



FAQ dei partner sui sistemi Cisco HyperFlex

Marzo 2016

D: Cosa sta annunciando Cisco?

R: Il 1° marzo Cisco ha annunciato una nuova famiglia di prodotti tra le soluzioni per data center: Cisco HyperFlex Systems™. Questa nuova appliance è il risultato di un contratto di sviluppo congiunto e di go-to-market tra Cisco e Springpath, provider di software per l'infrastruttura convergente. Il contratto di sviluppo congiunto è stato perfezionato grazie a un investimento significativo di Cisco Investments in Springpath.

D: Quali nuovi prodotti venderà Cisco?

R: Cisco amplia la gamma di soluzioni per data center con l'infrastruttura iperconvergente di nuova generazione: i sistemi Cisco HyperFlex. Cisco HyperFlex è una famiglia di prodotti per l'infrastruttura iperconvergente (HCI) basata sull'integrazione dei server Cisco UCS® con il software della piattaforma dati HCI di Springpath.

D: Perché Cisco sta facendo il suo ingresso sul mercato dell'iperconvergenza solo ora?

R: Cisco commercializza nuove tecnologie in base alle esigenze dei clienti con soluzioni pronte per l'adozione aziendale. Il panorama della tecnologia iperconvergente è giovane e in rapida evoluzione. Cisco ha monitorato attentamente l'ambiente e ritiene che Cisco Hyperflex sarà in grado di soddisfare le esigenze dei clienti stimolando l'interesse generale e accelerando l'adozione aziendale dell'iperconvergenza.

D: Cisco prevede di rivendere i prodotti di Springpath o di proporre un'offerta go-to-market congiunta?

R: Cisco non rivenderà i prodotti di Springpath. I team di progettazione hanno invece collaborato per creare un'applicazione con marchio Cisco denominata Cisco HyperFlex Systems, che integra la tecnologia Springpath insieme all'elaborazione e il networking di Cisco UCS. Il marchio e i prodotti con marchio Springpath non saranno commercializzati. La strategia go-to-market è incentrata sul personale di vendita, sui partner di canale e sui veicoli commerciali di Cisco, con l'assistenza completa del team Springpath per la formazione e il supporto.

D: Quale ruolo svolgeranno i distributori nel lancio di Cisco HyperFlex?

R: Per questa nuova opportunità di mercato, i distributori autorizzati Cisco svolgeranno un ruolo chiave nelle attività di "reclutamento, supporto e crescita" per i partner Cisco di livello 2. I tecnici dei sistemi e quelli sul campo parteciperanno alla prima fase di formazione dei partner in modo da poter supportare i propri partner di livello 2 nei preventivi, negli ordini e nell'implementazione. Come per tutti i prodotti, effettueranno gli ordini per conto dei partner di livello 2, supportando contemporaneamente le esigenze dei partner di livello 1 che sceglieranno di utilizzare le loro numerose risorse.

D: Si potrà ordinare Cisco HyperFlex tramite i distributori?

R: Si potranno ordinare i sistemi Cisco HyperFlex presso qualsiasi distributore autorizzato Cisco.



D: Quale strategia di stoccaggio della distribuzione ha adottato Cisco per Cisco HyperFlex?

R: Tutti i distributori autorizzati Cisco potranno effettuare ordini back-to-back o drop-ship per conto di qualsiasi partner Cisco. Tutti gli ordini sono soggetti ad approvazione tramite la procedura di Sales Acceleration Center (SAC, centro di accelerazione delle vendite) descritta. Come per Cisco UCS, questi sistemi sono configurabili con molte modifiche. Cisco necessiterà di un certo tempo per valutare le configurazioni di successo e le percentuali prima dello stoccaggio. Entro il 4° trimestre, i distributori lavoreranno con i responsabili commerciali e le business unit per determinare una strategia di stoccaggio che potrebbe includere configurazioni di fascia più bassa, destinate alle implementazioni delle sedi remote e delle filiali (ROBO) (possibilmente con alcune configurazioni SmartPlay). Stiamo valutando anche il build-to-order (BTO), con l'obiettivo di implementarlo con i nostri principali distributori BTO in ogni area entro l'anno fiscale 2017.

D: Quali incentivi sono disponibili per la vendita di Cisco HyperFlex?

R: Per i partner è prevista la registrazione delle trattative con i programmi standard Cisco OIP (Opportunity Incentive Program), TIP (Teaming Incentive Program) e NAB (New Account Breakaway). Inoltre, per Cisco HyperFlex saranno disponibili gli sconti del programma Cisco VIP (Value Incentive Program).

D: In qualità di partner, che tipo di certificazioni Cisco mi servono per rivendere Cisco HyperFlex?

R: Per poter rivendere i sistemi Cisco HyperFlex non sono necessarie specializzazioni o certificazioni specifiche. Tuttavia, la tecnologia Cisco UCS Fabric Interconnect, che fa parte della piattaforma hardware Cisco UCS utilizzata per Cisco HyperFlex, è soggetta ai requisiti di specializzazione dei prodotti. Per fare preventivi e rivendere Cisco UCS Fabric Interconnect è richiesta una specializzazione Cisco Advanced Unified Computing Technology (UCT) o Advanced Data Center Architecture (DCA). I partner che non dispongono della specializzazione richiesta devono collaborare con il rispettivo team di account Cisco per ottenere in via eccezionale l'autorizzazione a rivendere Cisco HyperFlex. Cisco utilizzerà il processo di garanzia della conformità con il massimo impegno nei confronti dei partner e dei clienti per garantire una customer experience positiva. Il team di vendita Cisco HyperFlex potrà fornire ulteriori informazioni su questo processo.

