



Focus PMI

Registered Reseller Program

Diventa subito un Cisco Registered Reseller!

Cosa è il Registered Reseller Program?

Diventare un Rivenditore Registrato Cisco significa dare il via a un rapporto di collaborazione con Cisco che ti consentirà di usufruire di innumerevoli opportunità che Cisco offre ai propri Partner: accesso a tool e strumenti di business, corsi, training, supporto e vantaggiosi riconoscimenti economici per agevolare le tue attività di vendita delle nostre soluzioni.

Tutti questi vantaggi che Cisco ti offre sono pensati per aiutarti a entrare nel mercato delle piccole imprese e offrire un servizio di elevata qualità ai tuoi clienti, garantendo anche profitti maggiori alla tua azienda.

Il programma ti consente anche di accedere a un percorso di migrazione verso la Certificazione Select - il livello iniziale di certificazione previsto dal Cisco Channel Partner Program - che ti offre ulteriori riconoscimenti per gli investimenti che effettuerai nel settore PMI.

Valide ragioni per diventare un Cisco Registered Reseller

Registrati adesso per cogliere tutti i vantaggi del Cisco Registered Reseller Program e aumentare profitti e redditività

1. Aumenta la profittabilità grazie alla vendita dei prodotti Cisco per le piccole e medie imprese

Grazie allo status di Rivenditore Registrato Cisco, hai diritto ad accedere al programma Small Business PDF Cash Back Basic. Il programma offre riconoscimenti economici per la vendita di prodotti dedicati al mercato delle piccole e medie imprese, disponibili presso i distributori autorizzati Cisco. Per ulteriori informazioni visita www.cisco.com/it/go/pdf/

- I partecipanti riceveranno un cash back payment fisso per le unità vendute di prodotti dedicati al mercato delle piccole e medie imprese previsti dal programma (da \$5 a \$70 per prodotto). Più vendi, più guadagni.

2. Sconto del 50% per i prodotti demo

Il programma Cisco Not For Resale (NFR) offre uno sconto upfront del 50% sui prodotti e le soluzioni acquistati per l'infrastruttura IT della tua azienda o acquistati per scopi dimostrativi. Per ulteriori dettagli contatta il tuo distributore autorizzato Cisco o visita www.cisco.com/go/sb-nfr

3. Grandi sconti Trade-In e Programma Small Business Fast Track Accelerator

In qualità di Rivenditore Registrato Cisco puoi usufruire dei vantaggi offerti dal **Programma Fast Track Trade-In**, studiato appositamente per supportarti nella sostituzione di vecchi prodotti Cisco o anche di prodotti della concorrenza presso tuoi clienti.

Cisco offre sconti significativi su una vasta gamma di prodotti dedicati alle PMI, come switching, routing, voce, sicurezza, wireless e network management. Il Fast Track Trade-In facilita l'upgrade delle infrastrutture dei clienti verso soluzioni di comunicazione di nuova generazione, grazie a sconti immediati e upfront.

Inoltre, potrai anche aderire al **Programma Small Business Fast Track Accelerator** che offre promozioni vantaggiose su una lista di specifici prodotti dedicati alle piccole e medie imprese che varia ogni quarter.

Per ulteriori dettagli contatta il tuo distributore autorizzato Cisco.

4. Supporto gratuito per questioni relative alla fase di pre-vendita

Il servizio Partner Helpline, www.cisco.com/go/ph, offre un supporto tecnico di pre-vendita qualitativamente molto elevato, con accesso a tutte le risorse Cisco ideate per rispondere a esigenze specifiche e garantire una risoluzione rapida delle problematiche.

Supporto per la distribuzione: il tuo partner locale per la distribuzione avrà a disposizione team di vendita Cisco dedicati e competenti per aiutarti in tutto ciò che ti può servire.

Per ulteriori dettagli contatta il tuo distributore autorizzato Cisco.

