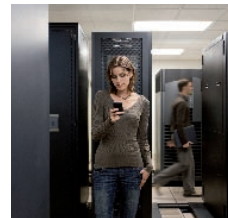
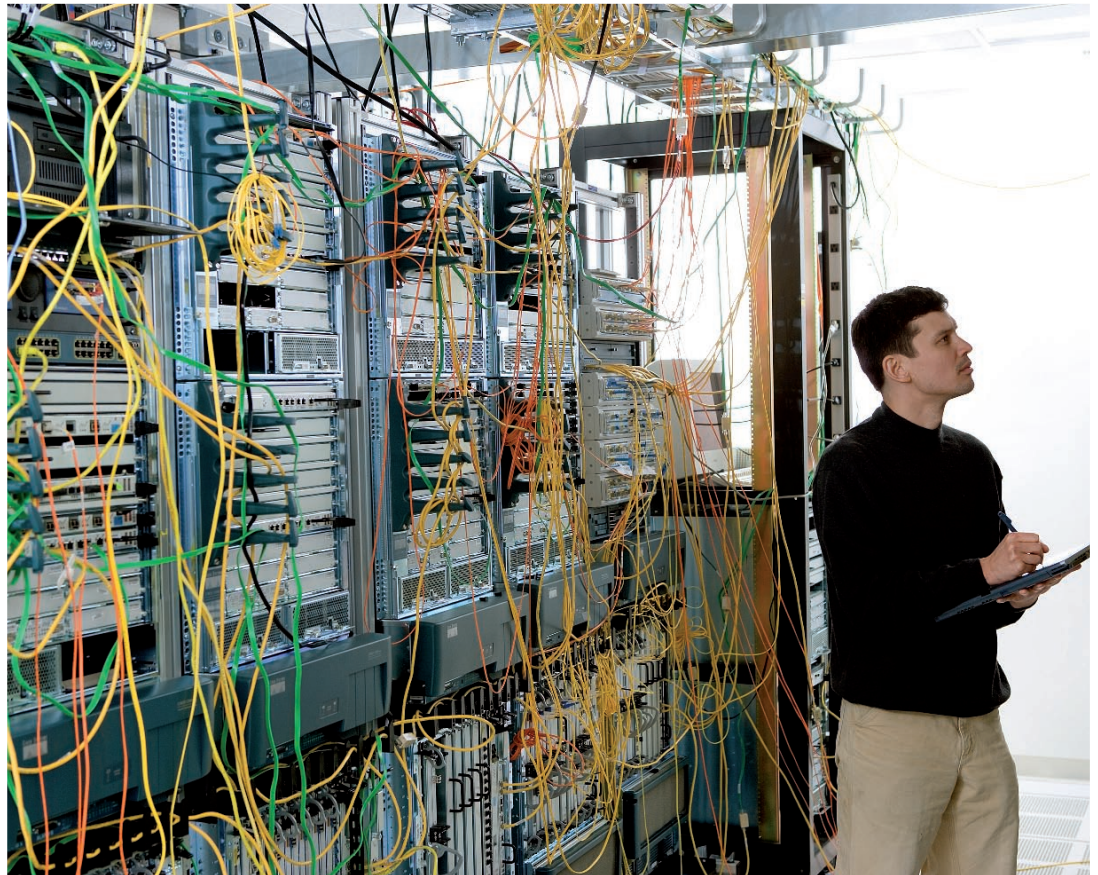




## Routing e Switching



## Cisco e i partner, un canale dedicato al business

Quali sono gli elementi per i quali un rivenditore o un distributore del settore ICT dovrebbe lavorare con Cisco?

