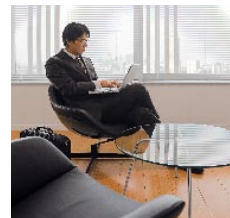




Programmi e promozioni riservati ai Partner Cisco





I programmi dedicati al vostro business

Tutta l'attività di vendita Cisco, in Italia, è gestita attraverso il canale di vendita indiretto. Per questo motivo Cisco dedica al canale una serie di **programmi specifici** che permettono di aumentare i profitti dei Partner e di incrementare le vendite di prodotti, tecnologie e soluzioni. I **Partner di canale qualificati e certificati** possono aderire ai programmi e realizzare vantaggi economici consistenti grazie a sconti e rewarding, a seconda del programma.

Programma OIP (Opportunity Incentive Program)

È il programma che premia tutti i Partner Cisco che promuovono la vendita di soluzioni Cisco presso nuovi clienti.

Opportunity Incentive Program (OIP) è lo strumento di vendita promosso da Cisco con l'obiettivo di **ricompensare i Partner di canale che investono in attività di prevendita e che generano nuove trattative.**

Il programma prevede che il Partner registri le opportunità di vendita all'interno di un apposito tool allo scopo di proteggere il proprio investimento in attività di pre-vendita e vederlo riconosciuto nell'offerta rilasciata da Cisco.

Questo programma è disponibile per i Partner Cisco registrati e per i Partner Select, Premier, Silver o Gold Certified.

Se l'opportunità di vendita è relativa ad un nuovo cliente, il Partner che per primo inserirà l'opportunità all'interno del tool avrà diritto ad uno sconto privilegiato sulla soluzione Cisco proposta.

Per saperne di più sul programma OIP contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Channel Account Manager Cisco oppure visita il sito web: www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/oip.html

Programma P4P (Pay for Performance)

Sostituisce il programma CEPS (Cisco Enhanced Package Services).

Il **programma P4P** offre ai Partner di canale Cisco qualificati (2Tier) l'opportunità di **guadagnare fondi extra, da utilizzare ad esempio per attività marketing, attraverso la vendita dei servizi di manutenzione (Cisco Technical Services).**

I risultati vengono tracciati on line attraverso il Portale P4P, garantendo l'accesso a opportunità formative e di consulenza

Per saperne di più sul programma P4P contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco oppure visita il sito web: www.cisco.com/web/partners/services/promos/p4p/index.html

Programma DEAL MAKER SMB

Un programma per gli utenti finali della PMI che offre sconti su numerosi prodotti Cisco, garantendo quindi ai Partner un'elevata competitività rispetto alla concorrenza.

Il programma Deal Maker SMB offre al canale e agli utenti finali della piccola e media impresa un'efficace riduzione del prezzo, garantendo quindi ai Partner Cisco un'elevata competitività nei confronti dei brand concorrenti a Cisco.

I Partner possono applicare questo programma a una vasta gamma di prodotti Cisco, quali switch, router, prodotti per la sicurezza, prodotti per la comunicazione unificata e wireless.

Sono previsti sconti speciali anche sui servizi di manutenzione da attivare sui prodotti acquistati con richiesta di sconto Deal Maker. Deal Maker SMB è stato concepito specificamente e unicamente per i clienti finali della PMI.

Per saperne di più sul programma Deal Maker SMB contatta il tuo Account Manager Cisco o il tuo Distributore Autorizzato.

Programma NFR (Not For Resale)

È rivolto ai Cisco Distribution Partner, i Partner diretti e i Rivenditori registrati o che possiedono certificazioni o specializzazioni Cisco.

Il programma NFR prevede elevati sconti su prodotti e soluzioni software e hardware da utilizzare per proprio uso interno presso laboratori, sessioni dimostrative e uffici vendite. Le offerte promozionali sono rivolte esclusivamente ai Partner Cisco registrati.

Per saperne di più sul programma NFR contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco, che approverà la tua richiesta di sconto da te inserita sul sito Cisco Commerce Workspace (precedentemente noto come Partner Deal Registration) www.cisco.com/go/pdr

Programma CHALLENGE & REWARD

Incentiva i Partner a sviluppare competenze nelle Advanced Technologies.

Per aiutarti a cogliere le opportunità nel settore dell'Unified Communications, Cisco ha creato il programma Challenge & Reward.

Il programma è stato studiato per incentivare i Partner non specializzati a sviluppare competenze specifiche nelle **Advanced Technologies**, impegnandosi a diventare, in un arco di tempo di 8 mesi dall'adesione al programma, Partner specializzati Unified Communications Express, ricompensandone l'impegno e il successo con vantaggi (sconti all'acquisto sui prodotti AT) e strumenti di supporto per le vendite.

