



Cisco integra il programma di canale Small Business di Linksys e rinforza il suo impegno nel mercato delle piccole e medie imprese

Il programma di canale unificato mette a disposizione dei partner una più ampia scelta di soluzioni ed offre migliori opportunità di guadagno

Milano, 20 agosto 2008 – Come naturale evoluzione della strategia di go-to-market Cisco per il mercato PMI, Cisco® ha di recente annunciato che sta procedendo a incorporare servizi e contenuti del programma di canale per il mercato piccole imprese di Linksys® nel Cisco Channel Partner Program. Questo processo comporta anche il trasferimento dei prodotti Linksys Business Series nell’offerta Cisco per le PMI e permette ai partner di canale Cisco di avere accesso ad una più ampia gamma di soluzioni, godendo di maggiore scelta e di maggiori potenzialità di guadagno.

“Da tempo speravamo che Cisco fondesse i due programmi di canale in un unico programma per i partner che si rivolgono alle PMI, che avrebbe ampliato l’offerta di prodotti, servizi e supporto” ha dichiarato Dan Schwab, presidente di D&H Distributing, un partner di distribuzione Cisco specializzato sul mercato PMI negli Stati Uniti e in Canada. “Una unica rete di relazione con Cisco ridurrà certamente le nostre difficoltà e semplificherà il modo di fare business con la nostra comunità di partner di canale. In poche parole, il tutto è più della somma delle parti in questa integrazione fra i programmi Cisco e Linksys”.

“Il mercato PMI, cui nel tempo abbiamo fornito con successo soluzioni Cisco e Linksys, presenta grandissime potenzialità di crescita per Cisco e per i nostri partner di canale” ha dichiarato Andrew Sage, vice president of Small Business Sales, Worldwide Channels di Cisco. *“Riteniamo che un approccio coordinato nelle strategie tecnologiche e di go-to-market sia una naturale evoluzione che consentirà ai clienti ed ai partner di canale di sfruttare le maggiori sinergie che così si vengono a creare. Tra di esse ricordiamo una più ampia disponibilità di benefit all’interno del programma, che permetteranno di*

soddisfare al meglio le richieste dei clienti; tali benefit sono stati pensati allo scopo di dare maggiori potenzialità di guadagno, permettendoci inoltre di focalizzarci collettivamente sul servizio ai clienti del settore PMI'.

L'integrazione delle tecnologie e del canale nel mercato PMI è il segnale che l'azienda punta con più forza a cogliere le opportunità di tale mercato, con una particolare attenzione al segmento delle piccole imprese. Agli inizi dell'estate 2008 Cisco ha creato al suo interno lo Small Business Council, allo scopo di allineare fra tutte le funzioni aziendali ed a livello globale le strategie e le modalità di go-to-market nei confronti delle piccole imprese. Il comitato è stato creato per far sì che i clienti ed i partner di canale nel mondo della piccola impresa abbiano accesso alla più ampia ed innovativa gamma di soluzioni tecnologiche disponibile nel settore delle comunicazioni. Lo Small Business Council è guidato da tre manager Cisco di lungo corso: Sue Bostrom, chief marketing officer and executive vice president; Keith Goodwin, che è senior vice president of Worldwide Channels, e Ian Pennell, senior vice president dello Small Business Technology Group.

La transizione per Linksys Partner Connection

Oltre 20.000 partner di canale Linksys in tutto il mondo avranno l'opportunità di entrare a far parte del Cisco Channel Partner Program. Per garantire continuità di accesso alle risorse ed agli strumenti del programma, i membri di Linksys Partner Connection (LPC) avranno tempo fino al 16 settembre 2008 per diventare Cisco Registered Channel Partners. I benefit per i partner di canale Cisco includono accesso ad apparecchiature demo, incentivi finanziari, supporto alle vendite tramite gli Small Business Market Manager, generazione di lead tramite il sito web dedicato alle PMI di Cisco.com, accesso a risorse di marketing quali Cisco Campaign Builder, l'accesso a Cisco Partner Central ed altro ancora.

Cisco e Linksys si sono coordinate allo scopo di rendere la transizione priva di difficoltà, sviluppando un approccio per fasi a supporto dell'integrazione. I partner di canale

Linksys hanno ricevuto informazioni sui passi necessari da compiere per inserirsi senza problemi nel Cisco Channel Partner Program, fra i quali la ricezione di una user ID e di una password per accedere al programma e l'invio di un modulo di registrazione la cui compilazione richiede meno di mezz'ora. Le approvazioni relative ai partner di canale saranno garantite entro 48 ore dall'invio del modulo. Maggiori informazioni sono disponibili all'indirizzo web: www.cisco.com/go/linksyspartner.

Questa espansione del programma di canale non ha alcun impatto sulle attività di vendita Linksys rivolte al mercato consumer. Linksys manterrà il suo posizionamento di divisione Cisco dedicata allo sviluppo di soluzioni consumer, disponibili presso negozi al dettaglio ed online.

#

Cisco

Cisco (NASDAQ:CSCO) è il leader mondiale del networking che trasforma il modo in cui le persone si connettono, comunicano e collaborano. Informazioni su Cisco si trovano su <http://www.cisco.com>. Per ulteriori informazioni, visitate <http://newsroom.cisco.com>.

Le apparecchiature di Cisco 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

Prima Pagina Comunicazione
Caterina Ferrara
Valentina Ghigna
Tel: 02/76.11.83.01
email: ciscocorporate@primapagina.it