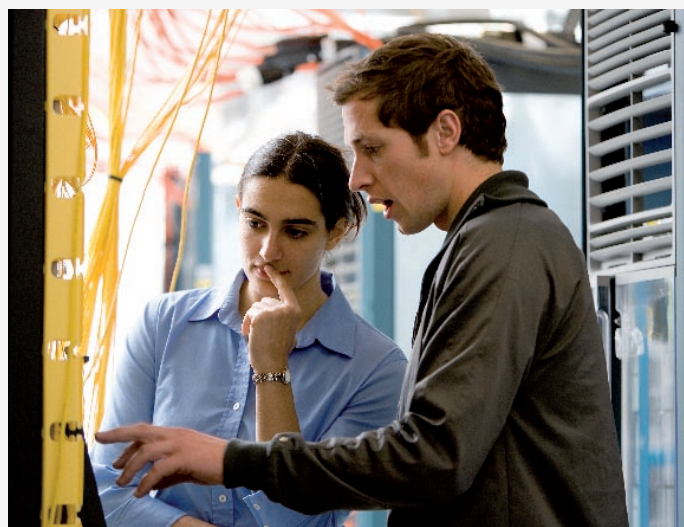
Cisco è una azienda che vende tutti i suoi prodotti e servizi in maniera indiretta. Ha una missione molto chiara sul mercato, ovvero raggiungere gli utenti finali attraverso una **rete qualificata di partner**. Cisco è una delle poche aziende, nel mondo della tecnologia, che segmenta e riconosce i meriti dei propri partner in funzione delle loro competenze.

Partner Gold, Silver, Premier, Select, Registered: maggiori sono le competenze che le aziende acquisiscono, più alto sarà il loro livello di certificazione. Nella segmentazione, il fatturato è un elemento di importanza secondaria rispetto agli skill. Questo mette in evidenza quanto Cisco ritenga fondamentale il supporto che la propria rete di partner è in grado di portare agli utenti finali. I partner giocano un ruolo fondamentale nella personalizzazione, fatta con competenza e capacità, del valore della tecnologia sulle esigenze di ogni realtà che ha scelto di affidarsi a Cisco.

L'approccio indiretto che Cisco utilizza per raggiungere il mercato è ancor più funzionale per seguire l'insieme delle Piccole e Medie Imprese in Italia, tutte le aziende che contano meno di 250 dipendenti, un insieme che costituisce la fetta più grande del mercato italiano.

Un bacino di 4.800.000 aziende circa, un numero molto vasto che deve essere raggiunto da un Canale competente, in grado di offrire le soluzioni che hanno le più adatte caratteristiche in termini di funzionalità, ad un giusto prezzo. Oggi, il portfolio Cisco comprende una gamma di soluzioni completa, dalla Unified Communications al Wireless, dalle componenti di Routing & Switching al Data Center, dal Video al Digital Signage, il tutto con un elevato livello di sicurezza integrata, adatto a soddisfare tutte le esigenze di innovazione e sviluppo delle PMI italiane.

Per riuscire a servire queste aziende, Cisco non ha sviluppato solo ed esclusivamente un posizionamento di mercato, ma ha messo a punto vere proprie nuove linee di prodotto.



Smart Business Communications System (SBCS), per esempio, è una linea di prodotto chiavi in mano che include telefonia, switching, routing, security, wi-fi specificatamente sviluppata per le piccole medie aziende. Infatti permette una semplicità di installazione e manutenzione non paragonabile alle soluzioni dedicate alle grandi imprese.

Allo stesso tempo, Cisco ha sviluppato una serie di programmi ad hoc per i partner, che consente loro di indirizzare nel modo migliore le opportunità che ci sono in questo segmento di mercato. Si tratta di iniziative volte a offrire i migliori strumenti (e i migliori profitti) ai partner, per competere in un mercato dalla forte concorrenza ma in cui solo Cisco può garantire il vantaggio di un posizionamento di brand forte, serio, e di qualità, capace di saper cogliere le esigenze delle PMI.

Oggi, e soprattutto oggi, ci sono più elementi che mai per scegliere di lavorare con Cisco nel mercato delle PMI, in un momento in cui l'accesso a prezzi convenienti alla banda larga è alla portata di aziende di tutte le dimensioni e permette così di utilizzare attivamente la tecnologia al servizio del business.

Scegliere di lavorare con Cisco, oggi, vuol dire affiancarsi ad un'azienda che ha una visione molto chiara del mercato e che considera Internet come un fondamentale strumento di business. Ecco il messaggio che Cisco intende diffondere. Per questo Cisco ha bisogno di partner che condividano la stessa visione e che siano disposti a portare il valore aggiunto della tecnologia alle aziende italiane.

