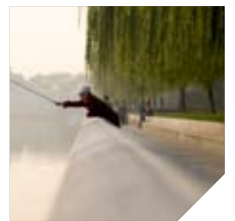




Партнерская программа Cisco



SMB Select



Обзор программы

Программа Cisco SMB Select

SMB Select - это программа сотрудничества с реселлерами, предлагающая им ресурсы в области продаж, маркетинга и технической поддержки, необходимые для успешной работы на рынке Малого и Среднего Бизнеса (МСБ) и получения прибыли. Программа SMB select разрабатывалась в соответствии с потребностями партнеров в качестве программы начального уровня в рамках общей партнерской программы Cisco. SMB Select предоставляет возможность обучения и вознаграждения реселлеров, работающих на рынке МСБ.

Ниже приведено подробное описание требований для участия в программе SMB Select и преимуществ, которые она обеспечивает партнерам.

Сводная таблица	SMB Select	
Требования в отношении реселлеров, начинающих работать с Cisco	1 уровень	2 уровень
Получение статуса Зарегистрированного партнера и заключение соглашения Indirect Channel Purchase Agreement (IPCA)	●	●
Наличие специалиста Cisco Sales Associate – 1 менеджер по продажам должен прослушать курс CSA Foundation (или курс более высокой категории – CSE) и сдать по нему экзамен.	●	
Наличие специалистов Cisco Sales Associate – 2 менеджера по продажам должны прослушать курс CSA Foundation и CSA Security (или курс более высокой категории – CSE) и сдать по ним экзамены.		●
Обязательство предоставлять дистрибьютору Cisco координаты (название и почтовый адрес) конечного заказчика	●	●
Согласие на получение от Cisco маркетинговой информации (подтверждается фактом принятия приглашения на участие в программе SMB Select)	●	●
Требования в отношении минимального уровня продаж для существующих партнеров Cisco	1 уровень	2 уровень
Продажи оборудования Cisco не менее \$10,000 в течение последующих 4 финансовых кварталов*. Доля SMB оборудования в общем объеме продаж оборудования Cisco не менее 60%**. * Финансовые кварталы Cisco: август-октябрь (1), ноябрь-январь (2), февраль-апрель (3), май-июль (4) ** Перечень SMB SKU можно получить в Cisco или у официального дистрибьютора Cisco.	●	
Продажи оборудования Cisco не менее \$70,000 за предыдущие 4 финансовых квартала*. Доля SMB оборудования в общем объеме продаж оборудования Cisco не менее 60%**. * Финансовые кварталы Cisco: август-октябрь (1), ноябрь-январь (2), февраль-апрель (3), май-июль (4) ** Перечень SMB SKU можно получить в Cisco или у официального дистрибьютора Cisco.		●

Программа Cisco SMB Select

Преимущества	1 уровень	2 уровень
Промо-акции SMB Select – дополнительные скидки на семейство коммутаторов CE500 скидка 3%.	●	
Промо-акции SMB Select – дополнительные скидки на семейство коммутаторов CE500 скидка 6%		●
Доступ к программе Opportunity Incentive Program (OIP) http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/oip.html (не комбинируется с SMB Select промо-акциями)	●	●
Доступ к кодам продуктов SMB Support Assistant для получения технической поддержки, что дает реселлеру доступ к: поддержке технических инженеров Cisco, специализирующихся на SMB, упреждающей замене аппаратного обеспечения сроком 1 год, обслуживанию программного обеспечения операционной системы, порталу Cisco SMB Support Assistant	●	●
SMB University предлагает полное финансирование тренинга по продажам для продавцов SMB Select партнеров.	●	●
Специальные цены на демо-оборудовние (Ограничение на общую сумму закупок в год – \$30,000 по ценам прайс-листа – GPL Cisco)	●	●
Выделенный менеджер Cisco (ICAM)	●	●
В целях помощи в развитии их бизнеса партнерам SMB Select будет передаваться информация о приоритетных заказчиках, потенциальных конечных пользователей (sales leads), полученная в ходе маркетинговых компаний Cisco.		●
Маркетинговые фонды, предназначенные для стимулирования развития бизнеса SMB Select партнеров, которые могут быть использованы, например, для следующей деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • Семинары для конечных заказчиков с привлечением SMB Select партнера. • Технические тренинги. • Кампании телемаркетинга и прямого маркетинга, проводимые Cisco от имени партнера SMB Select. 		●
Приглашение на ежегодный форум SMB Select	●	●
Доступ к партнерскому Web-сайту Cisco и расположенным на нем маркетинговым материалам, технической документации, курсам тренинга в режиме онлайн, вариантам решений для вертикальных рынков и многому другому.	●	●



Предупреждение: Cisco сохраняет за собой право отзывать статус SMB Select любого партнера без предварительного уведомления. В случае несоответствия вышеописанным требованиям или невыполнения условий поддержания определенного уровня результатов года, Cisco сохраняет за собой право аннулировать участие партнера в программе и закрыть для него доступ к регистрации в текущей программе на срок одного календарного года, начиная с даты аннулирования.