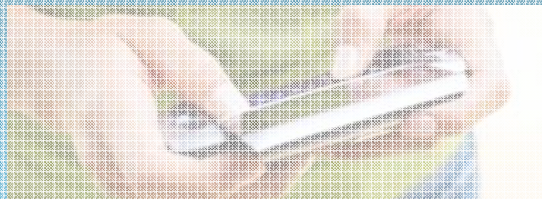


3. SBCS

6.

9.

9 érv a Select Partnerség mellett

1. Kap 		7. 
2. 	5. 	8. 
3. SBCS 	6. 	9. 

9 érv a Select Partnerség mellett



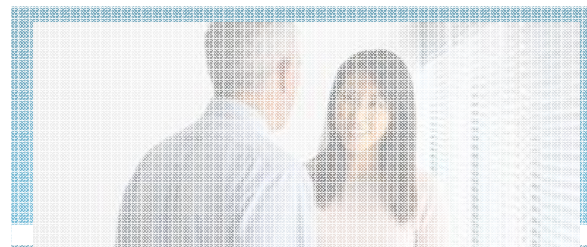
1. Kapcsolat a Cisco-val



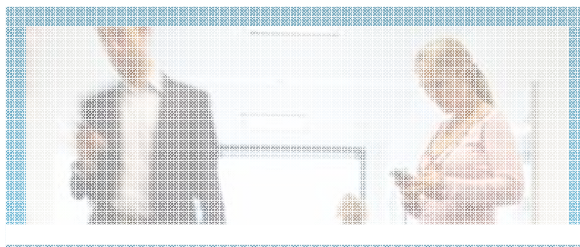
4.



7.



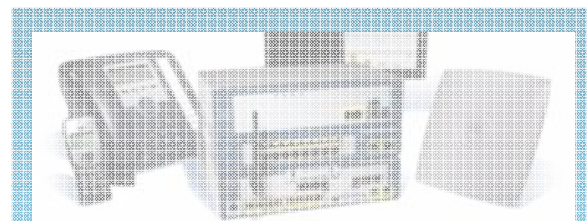
2.



5.



8.



3. SBSCS



6.



9.

9 Reasons to become a Select Partner

1. Kapcsolat a Cisco

2.

3. SBSCS

6.

7.

8. Alkalmazások elérése

9.

The image shows a screenshot of the Cisco Partner Rampup Connection page. The page has a header with the title "PARTNER RAMPUP CONNECTION" and a sub-header "Improving your technical readiness through anytime access to training." Below the header, there are several sections with icons and text, including "Get Started", "Learn More", "Join Now", and "Sign Up". The bottom section features the "SMB University powered by Cisco" logo and a call to action: "Sign up and learn new business strategies for the SMB market."

Select Certified cím megszerzése

**Regisztrált
partnerség
megszerzése**

Cisco.com

**Online
tananyagok
elsajátítása**

PEC

Online vizsgák

646-171 SMBAM
646-176 SMBEN
650-173 SBSCAM
650-178 SBSCEN

PEC/PearsonVue

**SMB
Specializáció
igénylése**

PSS/CSApp



Select Certification


CISCO™
PARTNER

**Select
Certified**

**Select
Certifikáció
igénylése**

CSApp