## Soluzioni di Internetworking Cisco, il vantaggio competitivo per i tuoi clienti

Una efficiente rete di comunicazione è ormai alla portata di tutte le aziende, di qualsiasi dimensione.

Le innovazioni nel campo delle tecnologie di networking possono avere un grande impatto sul business dei tuoi clienti, far migliorare le modalità operative dei loro dipendenti, incrementando allo stesso tempo il livello dei servizi di cui potranno usufruire e che potranno fornire ai loro clienti attraverso la rete.

Anche le aziende che si rivolgono a te probabilmente si trovano ad affrontare problemi e sfide talvolta confliggenti: aumento dell'efficienza, miglioramento dei servizi e della soddisfazione dei loro clienti, riduzione dei costi. Tutte queste esigenze possono essere soddisfatte attraverso Internet e le tecnologie di networking.

## Routing e switching Cisco, viaggio nel cuore della rete (1)

Internet si basa sul trasporto di "pacchetti" di dati inviati da una sorgente ad una destinazione attraverso una rete. Gli apparati demandati al trasporto di tali pacchetti sono denominati router e switch. Si tratta di apparati che, ricoprendo funzioni diverse e complementari, costituiscono i componenti di base di Internet e di tutte le altre reti. Il trasporto dei dati permette a un dispositivo (ad esempio, un PC) di dialogare con un altro (un altro PC, ma anche un server, una stampante e un telefono IP), indipendentemente dall'ubicazione fisica e dalla distanza relativa dei dispositivi.

Esistono due tipi principali di reti: le reti locali o LAN (Local Area Network) e le reti geografiche o WAN (Wide Area Network). La LAN è generalmente utilizzata per comunicare all'interno di un edificio o di un'area specifica, mentre la WAN è generalmente dedicata al collegamento di più LAN e per comunicare a livello regionale, nazionale o internazionale.

In pratica, una LAN è formata da un gruppo di computer e di dispositivi che condividono una linea di comunicazione all'interno di una area (è il caso della rete interna aziendale) e permette ai computer ed ai dispositivi di dialogare e di

condividere altre risorse di rete quali, ad esempio, stampanti o server. La condivisione dei dati e delle risorse permette di risparmiare sui costi e di aumentare la produttività.

Una WAN è, invece, una rete che collega più LAN geograficamente distribuite, generalmente attraverso linee dati ad alta velocità (in abitazioni private tramite l'ADSL, per esempio, o in azienda con collegamenti più veloci come la fibra ottica). Una WAN copre un'area abbastanza ampia (anche internazionale) e spesso utilizza strutture di trasmissione fornite dalle compagnie telefoniche o da service provider.

Le WAN sono utilizzate nei più diversi contesti.

Un uso frequente (e molto vantaggioso) è la creazione di reti private virtuali o VPN (Virtual Private Network), canali di trasmissione che utilizzano le WAN per creare connessioni sicure tra gli utenti di diverse reti locali. Un esempio? Per convalidare le transazioni delle carte di credito dei propri clienti quando effettuano acquisti, i negozi utilizzano una VPN tra la propria LAN e quella degli istituti bancari attraverso le WAN. Ancora grazie alle VPN e alla WAN, le aziende sono in grado di mettere a disposizione dei propri dipendenti fuori sede l'accesso remoto alle risorse di rete. In breve, una WAN è in grado di estendere le risorse di rete oltre una semplice area locale.

## Routing e switching Cisco, viaggio nel cuore della rete (2)

Gli switch sono utilizzati per collegare i dispositivi ad un'unica rete locale (la LAN) mentre i router servono per mettere in collegamento reti diverse (WAN). Sebbene entrambi siano stati progettati inizialmente per trasportare solamente dati, oggi router e switch possono integrare anche funzionalità aggiuntive, divenendo così il supporto di tutte le comunicazioni aziendali: quindi, non solo dati, ma anche telefonia e video, con elevati criteri di sicurezza integrata e attraverso reti cablate o wireless, ovvero "senza fili".

