



Обзор программы SMB Select на 2007 финансовый год *для партнеров*

Cisco
SMB **Select**
Partner
Emerging Markets



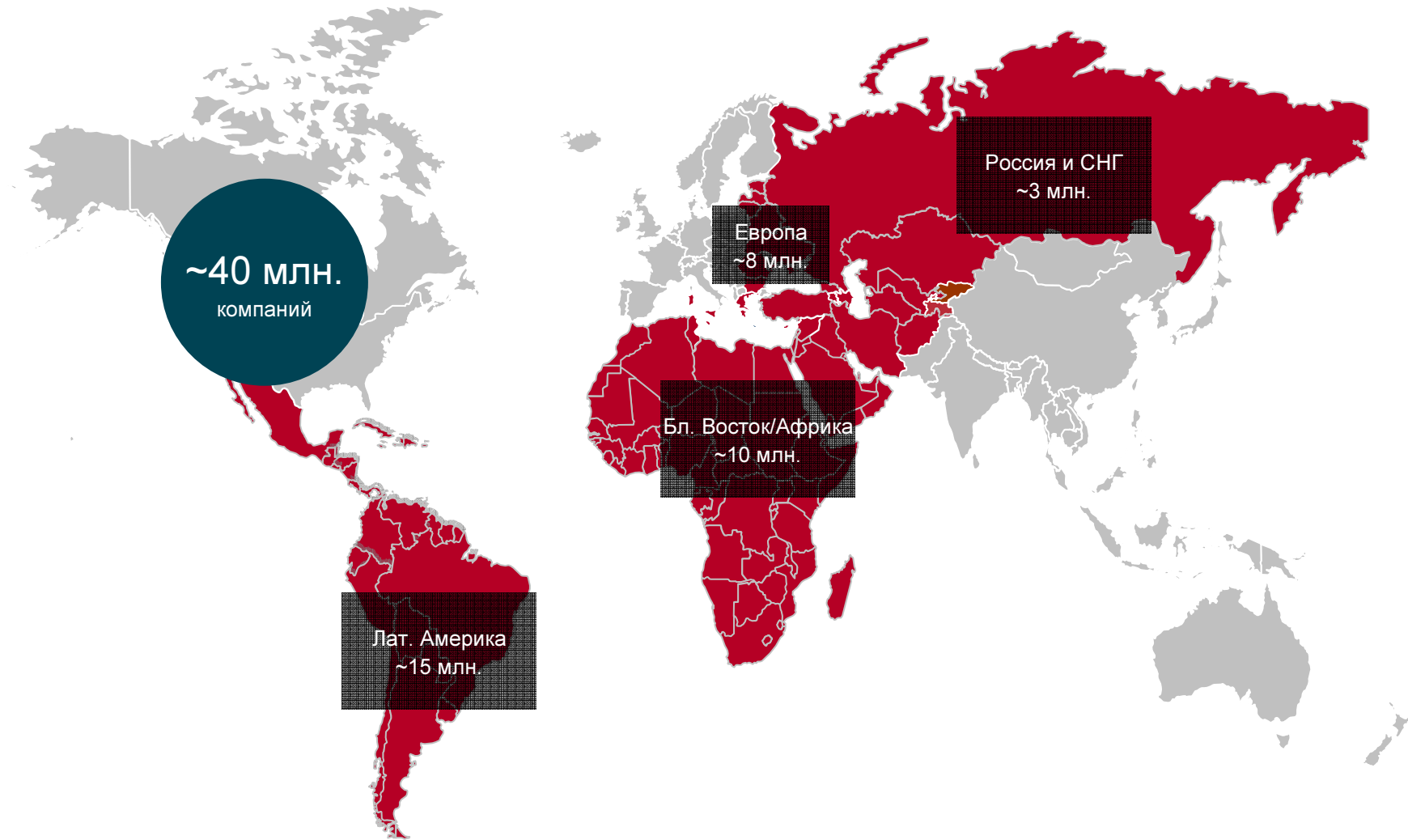
- В настоящее время все большие перспективы развития открываются перед партнерами Cisco, специализирующимися на работе с сегментом **SMB (малого и среднего бизнеса)**, к которому относятся компании с численностью сотрудников до 250 человек.
- Cisco предлагает своим реселлерам конкретные решения, предназначенные для продажи на **рынке SMB**.
- Программа SMB select предназначена для не прямых партнеров и предлагает дифференцированную систему поощрения партнеров.
- Программа была усовершенствована на основании ваших запросов.