5. Migliora la tua conoscenza del mercato PMI, grazie al training gratuito (con focus sia tecnico che di vendita) dedicato ai rivenditori che operano in questo mercato!

I training migliorano le tue capacità di vendita, di progettazione e di implementazione delle soluzioni Cisco per le PMI.

- I nostri distributori sono costantemente impegnati a supportare al meglio il mercato delle PMI, fornendo tutto il training specifico necessario per i prodotti e i servizi Cisco. Per ulteriori dettagli contatta il tuo distributore autorizzato Cisco.
- Partner Education Connection - uno strumento online che offre training su prodotti, strumenti e soluzioni Cisco. Il tool è disponibile all'indirizzo www.cisco.com/go/pec.



6. Materiali di marketing in co-branding e supporto della Marketing Services Organization (MSO)

Per supportare efficacemente le tue attività di marketing e comunicazione e aiutarti così a generare nuove opportunità per il tuo business, Cisco mette a tua disposizione un'ampia gamma di materiali marketing già pronti per l'uso e personalizzabili.

Cisco® Campaign Builder è un tool che offre alla tua azienda uno strumento di marketing completo e facile da usare. Grazie a Campaign Builder potrai:

- Creare e personalizzare campagne in co-branding di alta qualità a costi ridottissimi o nulli.
- Eseguire campagne in pochi minuti, aumentando le tue opportunità di vendita.
- Scegliere tra una vasta gamma di materiali disponibili quelli più adatti alle tue esigenze e personalizzarli con la tua offerta.

Incomincia ad effettuare campagne in co-marketing con Cisco, visita

www.cisco.com/it/go/campaignbuilder/

Marketing Services Organization (MSO)

Per condurre le tue attività di promozione e vendita delle nostre soluzioni, potrai avvalerti inoltre della Marketing Services Organization (MSO), che ti supporterà efficacemente tramite un co-marketing manager dedicato nella pianificazione ed esecuzione di campagne di co-marketing con Cisco, dandoti anche accesso ai fondi che Cisco mette a disposizione dei propri Partner per la realizzazione di queste attività di comunicazione e marketing congiunto.

La MSO offre anche servizi di classificazione, acquisto e arricchimento di database, attività di telemarketing, oltre all'accesso a una rete di fornitori preferenziali Cisco con tariffe vantaggiose.

Per avere ulteriori informazioni sulla MSO, puoi contattare il co-marketing manager per l'Italia, scrivendo a MSO-Italy@external.cisco.com oppure chiamando il numero 039-2092666.

7. Uso del logo "Cisco-Registered" e inserimento nel Cisco Partner Locator

Sfrutta i vantaggi del marchio Cisco e usa il tuo status di Registered Reseller come valore aggiunto per dare vita a nuove opportunità di business. Dopo la registrazione, si riceve un apposito logo da esporre e utilizzare per comunicare il livello di partnership con Cisco ottenuto.

- Utilizza il logo Cisco-Registered all'interno del tuo sito web e dei materiali marketing per promuovere il tuo rapporto di partnership con Cisco.
- Aumenta la tua visibilità tramite l'inserimento della tua azienda nel Registered Reseller Partner Locator, basato su Google.

8. Aumenta il tuo vantaggio competitivo vendendo i Cisco Technical Services

L'adesione al Registered Reseller Program ti permette di vendere i Cisco Technical Services: un'importante opportunità per aggiungere ulteriore valore alla tua offerta commerciale e aumentare i tuoi profitti migliorando la produttività e il grado di fidelizzazione e di soddisfazione dei clienti. Inoltre, grazie alla possibilità di vendere i servizi tecnici Cisco, potrai garantirti un flusso nuovo e costante di fatturato.

Aiuta le tue piccole e medie imprese clienti a realizzare pienamente il potenziale del proprio network, grazie ai servizi Cisco per le PMI:

- Cisco SMARTnet Service – un servizio di supporto tecnico di elevata professionalità che offre ai clienti un accesso diretto e continuato ai tecnici e alle risorse Cisco, con copertura flessibile dispositivo per dispositivo.
- Cisco Smart Foundation Service – il servizio di supporto tecnico entry level per le piccole imprese che hanno bisogno di supporto per mantenere la rete affidabile e minimizzare l'impatto delle problematiche sul business.