Anche la scelta di quali router e switch utilizzare come base della propria rete può avere un impatto positivo sui conti dei tuoi clienti. Lo studio Net Impact, sponsorizzato da Cisco e condotto da Momentum Research Group, ha rilevato che le imprese hanno ridotto i costi operativi annuali di oltre il 20 percento integrando le infrastrutture di rete e le applicazioni che sulla rete si appoggiano

e ripensando le policy aziendali per sfruttare al meglio la tecnologia. Non solo, ma hanno anche registrato un aumento del 20-25 per cento del grado di soddisfazione dei clienti.

Le soluzioni Cisco dedicate al routing, allo switching, alla sicurezza, alle Unified Communications, al wireless e allo storage di rete, sono costituite da prodotti leader, e ciò è stato ampiamente riconosciuto a livello internazionale dalla scelta di aziende di ogni settore e dimensione. E chi ha scelto una rete integrata nei servizi basata su soluzioni Cisco ha sfruttato un notevole risparmio in termini di razionalizzazione delle risorse e di ottimizzazione dei tempi, che si è tradotto in un elevato ritorno sull'investimento effettuato.

I tuoi clienti, utilizzando un unico vendor per tutta l'infrastruttura di rete, possono raggiungere risultati positivi in tre aree fondamentali: risparmio finanziario, miglioramento delle prestazioni del network, vantaggi per l'infrastruttura e per utente finale. E la riduzione dei costi può costituire sicuramente uno dei vantaggi più importanti.

Con apparati di routing e switching Cisco puoi elevare il livello di performance della loro infrastruttura di rete e permettere ai loro dipendenti, anche in sedi diverse, di accedere alle applicazioni aziendali, di utilizzare le soluzioni di collaborazione e telefonia su IP di Unified Communications, di aumentare la produttività attraverso gli strumenti di video conferenza riducendo i costi di trasferta. Le soluzioni Cisco permettono di assecondare la crescita della rete aziendale nel tempo, grazie alla possibilità di aggiungere nuove funzionalità in base alle esigenze, salvaguardando gli investimenti effettuati. L'ulteriore vantaggio di un approccio integrato è costituito dalla possibilità per i team dedicati ai sistemi informativi di gestire la rete da un'unica sede, anche in questo caso con evidenti risparmi sui costi di spostamento tra le filiali.

## Telefono, e-mail, Web, Skype: ecco come lasciare aperti tutti i canali di comunicazione

La nuova sfida che le aziende di ogni settore e dimensione stanno affrontando si gioca in maniera determinante in uno scenario interamente collegato in rete. Il consumatore 2.0 costituisce l'evoluzione di

chi effettua molte delle sue scelte attraverso Internet e si aspetta risposte rapide e un servizio veloce e personalizzato.

Per fornire accesso sicuro ai dati e ai processi aziendali, la connettività tra dipendenti, clienti e partner deve essere garantita da sistemi tecnologicamente avanzati. Attraverso una rete in grado di supportare la comunicazione multicanale (fonia, dati e video sulla stessa infrastruttura) e in grado di integrare servizi, i dipendenti di ogni azienda potranno interagire con i clienti usando tutti i mezzi a loro disposizione (Instant Messaging, Voce, Video, ecc.), sfruttando le funzioni di interoperabilità fornite dalle soluzioni Cisco con i sistemi di Customer Relationship Management. Proponendo le soluzioni Cisco permetterai un generale miglioramento dei servizi di contatto che i tuoi clienti hanno a loro disposizione.

## La rete Cisco Self-Defending inizia dalle funzionalità di auto-protezione di router e switch

La sicurezza dei dati che sono trasmessi attraverso la rete aziendale è fondamentale, quanto purtroppo hacker, attacchi DoS (Denial of Service), furti di identità e addirittura cyber terrorismo sono pericoli reali. Se Internet può costituire il fondamento dei processi produttivi ed essere un formidabile strumento di business, è anche necessario garantire prestazioni e affidabilità per tutti i servizi basati sul web, per esempio in un contesto di e-commerce.

