



# Lifecycle Advantage

## Preguntas frecuentes

### Acerca de Lifecycle Advantage de Cisco

#### ¿En qué consiste Lifecycle Advantage?

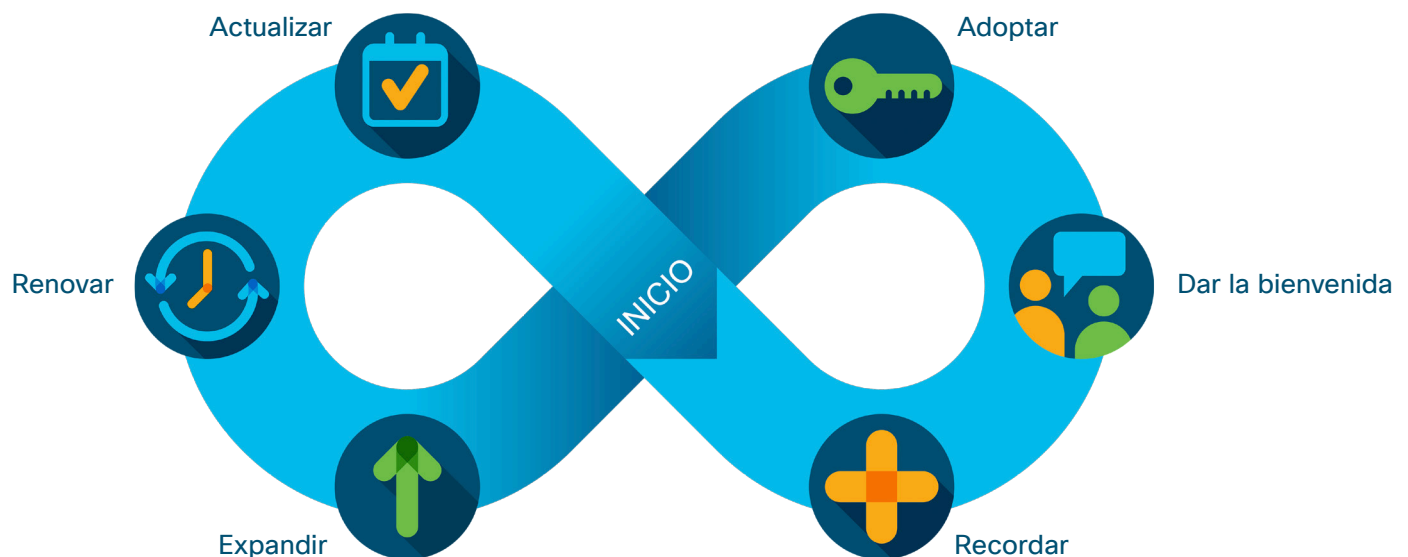
Lifecycle Advantage es un programa de compromiso digital gestionado por los partners que les ayuda a aumentar las relaciones con los clientes y maximizar los ingresos recurrentes con una serie automatizada de correos electrónicos de marca conjunta.

Nosotros creamos y enviamos los correos electrónicos; usted selecciona qué clientes los reciben y conserva el control exclusivo de los datos de sus clientes. Gracias a la aceleración de la adopción, la simplificación de las renovaciones y la facilitación de la mejora de las ofertas, Lifecycle Advantage le ayuda a alcanzar sus números y aumentar su negocio, al mismo tiempo que se enriquece digitalmente la experiencia positiva para sus clientes.

#### ¿Cuáles son las distintas etapas en el proceso de Lifecycle Advantage?

El proceso se compone de las siguientes seis etapas relativas a los clientes:

1. **Recordar:** recuerda a los clientes que han adquirido recientemente equipos de Cisco el valor de añadir los servicios de Cisco.
2. **Dar la bienvenida:** inicia la relación con el cliente explicando las ventajas y proporcionando recursos como una lista de comprobación de introducción y una guía del servicio de soporte técnico para el usuario.
3. **Adoptar:** ayuda a los clientes a conocer el valor de sus inversiones recientes fomentando el uso y compartiendo información sobre ventajas, prácticas recomendadas y consejos/trucos.
4. **Expandir:** demuestra el compromiso con los objetivos empresariales del cliente sugiriendo soluciones complementarias diseñadas para mejorar el rendimiento de la red.
5. **Renovar:** entabla la conversación de renovación antes de que expiren el servicio y el software proporcionando recomendaciones de renovación. En esta etapa, también existe una opción para integrar AutoQuote con objeto de simplificar la transacción.
6. **Actualizar:** utiliza información sobre los productos que se acercan al último día de soporte (LDOS) para ayudar a los clientes a migrar a la nueva tecnología.





