



## **Uno studio Cisco rivela che la collaborazione tra i partner di canale genera il 31% del loro fatturato**

*Partner Exchange è stato creato per rispondere alla domanda crescente di collaborazione tra partner*

**Milano, 11 Aprile 2008** - Sulla base di uno studio globale che indica che la collaborazione tra i partner di canale è un trend diffuso e in crescita, nel corso del Partner Summit 2008 di Honolulu (Hawaii, USA) Cisco ha lanciato il **Cisco Partner Exchange**, un network che aiuterà i partner ad aumentare il proprio fatturato, ad accrescere la propria esperienza e approfondire le loro relazioni con i clienti.

Lo studio, commissionato da Cisco e condotto da *Illuminas Research*, è stato realizzato per individuare le tendenze che modelleranno il canale reseller nel prossimo futuro. Sono stati intervistati più di 1.300 clienti e circa 500 partner di canale di Cisco in 12 paesi: Australia, Brasile, Cina, Francia, Germania, India, Giappone, Corea, Messico, Russia, Regno Unito e Stati Uniti.

Lo studio ha rilevato che la collaborazione tra i partner Cisco sta crescendo del 15% annualmente e genera il 31% del fatturato di canale. Inoltre, il 62% dei partner ritiene che la collaborazione continuerà a rafforzarsi nei prossimi cinque anni. I partner di Cisco in media lavorano su base regolare con altri otto altri partner.

Il Cisco® Partner Exchange è stato ideato per aiutare i partner di Cisco a individuare il gruppo e i partner giusti a cui connettersi per collaborare. Il network di collaborazione è ora disponibile per più di 8.500 partner certificati, provider di servizi gestiti, distributori e partner di applicazioni in tutto il mondo.

### **Uno studio globale sulla collaborazione tra partner**

Lo studio internazionale rivela che i clienti di information technology (IT) richiedono ai propri vendor e reseller competenze più ampie e approfondite, in quanto le soluzioni diventano sempre più varie e complesse. Lo studio mostra che molti partner di canale stanno scegliendo di colmare il gap di competenze allacciando partnership con altri reseller, in una relazione di "coopetition".

Di seguito i tratti salienti dello studio.

- **Progetti più ampi e più fatturato:** i partner Cisco che collaborano con altri hanno sviluppato relazioni con i clienti più profonde ed hanno offerto loro più valore. La collaborazione permette al 78% di questi reseller di aggiudicarsi progetti di maggiori dimensioni, al 75% di acquisire nuovi clienti e al 74% di aumentare il proprio fatturato.

- **Soddisfazione del cliente e fedeltà:** i clienti ritengono che lavorare con reseller “collaborativi” riduca la complessità delle loro soluzioni IT. Inoltre, i clienti preferiscono dialogare con un singolo partner che agisca come punto di contatto, piuttosto che lavorare con diversi vendor individualmente. Globalmente, l’80-90% dei clienti si dichiarano soddisfatti delle capacità tecniche, di business e aziendali dei partner collaborativi, della facilità nel fare business con loro e del servizio e supporto post-vendita fornito.

- **Competenze più estese ed approfondite:** la collaborazione tra partner aiuta anche i reseller ad ampliare e approfondire le proprie competenze e, di conseguenza, a differenziarsi dalla concorrenza. In particolare, grazie alla collaborazione, il 56% dei partner di Cisco afferma di aver visto migliorare i propri livello di servizio; il 78% ritiene di aver raggiunto una maggiore differenziazione tecnica; il 66% ha migliorato le competenze specifiche relative al proprio settore.

- **Lenta adozione degli strumenti di collaborazione:** nonostante l’ampiezza della collaborazione tra partner, sorprendentemente pochi di essi sfruttano gli strumenti di collaborazione per lavorare più efficacemente con altri partner e clienti. Solo il 33% dei partner Cisco usa applicazioni di Web-conferencing, il 20% usa strumenti di collaborazione e di document management, il 20% usa software di project management e il 15% usa calendari elettronici condivisi.

### **Trovarsi, connettersi e collaborare**

Il Cisco Partner Exchange permette ai partner di trovarsi, di connettersi e di collaborare con altri partner che offrono un insieme di tecnologie, servizi, esperienze in settori ed in aree geografiche complementari alle proprie. Questo aiuta i *group leader* dei partner a sviluppare relazioni di fiducia con le persone giuste presenti nell’azienda partner più adeguata.

Il Cisco Partner Exchange facilita la collaborazione attraverso alcune caratteristiche chiave:

- **Promuoversi ed essere trovati:** in meno di cinque minuti, i group leader possono costruire un profilo customizzato per promuovere le competenze specifiche del proprio gruppo, avendo la

garanzia che group leader di altri partner possano facilmente consultarlo per cominciare a fare business insieme.

- **Trovarsi e connettersi:** le potenti funzioni di ricerca e di networking permettono ai partner di ricercare facilmente, trovare e cominciare a sviluppare relazioni di fiducia con le persone giuste presso i partner giusti.

- **Imparare e collaborare :** tutti i partner hanno accesso a best practices, a eventi online ed a forum di discussione presenti.

Il Cisco Partner Exchange si trova all'interno del **Cisco Partner Space**, un ambiente virtuale che abilita le connessioni e facilita la collaborazione tra clienti e partner, tra partner e tra Cisco e i partner.

### **Cisco**

*Cisco (NASDAQ:CSCO) è leader mondiale nella fornitura di soluzioni di rete che trasformano il modo con cui le persone comunicano e collaborano. Notizie e informazioni relative alla società ed ai prodotti sono disponibili all'indirizzo <http://www.cisco.com/>. Le apparecchiature di Cisco Systems sono fornite in Europa da Cisco Systems International BV, una consociata interamente controllata da Cisco Systems, Inc.*

###

### **Ufficio Stampa**

#### **Cisco**

Cristina Marcolin

Susanna Ferretti

(Tel: 800 787 854 - email: [pressit@external.cisco.com](mailto:pressit@external.cisco.com))

#### **Prima Pagina Comunicazione**

(Tel: 02/76.11.83.01 – email: [ciscotech@primapagina.it](mailto:ciscotech@primapagina.it))

Caterina Ferrara

Valentina Ghigna