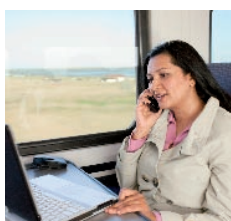




Wireless



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 Cisco Unified Wireless: fornisci ai tuoi clienti la rete aziendale in grado di seguirli ovunque

Grazie alle soluzioni Cisco Unified Wireless, le aziende possono utilizzare tutte le risorse e le applicazioni già disponibili in rete senza essere legati alle postazioni fisse, ovvero attraverso qualsiasi dispositivo mobile. Questo è il significato, per Cisco, di mobilità e flessibilità.

Le aziende vogliono operare in un ambiente in cui i dipendenti possano muoversi tra uffici, sedi remote e all'esterno dell'azienda senza rinunciare alla loro reperibilità, un bisogno irrinunciabile per fornire a clienti e colleghi risposte in tempo reale e lavorare in un ambiente altamente collaborativo.

Estendere la rete aziendale, attraverso soluzioni wireless Cisco, consente di:

- abilitare un sistema integrato di Voice over Wi-Fi, ovvero Unified Communications via rete wireless, per la trasmissione wireless di fonia e messaggi vocali, grazie al quale è possibile migliorare l'efficienza operativa
- permettere l'accesso temporaneo, sicuro e monitorato, alla propria rete agli ospiti. Le persone in visita presso l'azienda, partner, clienti e fornitori, possono connettersi alla loro rete aziendale attraverso la vostra riducendo i costi di comunicazione e i tempi di configurazione
- portare Internet in aree altrimenti non raggiungibili, in edifici in cui non è possibile effettuare i lavori necessari al cablaggio, in spazi aperti e pubblici
- creare una piattaforma wireless con elevati criteri di sicurezza avanzata, in grado di proteggere la rete da intercettazioni, accessi non autorizzati e altri tipi di attacchi

Dotare di una componente wireless una rete cablata consente di sfruttare le competenze e le infrastrutture già disponibili per vantaggi senza precedenti.

L'integrazione dei sistemi di comunicazione, disponibili anche attraverso il wireless, consentirà ai tuoi clienti l'utilizzo dei servizi disponibili in Internet e sulla Intranet a prescindere dal dispositivo utilizzato per l'accesso alla rete.

La mobilità con tutti i vantaggi di Internet

Una rete wireless permette alle persone di operare da qualsiasi luogo, nell'area coperta dalla connettività, disponendo sempre di accesso sicuro. Questo vale per chi deve aggiornare l'inventario del magazzino attraverso un'applicazione presente sulla Intranet, scaricare un'e-mail sul PC portatile lontano dalla propria scrivania, ma anche per chi deve usare il telefono spostandosi da un ufficio all'altro.

La rete wireless è l'estensione "senza fili" della rete aziendale, quindi in grado di supportare anche i dispositivi di telefonia su rete IP. I dipendenti avranno così l'opportunità di interagire in tempo reale utilizzando l'Instant Messaging, i servizi vocali e l'accesso alla rete, in viaggio e in ufficio.

Le tecnologie Cisco proteggono globalmente la rete wireless e consentono alle aziende di migliorare la produttività e la collaborazione dei dipendenti e di velocizzare i tempi di risposta verso i propri clienti.

Telefoni mobili integrati in un'unica struttura di comunicazione

Anche i telefoni mobili possono diventare telefoni interni di una rete di Unified Communications Cisco. Sarà possibile infatti abilitare un unico numero di telefono al quale ogni persona potrà essere contattata e fare in modo che il telefono fisso e cellulare squillino contemporaneamente, dando la possibilità di rispondere dal dispositivo più comodo in ogni momento. Non solo. È possibile anche usare i telefoni Dual Mode (ovvero che supportano le connessioni WiFi oltre che GSM o UMTS) come i telefoni interni, in grado di usare la rete WiFi aziendale per comunicare piuttosto che usare la rete GSM. Questa modalità offre una ottima opportunità per risparmiare sui costi di telefonia fissa e mobile.