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 SMB (малого и среднего бизнеса).



Перспективы работы на рынке малого и среднего бизнеса Capacity for Growth



Что мы слышали от Вас:

- Сложный процесс регистрации
- Требования нереалистичные
- Преимущества должны быть более ощутимыми

Ваши пожелания:

- Упростить процесс регистрации
- Ускорить время реагирования
- Добавить долгосрочные преимущества для того, чтобы партнерам было интересно продолжать участвовать в программе



Мы учли Ваши мнения!

Ключевые особенности новой программы:

- Принцип дифференцированных преимуществ в рамках одной программы предлагает партнерам, демонстрирующим более высокую квалификацию и объемы продаж, более высокое вознаграждение
- Простой и понятный набор требований и преимуществ программы
- Упрощен процесс регистрации
- Акцент на рентабельность и обучение партнеров, которым оно необходимо



SMB Select - это базовая, глобальная программа сотрудничества с непрямыми партнерами, предлагающая им ресурсы в области продаж, маркетинга и технической поддержки, необходимые для успешного обслуживания рынка SMB и получения прибыли



Программа SMB Select: Для кого она предназначена?

- Программа предназначена для партнеров, готовых активно развивать свой бизнес вместе с Cisco.
- Для Cisco смысл программы SMB Select заключается в завязывании тесных партнерских отношений с реселлерами, рассматривающими работу с Cisco, как часть своей долгосрочной стратегии, их развитии и поощрении в целях повышения прибыльности их бизнеса
- Программа представляет интерес для тех организаций, которые специализируются на продаже решений на рынке SMB и свои основные доходы получают от продаж продуктов начального уровня.



Что дает партнеру участие в программе?

- **Возможность увеличения рентабельности плюс обучение** – 2 ключевых фактора роста в долгосрочной перспективе
- Программа является **первой ступенью** "лестницы" партнерской программы Cisco (Enhanced Channel Partner Program), отмеченной наградами
- **Предлагает специальные ресурсы** партнерам, собирающимся специализироваться на решениях Cisco и обеспечивает техническую поддержку, а также поддержку в области продаж и маркетинга
- **Ваши реселлеры получают доступ** к эксклюзивной программе, предлагающей конкурентное преимущество в их рыночной нише



Сводная таблица требований к SMB Select партнеры

Сводная таблица SMB Select	Уровень партнера	
	SMB Select	SMB Select - 2 уровень
Требования в отношении реселлеров, начинающих работать с Cisco		
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 специалиста Cisco Sales Associate (CSA) – 2 менеджера по продажам должны прослушать курс CSA Foundation и CSA Security (или курсы более высокой категории – CSE) и сдать по ним экзамены		●
Обязательство предоставлять дистрибьютору координаты (название и почтовый адрес конечного заказчика)	●	●
Согласие на получение от Cisco и предоставление Cisco маркетинговой информации (подтверждается фактом принятия приглашения на участие в SMB Select)	●	●
Требования в отношении минимального уровня продаж для существующих партнеров Cisco		
Продажи оборудования Cisco не менее \$10,000 за 4 последующих квартала. Доля SMB оборудования в общем объеме продаж оборудования Cisco не менее 60%.	●	
Продажи оборудования Cisco не менее \$70,000 за 4 предыдущих квартала. Доля SMB оборудования в общем объеме продаж оборудования Cisco не менее 60%.		●

