

**Modèle de plan de ventes potentielles conjointes**

Nom des partenaires –

Nom des clients –

Nom du dossier de vente potentielle –

Décideurs représentant le client –

## Estimation des revenus potentiels

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | AF 2017 | AF 2018 | AF 2019 |
| Matériel | - $ | - $ | - $ |
| Services | - $ | - $ | - $ |
| Autre | - $ | - $ | - $ |

## Vente potentielle

|  |  |
| --- | --- |
| Description à haut niveau |  |
| Situation |  |
| Justification commerciale/événement important |  |
| Cadre concurrentiel |  |

## Actions proposées jalons du plan

|  |  |
| --- | --- |
| Jalon (ex : réunion de pré planification avec le client, présentation à la direction, etc.) | Date effectuée |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Architecture/solution projetée : (cochez toutes les cases qui s’appliquent)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Réseaux sans frontières  Centre de données  Collaboration  Virtualisation  Autre  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | |
| Services projetés : (cochez toutes les cases qui s’appliquent) | | | | |
| **Services d’assistance** | Marque Cisco pour la revente | Services collaboratifs | Soutien partagé | Marque Cisco (GET ou SP) |
| **Services professionnels** | Conseil | Planification et conception | Implantation | Optimisation |

## Activités de prévente planifiées (vous ne devez vous engager que pour deux activités. Inscrire la date prévue de la fin de l’activité ci-dessous)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activité** | **Preuve concrète** | **Date** |
| Le partenaire a servi d’intermédiaire pour une démonstration technologique, un essai, une preuve de concept – gérés et implantés par les spécialistes informatiques des partenaires | Plan d’essais, plan de démonstrations, preuve de concept; contrat entre le partenaire et le client; validation par les SE de Cisco |  |
| Le partenaire a assuré le soutien d’ingénierie de préventes pour l’architecture et la conception | Document officiel de conception produit sur papier à en-tête du partenaire comprenant les éléments suivants :   * Liste des parties intéressées * Nom du projet * Diagramme du réseau * Échelonnement des jalons |  |
| Évaluation de réseau | Page couverture d’une évaluation de réseau pertinente effectuée dans les six derniers mois selon une procédure qui suit les règles de l’art du domaine. Le document doit comprendre :   * Nom/logo de l’outil d’évaluation du réseau qui a été utilisé * Nom de l’utilisateur final et toute autre spécification particulière à l’utilisateur final * Date de l’évaluation du réseau |  |
| Le partenaire a produit un plan DDE soutien à la prévente d’applications | Plan valide de service d’assistance |  |
| Le partenaire a fourni des services avancés Cisco ou leurs propres services professionnels | Énoncé des travaux (SOW) pour les services avancés de Cisco ou les services professionnels du partenaire. |  |
| Le partenaire a collaboré avec Cisco pour exécuter un EBC ou un CBC pour le client | Résultat EBC/CBC de la séance ou autre preuve que la réunion était pertinente et s’est déroulée dans les six derniers mois. |  |