D: Cos'è il processo di garanzia della conformità di Cisco HyperFlex?

R: Anche se i partner con una specializzazione UCT o DCA possono fare preventivi e rivendere Cisco HyperFlex, si consiglia vivamente di frequentare un ulteriore corso di formazione su Cisco HyperFlex per garantire ai clienti un'efficace implementazione del sistema. Il team Cisco fornirà risorse sul campo per assistere i partner che non hanno ancora completato i corsi di formazione per l'implementazione presso i clienti. La garanzia della conformità è un processo, gestito dal team Cisco SAC, per assicurare che l'implementazione possa essere eseguita in modo completo dai partner specializzati di Cisco HyperFlex, dal team Cisco Advanced Services o dalle risorse sul campo finanziate da Cisco, in modo da garantire la soddisfazione dei clienti. Il Cisco Account Manager e il team di specialisti delle vendite di prodotti Cisco HyperFlex potranno fornire ulteriori dettagli e indicazioni sulla garanzia di conformità di Cisco HyperFlex.



D: In qualità di partner, che tipo di corso di formazione mi serve per rivendere e implementare Cisco HyperFlex?

R: Per i partner sono disponibili tre tipi di corsi di formazione finanziati da Cisco:

- Corso di formazione sulle vendite per Account Manager: video di quattro ore on demand per team di vendita e account.
- Corso di formazione per responsabile delle vendite: corso di formazione di un giorno per fornire ai responsabili delle vendite le competenze necessarie per progettare e disporre dimostrazioni dei sistemi Cisco HyperFlex, disponibile sia in lezioni tenute da un insegnante che tramite sessioni virtuali Cisco WebEx®.
- Corso di formazione per tecnico sul campo/di implementazione: corso di formazione di due giorni con sessioni di laboratorio pratiche per fornire ai tecnici sul campo le competenze necessarie per implementare e risolvere i problemi di Cisco HyperFlex presso le sedi dei clienti.

Visitare il sito www.cisco.com/go/hyperflex per un programma completo del corso.

D: Devo acquistare un sistema Cisco HyperFlex oltre al dispositivo dimostrativo di Cisco UCS nel mio ambiente dimostrativo per il cliente?

R: Consigliamo vivamente ai partner di acquistare un sistema Cisco HyperFlex per il loro ambiente dimostrativo per il cliente al fine di presentare l'ampia gamma di funzionalità e i vantaggi del sistema Cisco HyperFlex. I pacchetti Cisco HyperFlex SmartPlay, con tre nodi di sistema e due Fabric Interconnect, disponibili tramite il programma Cisco NFR (Not For Resale), rappresentano la soluzione migliore per le esigenze correlate alle attrezzature dimostrative dei partner.

D: Posso utilizzare New Account Breakaway (NAB) per tutti i miei account che non hanno mai acquistato Cisco HyperFlex?

R: Anche se per la maggior parte si tratterà di clienti che acquistano per la prima volta Cisco HyperFlex, in molti casi l'account/la trattativa non saranno idonei per NAB (per i dettagli, vedere di seguito). I partner sono invitati a proporre OIP o TIP che, in molti casi, saranno più adatti. Va inoltre notato che Cisco HyperFlex verrà proposto nell'ambito del programma VIP con livelli di sconto del 3% e del 5%, che rendono la combinazione di OIP/TIP e VIP molto interessante.

D: Posso ricevere ulteriori informazioni sulle ragioni per le quali non bisogna sempre proporre New Account Breakaway?

R: **Aspetti importanti da sapere su New Account Breakaway:**

- NAB *non* è automaticamente disponibile solo perché il cliente non ha mai acquistato prima Cisco HyperFlex.
- NAB *non* è per gli account in cui sono già stati coinvolti in incontri su Cisco HyperFlex specialisti delle vendite dei prodotti e account manager Cisco.
- NAB *non* è un programma di sconti per il cliente finale. Per i requisiti di prezzo, il Cisco Account Manager può lavorare insieme al reparto delle offerte commerciali.
- Gli obblighi normativi di NAB continueranno a essere applicati (vedere di seguito).



NAB è strettamente riservato agli account che soddisfano *tutti* i seguenti criteri:

- Il team di account/di specialisti delle vendite dei prodotti Cisco non ha ancora iniziato a perseguire opportunità o trattative relative a Cisco HyperFlex.
- Il cliente non ha mai acquistato Cisco HyperFlex (nessuna precedente prenotazione di Cisco HyperFlex a livello di logo).
- Il partner ha presentato Cisco HyperFlex all'account in modo autonomo e persegue l'opportunità.
- Nessun altro partner è attualmente impegnato su Cisco HyperFlex in questo account cliente.

Importante: in quanto a NAB, l'account/cliente s'intende a livello globale di impresa/azienda/logo. I singoli gruppi, centri di acquisto o reparti non sono considerati come un cliente/account separato. Pertanto, NAB può essere utilizzato solo una volta in una singola azienda (per tecnologia).

D: Dove posso trovare ulteriori informazioni sui sistemi Cisco HyperFlex?

R: www.cisco.com/go/hyperflex

###