



Preguntas frecuentes de partners de sistemas Cisco HyperFlex

Marzo de 2016

P: ¿Qué anuncia Cisco?

R: El 1 de marzo, Cisco anunció una nueva familia de productos en su cartera de Data Center: los sistemas Cisco HyperFlex™. Este nuevo appliance es el resultado de un desarrollo conjunto y un acuerdo de salida al mercado entre Cisco y el proveedor del software de infraestructura hiperconvergente Springpath. Este acuerdo de desarrollo conjunto se ve potenciado por una inversión significativa que Cisco Investments ha hecho en Springpath.

P: ¿Qué nuevos productos vende Cisco?

R: Cisco ha ampliado su cartera de Data Center con la última generación de infraestructuras hiperconvergentes: los sistemas Cisco HyperFlex. Cisco HyperFlex es una familia de productos de infraestructura hiperconvergente (HCI) basada en la integración de servidores Cisco UC® con software de plataforma de datos de HCI de Springpath.

P: ¿Por qué se está adentrando Cisco ahora en el mercado de la hiperconvergencia?

R: Cisco comercializa nuevas tecnologías en función de la demanda de los clientes con soluciones listas para la adopción por parte de las empresas. El panorama de la tecnología hiperconvergente es reciente y se encuentra en constante movimiento. Cisco ha supervisado con atención el espacio y cree que Cisco HyperFlex satisfará las necesidades de los clientes de tal manera que estimulará el interés y acelerará la adopción por parte de los clientes de la hiperconvergencia en sus empresas.

P: ¿Cisco tiene previsto revender los productos de Springpath o tienen una oferta de salida al mercado conjunta?

R: Cisco no revenderá los productos de Springpath. En su lugar, nuestros equipos de ingenieros han colaborado para crear una marca de appliances denominada Cisco HyperFlex, que incorpora la tecnología de Springpath, computación Cisco UCS y redes. La marca Springpath y las marcas de productos no se comercializarán. La estrategia de salida al mercado se centra en las ventas de Cisco, los partners de canal y los vehículos de marketing, con el apoyo completo del equipo de Springpath para la formación y la habilitación.

P: ¿Qué papel jugará la distribución en el lanzamiento de Cisco HyperFlex?

R: Para esta nueva oportunidad de mercado, los distribuidores autorizados de Cisco tendrán un papel clave en los esfuerzos para "reclutar, habilitar y desarrollar" a los partners de Cisco de nivel 2. Los ingenieros del sistema y de campo participarán en la primera oleada de formación para partners, de manera que puedan respaldar a los partners de nivel 2 en los presupuestos, los pedidos y la implementación. Como con todos los productos, se realizarán pedidos en nombre de los partners de nivel 2 a la vez que se respaldarán las necesidades de los partners de nivel 1 que elijan utilizar sus recursos.

P: ¿Cisco HyperFlex se puede pedir por distribución?

R: Cualquier distribuidor autorizado de Cisco podrá pedir los sistemas Cisco HyperFlex.



P: ¿Cuál es la estrategia de existencias de distribución de Cisco para Cisco HyperFlex?

R: Todos los distribuidores autorizados de Cisco podrán realizar pedidos B2B o de envío directo en nombre de cualquier partner de Cisco. Todos los pedidos están sujetos a aprobación mediante el proceso destacado del Sales Acceleration Center (SAC). Como con Cisco UCS, estos sistemas se pueden configurar con muchas permutaciones. Cisco necesitará tiempo para evaluar las configuraciones más habituales y para ejecutar las tarifas antes establecer las existencias. En el cuarto trimestre del año, la distribución colaborará con los leads (clientes potenciales) comerciales y la unidad de negocio para optar por una estrategia de existencias que conste de configuraciones de gama baja destinadas a implementaciones de oficinas remotas e internas (ROBO) (con posibilidad de configuraciones de SmartPlay). Build-to-order (BTO) también se está evaluando, con el objetivo de implementarse con nuestros distribuidores clave de BTO en cada región para el año fiscal 2017.

P: ¿Qué incentivos están disponibles al vender Cisco HyperFlex?

R: El registro del proyecto de partners con el programa Opportunity Incentive Program (OIP), el programa Teaming Incentive Program (TIP) y New Account Breakaway (NAB) estándar de Cisco® están disponibles. Además, los reembolsos del programa Cisco Value Incentive Program (VIP) estarán disponibles para Cisco HyperFlex.

P: ¿Qué tipo de certificaciones de Cisco necesito como partner para revender Cisco HyperFlex?

R: No se requiere ninguna especialización ni certificación específicas de Cisco para revender los sistemas Cisco HyperFlex. Sin embargo, la tecnología fabric Interconnect de la serie Cisco UCS, que es parte de la plataforma de hardware de Cisco UCS utilizada para Cisco HyperFlex, está sujeta a los requisitos de especialización del producto. Se requiere una especialización avanzada de la tecnología de Unified Computing (UCT) de Cisco o una especialización avanzada de arquitectura de Data Center (DCA) para realizar presupuestos y revender fabric Interconnect de la serie Cisco UCS. Los partners sin la especialización requerida necesitan trabajar con el equipo de cuentas de Cisco para obtener una excepción única para revender Cisco HyperFlex. Cisco utilizará una garantía de cumplimiento con un compromiso de estrecha relación con nuestros partners y clientes, para garantizar una positiva experiencia del cliente El equipo de ventas de Cisco HyperFlex tendrá los detalles de este proceso.