Con il wireless migliora l'efficienza operativa

La possibilità di accedere a Internet da dispositivi mobili, telefoni IP, cellulare Dual Mode, PDA, Smart Phone e laptop, ha rivoluzionato le interazioni tra le persone, modificato i processi e trasformato drasticamente la collaborazione

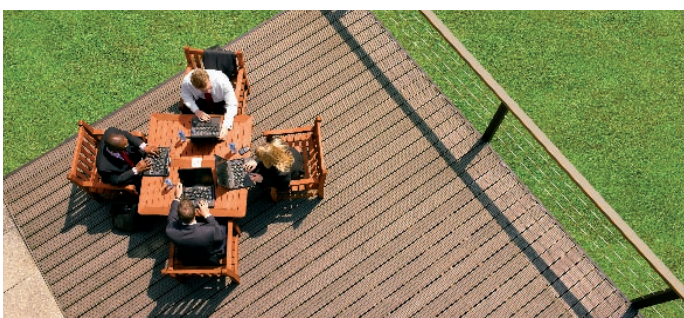
in azienda. Un esempio? L'unione delle potenzialità di wireless e RFID consente l'identificazione delle risorse in base alla posizione e il trasferimento dei dati sulla rete aziendale. Si tratta di una funzionalità utile per la gestione dell'inventario in magazzino che aumenta notevolmente la produttività collegando persone, luoghi e informazioni.

Una nuova cultura della mobilità ridisegna il mondo del business. Dal 2005 il numero di laptop e notebook venduti ha superato quello dei desktop e il 95% dei notebook sono abilitati per il Wi-Fi. Un fatto che sottolinea l'evoluzione del mercato verso la mobilità. Tuttavia, anche il notebook più potente sfrutta completamente il proprio potenziale solo quando è collegato al sistema informativo centrale aziendale, in qualunque luogo l'utente si trovi. Queste caratteristiche permettono anche di adeguare la tua azienda rapidamente al mercato, per mantenere sempre il vantaggio competitivo.

Ottimizza le capacità di risposta al cliente

La mobilità può fornire ai tuoi clienti l'agilità necessaria per permettere l'accesso alle informazioni e ai tool aziendali ovunque, con qualunque mezzo. Grazie a questo tipo di reperibilità, i clienti possono entrare immediatamente in contatto con la persona in grado di rispondere alla loro esigenza (questioni inerenti i prodotti, verificare lo stato di un ordine o risolvere un qualsiasi problema). E aumentare il grado di soddisfazione dei clienti significa anche aumentarne la fidelizzazione.

Una rete unificata wireless Cisco fa convergere i dati provenienti da dispositivi mobili e le comunicazioni vocali in un'unica rete, consentendo accesso continuo anche alle risorse aziendali. Fai capire ai tuoi clienti come potranno tenere aperti tutti i canali di comunicazione, migliorare la produttività e cogliere al volo tutte le nuove opportunità di business.



I componenti base di una Cisco Unified Wireless Network

Le configurazioni wireless si differenziano in relazione all'ambiente operativo a cui si applicano ma, in linea di massima, sono composte da:

- **Router a servizi integrati Cisco (ISR)** — Instradano il traffico cablato e wireless in modo intelligente e forniscono protezione di livello superiore. Il router gestisce in sicurezza tutto il traffico dati da e verso la rete wireless
- **Access Point Cisco Aironet** — Inviano e ricevono il segnale wireless in azienda. Generalmente sono installati sul soffitto o nella parte più alta delle pareti per garantire un segnale più chiaro da e verso il dispositivo client e possono essere gestiti dai controller WLAN. Gli Access Point operano sulle frequenze previste dallo standard IEEE 802.11
- **Switch Cisco Catalyst** — Inviano il traffico all'interno della rete wireless, agli access point e alle workstation dedicate all'amministrazione del network. Gli switch Catalyst possono fornire anche l'alimentazione elettrica agli Access Point e offrono una ulteriore garanzia di protezione
- **Controller Cisco WLAN** — Raccolgono le informazioni radio captate dagli Access Point e ne permettono la gestione in modo semplice e centralizzato
- **Sistema di controllo wireless Cisco** — È costituito da una suite amministrativa centralizzata, di facile utilizzo, che sovrintende e gestisce ogni aspetto della rete wireless. La soluzione Cisco Wireless LAN Management automatizza anche numerosi compiti altrimenti piuttosto onerosi. Si configura e ottimizza autonomamente, si autoprottegge ed è in grado di effettuare il ripristino automatico in caso di malfunzionamenti
- **Sicurezza avanzata** — Assicurata in due fasi, con un software e con un tool di autenticazione integrati, che verificano l'identità di tutti gli utenti che si connettono alla rete via wireless e attraverso il cavo. I sistemi aggiuntivi di identificazione e prevenzione delle intrusioni contribuiscono a proteggere la rete dagli utenti non autorizzati

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.