## Especificaciones de contenido de co-marketing

### ¿Cuáles son los requisitos para la imagen del logotipo?

El logotipo de la empresa deberá cumplir los siguientes requisitos:

- A todo color
- .PNG, .PDF, .JPG, .GIF o vector
- Tamaño mínimo de 200 x 200 px

### ¿Cuáles son los requisitos mínimos para la declaración del valor de la marca?

Proporcione una declaración de valor que cuente con 250 caracteres o menos (espacios incluidos).

## Selección del proceso del cliente

### ¿Es necesario participar en todas las etapas de Lifecycle Advantage?

No. Puede seleccionar en qué proceso participar y realizar cambios en cualquier momento para agregar, inscribirse o darse de baja de dicho proceso.

## Distribución de correos electrónicos

### ¿Puede un cliente cancelar la recepción de correos electrónicos?

Sí. Las cancelaciones del cliente se administran según la [política de privacidad](#) oficial de Cisco. Puede encontrar información adicional sobre cómo un cliente puede darse de baja de los correos electrónicos de Cisco en la sección de la política de privacidad.

### ¿Cuántos correos electrónicos recibirán mis clientes del programa Lifecycle Advantage?

El número de correos electrónicos mensuales que sus clientes recibirán variará en función de los procesos de Lifecycle Advantage en los que decida participar.

Empleamos los datos y análisis para garantizar que solo nos ponemos en contacto con los clientes mediante mensajes puntuales y relevantes durante el proceso del ciclo de vida.

### ¿Cuál es el origen de la información de contacto de los clientes que Cisco proporciona?

Los datos de contacto de los clientes incluidos en el programa de Lifecycle Advantage proceden de la base de datos de marketing de Cisco. La base de datos de Cisco recopila y administra la información de los clientes procedente de distintas fuentes internas.

## Plataforma de oportunidades de Lifecycle Advantage

### ¿Cómo reviso la información de mi cliente?

Gracias a la combinación de análisis y automatización, Lifecycle Advantage proporciona a los partners inscritos en el programa acceso a los datos de sus clientes a través de la plataforma de oportunidades de Lifecycle Advantage. Ayuda a los partners a realizar un seguimiento de los clientes y utiliza análisis predictivos para ayudar a identificar oportunidades de venta. Con el programa, garantizamos que los datos de contacto de su cliente estén protegidos y no se compartan fuera del equipo de Lifecycle Advantage.

## Administración del cliente/lead

### ¿Cómo se me transferirán las solicitudes de los clientes?

Se le enviarán por correo electrónico a medida que se reciban.

### ¿Podré evaluar el rendimiento del programa?

Sí. Se realizará un seguimiento de todas las métricas habituales de las campañas de correos electrónicos (envíos, devoluciones, entregas, aperturas y clics) y se pondrán a su disposición con una frecuencia trimestral.

## Introducción

Para inscribirse, visite <https://lca-signup.services-exchange.com/signup#> y su equipo de dirección empresarial (BDM) de Lifecycle Advantage de Cisco se pondrá en contacto con usted.

## Recursos adicionales

Para obtener más información sobre Lifecycle Advantage, visite [www.cisco.com/go/lifecycleadvantage](http://www.cisco.com/go/lifecycleadvantage)

O puede ponerse en contacto con su equipo de dirección empresarial (BDM) de Lifecycle Advantage de Cisco a través de [lifecycle\\_advantage\\_emeam@external.cisco.com](mailto:lifecycle_advantage_emeam@external.cisco.com)