Grazie ai **benefit** del programma Challenge & Reward potrai lanciare la sfida a un settore strategico in fortissima crescita e di enormi prospettive.

Per saperne di più sul programma CHALLENGE & REWARD invia una e-mail a: oicam_italy@external.cisco.com



Programma CTMP (Cisco Technology Migration Program)

Favorisce l'acquisto di nuovi dispositivi ai clienti che desiderano migrare alle nuove tecnologie.

Cisco Technology Migration Program (CTMP) è un programma di assistenza alla vendita innovativo che permette ai tuoi clienti di **avere una valutazione per i vecchi prodotti hardware, ottenendo un credito da spendere per l'acquisto di nuovi dispositivi Cisco.**

Cisco concede un credito per l'acquisto dei nuovi prodotti e in seguito all'acquisto provvede al ritiro dei vecchi dispositivi. Il programma è disponibile per molti dei prodotti offerti da Cisco, come chassis, moduli di interfaccia e la maggior parte dei prodotti software e inoltre su molti prodotti di altri brand.

Il programma CTMP sottolinea l'impegno di Cisco nell'assistenza ai clienti dei propri Partner, in termini di fornitura di soluzioni complete e di offerta di opzioni di migrazione coerenti a fronte dei requisiti di aggiornamento delle strutture di networking.

Per saperne di più sul Programma CTMP contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco oppure visita il sito web: www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/index.html

Programma CRE (Cisco Refurbished Equipment)

Garantisce ai clienti che ricercano prodotti usati la garanzia di qualità e di supporto riservata ai prodotti nuovi.

Cisco Refurbished Equipment, conosciuto anche come **programma CARE**, offre a Partner e Reseller uno strumento aggiuntivo per incrementare il fatturato in un mercato in forte crescita.

Il programma **garantisce** infatti ai clienti un **prezzo competitivo alternativo all'acquisto di prodotti non certificati e privi di licenza.**

Cisco Refurbished Equipment offre al Supporto Vendite numerosi vantaggi tra cui l'opportunità di offrire pezzi di ricambio a prezzi migliori, trovare dispositivi fuori catalogo, completare l'offerta con nuove garanzie e nuove e valide licenze software, disporre di un ampio magazzino con consegne rapide e una struttura simile a quella per la vendita dei prodotti nuovi.

Per saperne di più sul programma CRE contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco oppure visita il sito: www.cisco.com/it/go/cre



Programma PDF (Partner Development Funds)

Riconosce un rimborso trimestrale come premio per le vendite dei prodotti Cisco nel mercato PMI.

Il programma PDF è un programma di incentivo che riconosce ai Partner un rimborso trimestrale come premio per le vendite dei prodotti Cisco nel mercato delle Piccole e Medie Imprese.

Cisco invita ad utilizzare il programma PDF per le attività di marketing e di demand generation, training e demo.

Per ulteriori approfondimenti sul programma PDF, visita il sito web:
www.cisco.com/go/partnerdevelopmentfunds

Programma PDF-UC (Partner Development Funds - Unified Communications)

Riconosce un rimborso trimestrale come premio per i Partner che hanno la Specializzazione SMB per la vendita dei prodotti della serie Cisco UC 500 alle PMI.

Il programma PDF-UC è un programma di rimborso trimestrale ideato con lo scopo di premiare i Partner che hanno la Specializzazione SMB per la vendita dei prodotti della serie Cisco Unified Communications 500 alle Piccole e Medie Imprese.

Questo programma è rivolto ai Partner Specializzati SMB che non possiedono nessun'altra specializzazione Unified Communications (Express, Advanced o Master).

Per ulteriori approfondimenti sul programma PDF-UC, visita il sito web:
www.cisco.com/go/partnerdevelopmentfunds

Programma RRPP (Registered Reseller Payment Program)

Il programma Registered Reseller Payment è un programma che offre a tutti i Registered Partner Cisco che operano nel settore delle piccole e medie imprese un incentivo alla vendita di prodotti e servizi Cisco.

Il Programma Registered Reseller Payment è un programma che offre a tutti i Registered Partner Cisco che operano nel settore delle piccole e medie imprese un incentivo alla vendita di prodotti e servizi Cisco. Ogni trimestre Cisco riconosce al Rivenditore registrato un rimborso, quantificato in una percentuale sulle vendite di prodotti e servizi Cisco.