P: ¿Cuál es el proceso de garantía de cumplimiento de Cisco HyperFlex?

R: A medida que los partners con una especialización UCT o DCA puedan hacer presupuestos y revender Cisco HyperFlex, se recomienda fervientemente que los partners obtengan formación de habilitación adicional de Cisco HyperFlex para garantizar el éxito de la implementación del sistema para los clientes. El equipo de Cisco proporcionará recursos de campo para asistir a los partners en la implementación de clientes antes de que completen su formación de habilitación. La garantía de cumplimiento normativo es un proceso administrado por el equipo de SAC de Cisco, que contribuye a garantizar que los partners que han recibido formación sobre Cisco HyperFlex, el equipo de servicios avanzados de Cisco o los recursos de campo con fondos de Cisco puedan cubrir completamente el elemento de implementación para garantizar la satisfacción del cliente. El gerente de cuentas de Cisco y el equipo especialista en ventas del producto Cisco HyperFlex tendrán detalles y podrán proporcionar las directrices sobre la garantía de cumplimiento de Cisco HyperFlex.



P: ¿Qué tipo de formación de habilitación necesito como partner para revender y desplegar Cisco HyperFlex?

R: Hay tres tipos de formación con fondos de Cisco para los partners:

- Formación de ventas para el gerente de cuentas: vídeo de cuatro horas a demanda para los equipos de ventas y cuentas.
- Formación para el ingeniero de ventas: formación de un día para proporcionar a los ingenieros de ventas la capacidad de diseñar y demostrar los sistemas Cisco HyperFlex, disponible en una clase dirigida por un instructor o en una sesión virtual de Cisco WebEx®.
- Formación para los ingenieros de campo/implementación: formación de dos días con una sesión de laboratorio de prácticas para proporcionar a los ingenieros de campo la capacidad de desplegar y resolver problemas de Cisco HyperFlex en los sitios de clientes.

Visite www.cisco.com/go/hyperflex para obtener la planificación completa de las clases.

P: ¿Necesito adquirir un sistema Cisco HyperFlex además del material de demostración de Cisco UCS en mi entorno de demostración para los clientes?

R: Es muy recomendable que los partners adquieran un sistema Cisco HyperFlex para su entorno de demostración para clientes, para exponer todas las características y ventajas del sistema Cisco HyperFlex. Los paquetes de Cisco HyperFlex SmartPlay, con tres nodos del sistema y dos Fabric Interconnects, disponibles mediante el programa Not-for-Resale (NFR) de Cisco, proporcionan el mejor valor para las necesidades de materiales de demostración de los partners.

P: ¿Puedo utilizar New Account Breakaway (NAB) para todas las cuentas que no habían adquirido Cisco HyperFlex?

R: Aunque la mayoría de los clientes serán nuevos en Cisco HyperFlex, en muchos casos la cuenta/el proyecto no cumplirá los criterios para NAB (ver los detalles a continuación). Se recomienda a los partners ofrecer OIP o TIP, que serán más aplicables en muchos casos. También debe tener en cuenta que Cisco HyperFlex estará en VIP a niveles de reembolso del 3 % y el 5 %, para hacer que la combinación de OIP/TIP y VIP resulte muy atractiva.

P: ¿Puede proporcionar más detalles sobre por qué no deberíamos ofrecer siempre New Account Breakaway?

R: **Aspectos fundamentales para comprender New Account Breakaway:**

- NAB *no* está automáticamente disponible solo porque un cliente sea nuevo en Cisco HyperFlex.
- NAB *no* es para cuentas en las que los especialistas de ventas del producto y los gerentes de cuentas de Cisco ya estén inmersos en conversaciones sobre Cisco HyperFlex.
- NAB *no* es un programa de descuentos para el cliente final. Para conocer los requisitos de los precios, el gerente de cuentas de Cisco puede trabajar junto con el encargado de proyectos.
- Los requisitos legales de NAB continuarán reforzándose (ver a continuación)



NAB es solo para cuentas que cumplan *todos* estos criterios:

- El equipo de especialistas de cuentas/ventas del producto de Cisco todavía no ha adquirido oportunidades sobre Cisco HyperFlex ni debate sobre él.
- El cliente nunca ha adquirido Cisco HyperFlex (sin reservas anteriores de Cisco HyperFlex a nivel de logo).
- El partner incorporó Cisco HyperFlex en esta cuenta por sí mismo y busca la oportunidad.
- No hay otros partners implicados actualmente con Cisco HyperFlex en esta cuenta del cliente.

Importante: Para NAB, se define una cuenta/cliente a nivel general de empresa/compañía/logo. Los grupos individuales, los centros de compras o los departamentos no se consideran clientes/cuentas. Por lo tanto, NAB solo se puede usar una vez en una única empresa (por tecnología).

P: ¿Dónde puedo encontrar más información acerca de los sistemas Cisco HyperFlex?

R: www.cisco.com/go/hyperflex

###