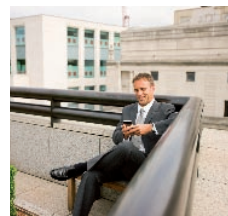




Unified Communications



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.

Cisco Unified Communications, il vantaggio competitivo per i tuoi clienti

Con il termine Unified Communications, Cisco si riferisce ad un insieme di servizi in grado di permettere alle aziende – di ogni settore e dimensione – un livello di interazione con dipendenti, partner e clienti in modo nuovo, più semplice e, soprattutto, in mobilità. Nello specifico ci riferiamo a:

- una rete intelligente capace di riconoscere il tipo di informazioni che la attraversa per evitare congestioni e dare priorità alle informazioni più importanti
- dispositivi che permettono di parlare, vedere e comunicare con tutta la forza del linguaggio corporeo (telefoni IP, telecamere IP, videotelefoni, sistemi di telepresenza)
- sistemi di presenza, in grado di indicare chi è disponibile, come e quando
- sistemi di collaborazione che permettono di condividere informazioni e contenuti dai personal computer
- telefoni mobili di ultima generazione

Questi strumenti ti permettono di espandere le competenze della tua azienda oltre i propri confini e di mettere la collaborazione di massa al tuo servizio, per ottenere il massimo vantaggio competitivo. Di seguito alcuni esempi.

Comunicazione Telefonica con tutti i vantaggi della mobilità di Internet

Una rete di Unified Communications Cisco permette alle aziende di continuare ad usare tutti i servizi telefonici tradizionali. A questi, aggiunge la possibilità di usare servizi di presenza per conoscere lo stato di occupato/libero del personale. Servizi di video comunicazione e collaborazione. E, soprattutto, accesso remoto attraverso Internet da parte dei dipendenti che potranno lavorare da qualunque luogo vi sia accesso alla rete.

Tutto questo grazie all'utilizzo della gamma più ricca e performante di telefoni IP (telefoni che si collegano alla rete dati permettendo un forte risparmio sui costi di cablaggio).

La pervasività del protocollo IP consente di collegare tutte le filiali o uffici usando un'unica rete per erogare servizi uniformi e gestione centralizzata. Inoltre i telefoni IP sono collegati alla stessa rete alla quale sono collegati i PC. Questo permette di pilotare i telefoni attraverso i PC stessi, per risparmiare tempo ogni volta in cui si effettua una chiamata.

Video Comunicazione per collaborare con la potenza del body language

Usare il video per comunicare può aumentare la produttività delle aziende così come ridurre i costi di viaggio. Ogni telefono IP Cisco può essere associato ad una telecamera USB collegata ad un PC. Ogni volta che due utenti con una telecamera si chiamano, oltre alla conversazione voce si instaura anche una conversazione video.

Se il tuo cliente ha già a disposizione sistemi di video conferenza di Polycom, Tandberg o Sony potrà collegare questi sistemi e continuare a fare videoconferenza ma sulla nuova rete dati Cisco, con un abbattimento dei costi di collegamento.

Per sfruttare invece tutta la forza del body language in un meeting da remoto e far sì che gli interlocutori si guardino negli occhi, la soluzione Cisco da consigliare, più idonea in questi casi, si chiama Telepresence.

Collaborazione a portata di clic con MeetingPlace e Cisco WebEx

Con MeetingPlace Express (MPE) e Cisco WebEx è possibile aggiungere potenti servizi di collaborazione alla rete di comunicazione.

MPE e Cisco WebEx permettono di creare sessioni di video collaborazione, permettendo a più utenti di collegarsi ad un sito Web e condividere tutti i contenuti che hanno sul proprio PC. Questa applicazione è particolarmente indicata per:

- organizzare training via Internet ricreando l'ambiente di un'aula corsi in cui le persone possono interagire come dal vivo
- organizzare eventi con un numero variabile di utenti che possono partecipare collegandosi ad Internet

- organizzare dimostrazioni via Web dei propri prodotti
- organizzare meeting con dipendenti, partner e clienti usando il web come mezzo di comunicazione

Customer Contact per gestire il flusso di contatti con clienti provenienti da qualsiasi media: telefono, email, web, Skype

Una azienda si è rivolta a te per riuscire ad intercettare tutte le richieste di contatto dei propri clienti, indipendentemente dal fatto che usino il telefono, il fax, l'e-mail, la chat o sistemi di comunicazione video? Questo è ciò che permette una soluzione di Customer Contact Cisco.

Cisco Contact Center Express permette di aggiungere alla rete Cisco le funzionalità di instradamento intelligente dei flussi di contatto. Ogni operatore potrà interagire con i clienti usando tutti i mezzi a loro disposizione (Instant Messaging, Voce, Video e altri).

Tutte queste informazioni possono quindi essere sincronizzate con i sistemi di Customer Relationship Management, per migliorare il servizio di contatto che le aziende mettono a disposizione dei propri clienti.

Telefoni mobili integrati alla struttura di comunicazione

Anche i telefoni mobili possono diventare dispositivi interni della rete di Unified Communications Cisco. Sarà possibile abilitare un unico numero di telefono al quale essere contattati e fare in modo che il telefono fisso e cellulare squillino contemporaneamente, dando la possibilità di rispondere dal dispositivo più comodo a seconda delle circostanze.

È possibile anche usare i telefoni dual mode (ovvero che supportano le connessioni Wi-Fi oltre a quelle GSM o UMTS) come i telefoni interni, in grado di usare la rete Wi-Fi per comunicare piuttosto che usare la rete GSM. Questa modalità offre un'ottima opportunità per risparmiare sui costi telefonici, fisso e mobile.

Applicazioni di terze parti per una rete aperta

Usando gli standard aperti supportati da Cisco potrai collegare alla rete applicazioni di terze parti per:

- gestire la contabilizzazione degli addebiti video telefonici
- integrare Skype come mezzo di contatto
- abilitare la gestione centralizzata di fax ed e-mail
- avere la possibilità di monitorare e registrare telefonate

E tantissime altre funzionalità che potrai trovare sul sito web: www.cisco.com/web/IT/solutions/unified_communications/unified_index.html

Vantaggi per tutte le aziende

L'utilizzo di questi sistemi può aiutare i tuoi clienti a:

- contenere i costi di comunicazione usando Internet per i loro collegamenti
- migliorare il servizio offerto ai clienti, riuscendo ad interagire usando ogni mezzo oggi a disposizione
- risparmiare sui budget di viaggio, usando la potenza della video comunicazione Cisco
- incrementare la produttività dei dipendenti facendoli collaborare e lavorare insieme come se fossero tutti nello stesso ufficio indipendentemente dalla loro ubicazione
- risparmiare risorse per integrare applicazioni di terze parti usando gli standard aperti supportati da Cisco



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.

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



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.