Per maggiori informazioni e per iscriverti al programma Registered Reseller Payment visita il sito web: www.ciscopartners/rpp selezionando la lingua italiana, oppure chiedi al tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco.



Strumenti per il Marketing e per le Vendite

Supporto dedicato

Ogni Partner Certificato può usufruire di un supporto dedicato da parte di un ICAM (Inside Channel Account Manager) o di un CAM (Channel Account Manager) che lo affiancherà in modo efficace e tempestivo nelle proprie attività di marketing e nella vendita dei prodotti Cisco

Partner Locator

Inserimento nell'elenco dei Partner Certificati per aumentare notevolmente la propria visibilità presso tutti i clienti che visitano il sito web Cisco.com

Campaign Builder

Utilizzo del portale di co-marketing che Cisco mette a disposizione dei propri Partner per semplificare le loro attività di comunicazione e marketing. Grazie a questo strumento, è infatti possibile creare con facilità e rapidità efficaci campagne di direct marketing da indirizzare ai propri clienti. È possibile accedere al portale dall'Area Partner del sito Cisco: www.cisco.com/it/go/partner/

Servizi post-vendita

Cisco offre soluzioni complete basate sulla massima disponibilità ed efficienza della rete. Per le aziende, infatti, il networking è un ambito mission critical, in cui la continuità di funzionamento è decisiva per sfruttare tutti i benefici delle applicazioni di rete. Per questa ragione Cisco mette a tua disposizione una gamma di servizi preconfigurati particolarmente convenienti ed efficaci nel rispondere a tutte le esigenze di assistenza e aggiornamento. Per ulteriori approfondimenti, visita il sito web: www.cisco.com/en/US/products/ps6888/serv_category_home.html

Training e Formazione

Cisco mette a disposizione dei propri Partner diversi strumenti formativi per approfondire la propria preparazione e le proprie competenze tecniche al fine di aumentare le opportunità di miglioramento professionale. Il sito web **Partner Education Connection** (www.cisco.com/go/pec) offre una panoramica ai training disponibili on line e dei percorsi di certificazione.

Tutti i vantaggi e gli strumenti offerti dai programmi e dalle promozioni Cisco sono riservati esclusivamente ai Rivenditori che aderiscono al Cisco Channel Partner Program.



Promozioni, bundle e prodotti demo

Altri strumenti per i Partner

Ai programmi dedicati ai Partner sono affiancate promozioni, bundle e offerte per prodotti a scopo dimostrativo per tutte le tecnologie Cisco.

Per saperne di più sulle promozioni contatta il tuo Distributore di fiducia o il tuo Account Manager Cisco oppure visita il sito web:

www.cisco.com/it/go/promozioni

Cisco Registered Partner

Cisco Channel Partner Program

Il Cisco Channel Partner Program prevede tre livelli di collaborazione, in base al livello di competenze, specializzazioni e impegno richiesto.

È il primo passo del Cisco Channel Partner Program.

Dopo essere stati accettati nel programma, si ottiene lo status di Cisco Registered Partner. Non richiede training o specializzazioni.

Cisco Specialized Partner

Questi Partner sviluppano competenze in specifiche tecnologie, soluzioni o servizi, che vengono attestati da apposite specializzazioni Cisco in base a training ed esami.

Cisco Certified Partner

Sono divisi in Select, Premier, Silver e Gold. Si qualificano sul mercato grazie a un ottimo livello di conoscenze tecnologiche e commerciali (attestate da appositi training ed esami) e offrono servizi pre e post-vendita di alto livello.



Diventare Registered Partner è semplice

La registrazione avviene in due fasi:

- **Richiesta del login CCO**

Chi non dispone ancora di user name e password per accedere alle aree riservate del sito Cisco, deve prima richiedere il login che viene concesso immediatamente, tramite un messaggio di posta elettronica inviato in pochi minuti. Per richiedere il login CCO visitare il sito web:

<https://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>

- **Registrazione al programma per i Partner**

Utilizzando le informazioni di login fornite con il passo precedente, accedere alla sezione per la richiesta di affiliazione al programma Partner vero e proprio, fornendo tutte le informazioni richieste dal modulo on line all'indirizzo web:

<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

Una volta completato il modulo si sottoscrive on line il contratto di rivendita. Il ricevimento della richiesta di CCO e l'accettazione come Rivenditore Registrato Cisco avvengono attraverso messaggi di posta elettronica inviati all'indirizzo specificato dal richiedente.



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.

© Marzo 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, CCDA, CCIE, 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.