Примеры преимуществ для SMB Селект партнера

- Бесплатное обучение (Cisco SMB University)
- Скидки на избранные линейки продуктов Cisco SMB (величина скидки зависит от уровня SMB Select партнера)
- Доступ к программе OIP
- Доступ к on-line ресурсам Cisco
- Приглашение на ежегодный саммит SMB Select
- Специальные маркетинговые фонды (для SMB Select партнеров 2 уровня)
- Специальная NFR программа
- Получение sales leads, полученных в ходе кампаний Cisco по работе с конечными пользователями (для SMB Select партнеров 2 уровня)



- **SMB University** предлагает тренинги, проводимые с учетом специфических потребностей SMB Select партнеров
- Тренинги разработаны специально **для Ваших менеджеров по продажам**
- Тренинги, предлагаемые в настоящее время, охватывают решения в области построения базовых сетей (маршрутизация, коммутация, беспроводные технологии), а также в области безопасности и унифицированных коммуникаций






Преимущества	SMB Select	SMB Select с доп. преимуществами
Промо-акция для партнеров SMB Select 3% скидка на семейство коммутаторов CE500	●	
Промо-акция для партнеров SMB Select 6% скидка на семейство коммутаторов CE500		●
Доступ к программе (OIP) (не комбинируется с промо-акциями, по которым партнерам SMB Select предлагаются скидки)	●	●
Специализированной команда менеджеров Cisco	●	●
Техническая поддержка инженерами Cisco, специализирующихся на SMB решениях	●	●
Служба поддержки реселлеров Partner Reseller Helpdesk, предлагающая предпродажные консультации по продуктам Cisco SMB и вопросам их конфигурирования через портал в Интернете.**	●	●
**Пилотная программа, которая сначала будет запущена в регионе Латинской Америки		

Сводная таблица преимуществ SMB Select для реселлера (продолжение)

Преимущества	SMB Select	SMB Select с доп. преимуществами
Доступ к программе Cisco Capital Easy Lease, предлагающей дополнительные условия, применяемые на принципах индивидуального подхода (0% лизинг). В перспективе действие программы Cisco Capital Easy Lease предполагается распространить на весь сегмент.	●	●
SMB University предлагает полное финансирование тренинга по продажам на непрерывной основе для менеджеров по продажам SMB Select партнеров.	●	●
Специальные цены на демо-оборудование (ограничение на общую сумму закупок в год – \$30,000 по ценам прайс-листа)	●	●
В целях помощи в развитии их бизнеса партнерам SMB Select будет передаваться информация о приоритетных заказчиках, потенциальных конечных пользователях (sales leads), полученная в ходе маркетинговых компаний Cisco.		●
Приглашение на ежегодный саммит SMB Select	●	●

Сводная таблица преимуществ SMB Select для реселлера (продолжение)

Преимущества	SMB Select	SMB Select с доп. преимуществами
<p>Дополнительные маркетинговые фонды, предназначенные для стимулирования развития бизнеса SMB Select партнеров, которые могут быть использованы, например, для следующей деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> Семинары для конечных пользователей Технические тренинги Кампании телемаркетинга и прямого маркетинга, проводимые Cisco от имени партнера SMB Select 		
<p>Доступ к партнерской части Web-сайта Cisco и расположенным на нем маркетинговым материалам, технической документации, онлайн-тренингам, примерам решений для вертикальных рынков и многому другому.</p>		

Где зарегистрироваться?

- Если реселлер ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ работать с Cisco – соглашение Indirect Channel Purchase Agreement (ICPA)

<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/pr193/requirement.html>

- Для того чтобы зарегистрироваться для участия в SMB Select

http://www.cisco.com/global/EMEA/engage/forms/smb_select_register_en.shtml



Дополнительная информация

Дополнительная информация: инструменты, информация о продукте и ресурсы SMB

- Программа Opportunity Incentive Program
<http://www.cisco.com/go/oip>
- Портал Cisco SMB Support Assistant
<http://tools.cisco.com/Support/SMBSA/Login.do>



За дополнительной информацией о SMB Select в своем регионе обращайтесь к Distribution Account Manager Cisco

- Поддержка по электронной почте
smbselect-emer-registration@cisco.com





CISCO™