Inoltre, in qualità di Cisco Registered Partner, avrai anche accesso al programma Cisco Services Accelerate, un training completo che trasmette tutte le competenze necessarie per vendere con successo i servizi Cisco.

Per ulteriori dettagli e informazioni sui prezzi, contatta il tuo distributore autorizzato Cisco.

Visita www.cisco.com/en/US/products/s6888/serv_category_home.html



9. Finanziamenti EasyLease per i tuoi clienti

Offrendo i finanziamenti Cisco EasyLease come parte della tua strategia di vendita, potrai rispondere alle obiezioni dei clienti relative ai costi, permettendo loro di acquistare la tecnologia di cui veramente necessitano e non quella semplicemente imposta dai loro limiti di budget.

Con i finanziamenti a tasso zero disponibili per le soluzioni Cisco di valore superiore a 1.000 Euro, potrai beneficiare di maggiori deal, proteggere i margini ed evitare discussioni sugli sconti, posizionando la tua azienda come partner di valore e aumentando il grado di fidelizzazione e soddisfazione dei clienti.

Per ulteriori informazioni scarica le brochure su Easylease disponibili al seguente indirizzo:

www.cisco.com/it/go/ciscocapital/

Come diventare Cisco Registered Reseller

Per aderire al **Registered Partner Program** visita

www.cisco.com/web/IT/unified_channels/area_partner/bepartner_home.html

Il processo di registrazione per i Partner è il seguente:

1. Richiedi un ID Cisco.com (se non ne possiedi già uno).
2. Inserisci o verifica le informazioni relative alla tua azienda.
3. Leggi e accetta i termini dell'Indirect Channel Partner Agreement (ICPA).
Per diventare Partner Registrato Cisco, le aziende che non hanno accordi di rivendita diretta con Cisco devono leggere e accettare le condizioni dell'Indirect Channel Partner Agreement (ICPA). L'accordo è valido per i rivenditori e per le aziende che non vendono, ma offrono servizi professionali correlati ai prodotti Cisco.
4. Inviare la richiesta.

Dopo avere inoltrato la richiesta, si riceve una notifica automatica via email dell'accettazione come Partner Registrato. L'email contiene istruzioni per aggiungere la propria azienda al Cisco Partner Locator.

Dopo essere diventato Cisco Registered Reseller sarà possibile accedere al programma PDF Cash Back Basic. Visita www.cisco.com/it/go/pdf, iscriviti subito e inizia a ricevere i riconoscimenti economici relativi alle tue vendite.

Scarica la guida che ti illustra step by step come effettuare la registrazione a cisco.com per ottenere un accesso di livello partner: [clicca qui!](#)



Headquarters
Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel.: 001 408 526-4000

Sede italiana
Cisco Systems Italy
Via Torri Bianche, 8
20059 Vimercate (MI)
www.cisco.com/it
Numero verde: 800 782648
Fax: 039 6295299

Filiale di Roma
Cisco Systems Italy
Via del Serafico, 200
00142 Roma
Numero verde: 800 782648
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax sono disponibili sul sito Cisco all'indirizzo: www.cisco.com/go/offices.

© Ottobre 2009 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Il logo Cisco e Welcome to the Human Network sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn è un service mark di Cisco Systems, Inc.; e Access Registrar, Aironet, Catalyst, CODA, COIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, il logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, il logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, il logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PIX, ProConnect, ScriptShare, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, e TransPath sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. e/o di società partner negli Stati Uniti e in determinati altri paesi.

Tutti gli altri marchi o marchi registrati in questo documento o sul sito Web sono proprietà delle rispettive aziende. L'utilizzo della parola partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e qualsiasi altra azienda.