Solo una solida infrastruttura è perfettamente in grado di risolvere tutte queste problematiche. E una solida infrastruttura di e-commerce si inizia a costruire a partire da router e switch. È importante sottolineare alle aziende che non devono dotarsi di router e switch sviluppati per utenti singoli che hanno semplicemente bisogno di un accesso a Internet. Un router o uno switch Cisco di classe business, invece, incorpora tutte le funzionalità necessarie per far fronte alle problematiche legate a sicurezza, prestazioni, affidabilità e gestibilità richieste dalle aziende che usano Internet come strumento di business. Con l'installazione di una soluzione Cisco completa, gestita in modo centralizzato, è possibile proteggere i dati salvaguardandoli da virus, spyware, attacchi Internet e da qualsiasi altra minaccia.

I router, per esempio, possono aumentare la sicurezza di una WAN. Una WAN in cui operano molti utenti, magari attraverso linee telefoniche digitali ad alta velocità o attraverso Internet, è una vittima potenziale.

I router con servizi integrati Cisco offrono:

- Firewall integrati
- Prevenzione e individuazione delle intrusioni

Cisco cerca di fornire il maggior numero di strumenti possibili alle aziende con cui lavora in partnership, per far sì che si differenzino sul mercato e si caratterizzino per specifiche competenze. Ma, soprattutto, per fare in modo che ciascuna di queste aziende diventi il veicolo e il motore per consigliare alle PMI di utilizzare Internet come un fondamentale strumento di business.

Per fare questo, le aziende partner possono partecipare ad iniziative per sviluppare business di successo e per soddisfare al meglio le reali necessità dei clienti.

Un esempio? **OIP (Opportunity Incentive Program)** è un programma che permette ad un partner di segnalare una opportunità identificata su un cliente. Nel momento in cui in Cisco verifica che il partner in questione è la prima azienda ad aver segnalato l'opportunità, Cisco è in grado di fornire in esclusiva uno sconto fino al 6% sull'acquisto dei propri prodotti. Questo è un meccanismo che Cisco utilizza per differenziare e dare un vantaggio alle aziende che vanno alla ricerca di nuovo business congiunto, e che ne danno visibilità.

Ma non è tutto. A seconda del volume di business che un partner è in grado di sviluppare nel segmento PMI, Cisco è in grado di riconoscere una percentuale variabile in termini di fondi di marketing, i **Partner Development Funds**, atti a sviluppare iniziative di marketing utili a portare ancor più il valore di Cisco e del partner agli utenti finali.

- Tecnologie di autenticazione come NAC (Network Admission Control)
- Crittografia
- VPN (Virtual Private Network) con crittografia Internet

Proprio queste potenti tecnologie sono alla base della Self-Defending Network Cisco, una soluzione tecnologica che offre livelli di protezione e di autodifesa multipli che protegge tutte le informazioni aziendali.

I partner Select e Registered, principalmente, possono inoltre utilizzare le risorse marketing di Cisco per organizzare eventi congiunti. Cisco è in grado di sponsorizzarne parte del costo, con un investimento che va dal 25 al 50%.

Un partner può organizzare così, insieme a Cisco, seminari, tavole rotonde, partecipazioni ad incontri con associazioni di categoria e fiere. Cisco è consapevole di quanto sia importante far comprendere al meglio la propria visione all'utente finale. Questi veicoli costituiscono un valore fondamentale per tutti i partner che non vogliono limitarsi ad un'attività di rivendita di prodotti, ma vogliono diventare i consulenti di comunicazione e ICT dei propri clienti.

Oggi è sempre più vantaggioso collaborare con Cisco anche nell'ambito della PMI e far parte di un canale di vendita che ad oggi comprende ben 400 aziende che Cisco ha intenzione di far crescere e di alimentare con tutte le iniziative possibili rivolte a garantirne il successo. Per questo, oggi più che mai, è il momento di lavorare con Cisco.

## Per ulteriori informazioni

[www.cisco.com/it/go/partner](http://www.cisco.com/it/go/partner)



**Headquarters**  
Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA  
[www.cisco.com](http://www.cisco.com)  
Tel.: 001 408 526-4000

**Sede italiana**  
Cisco Systems Italy  
Via Torri Bianche, 8  
20059 Vimercate (MI)  
[www.cisco.com/it](http://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](http://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.