



# Lifecycle Advantage

## Часто задаваемые вопросы

### О программе Cisco Lifecycle Advantage

#### Суть программы Lifecycle Advantage

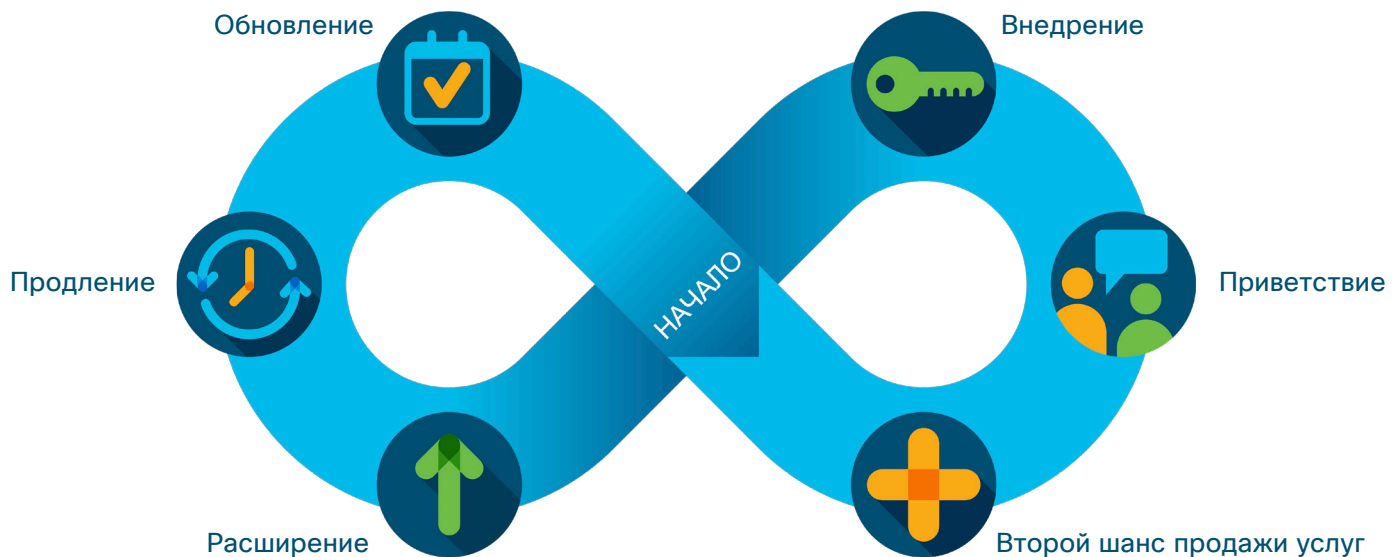
Lifecycle Advantage – это управляемая партнерами цифровая программа, которая помогает развивать отношения с заказчиками и максимизировать объем регулярных платежей с помощью серии автоматизированных электронных писем с совместным брендингом.

Мы создаем и рассылаем электронные письма. Вы выбираете заказчиков, которым эти письма должны быть направлены, и сохраняете полный контроль над данными заказчиков. Благодаря ускорению внедрения продуктов, упрощению продления сервисных контрактов и стимулированию продаж дополнительных продуктов программа Lifecycle Advantage помогает выйти на нужные показатели и развивать бизнес за счет цифровых средств, повышающих качество обслуживания заказчиков.

#### Этапы взаимодействия с заказчиками в рамках программы Lifecycle Advantage

Порядок взаимодействия с заказчиком состоит из следующих шести этапов.

1. **Второй шанс продажи услуг.** Напомнить заказчикам, которые недавно приобрели оборудование Cisco, какие преимущества можно получить, прикрепив сервис Cisco.
2. **Приветствие.** Установить отношения с заказчиком: рассказать о преимуществах и предоставить соответствующие ресурсы, например стартовый контрольный список и руководство пользователя для услуг технической поддержки.
3. **Внедрение.** Продемонстрировать заказчику ценность нового приобретения: оказать поддержку в вопросах эксплуатации, предложить оптимальные способы применения, дать другие советы и рекомендации.
4. **Расширение.** Продемонстрировать внимание к бизнес-целям заказчика, предложив дополнительные решения для повышения производительности сети.
5. **Продление.** Начать разговор о продлении до истечения срока действия лицензий на услуги и программное обеспечение, дать рекомендации относительно продления. На этом этапе также можно интегрировать AutoQuote, чтобы упростить транзакцию.
6. **Обновление.** При приближении даты окончания поддержки используемых продуктов помочь заказчику перейти на новую технологию.





## Технические требования к контенту для рассылок с совместным брендингом

### Каковы требования к изображению логотипа?

Логотип компании должен соответствовать следующим требованиям:

- полноцветный;
- .PNG, .PDF, .JPG, .GIF или векторный формат;
- размер не менее 200 x 200 пикселей.

### Каковы требования к ценностному предложению бренда?

Объем ценностного предложения не должен превышать 250 символов, включая пробелы.

## Выбор пути заказчика

### Обязательно ли участвовать во всех этапах жизненного цикла заказчика в Lifecycle Advantage?

Нет. Вы сами выбираете этапы, в которых будете участвовать, и можете в любой момент добавить нужные либо исключить ненужные этапы.

## Почтовые рассылки

### Может ли заказчик отказаться от рассылки?

Да. Заказчик может отказаться от рассылки согласно условиям официальной [политики конфиденциальности Cisco](#). Дополнительную информацию о том, как заказчик может удалить свои контактные данные из рассылок Cisco, можно найти в разделе «Политика конфиденциальности».

### Сколько электронных писем мои заказчики будут получать в рамках программы Lifecycle Advantage?

Количество ежемесячных электронных писем, которые ваши заказчики будут получать, различается в зависимости от жизненного цикла и этапа в Lifecycle Advantage. Для того, чтобы убедиться в своевременности и актуальности рассылки, мы используем аналитические инструменты и данные о заказчиках.

### Из каких источников Cisco получает контактные данные заказчиков?

Источником контактных данных заказчиков, включенных в программу Lifecycle Advantage, является маркетинговая база данных Cisco. В эту базу данных Cisco вносит сведения о заказчиках, получаемые из различных внутренних источников.

## Платформа управления возможностями Lifecycle Advantage

### Как просмотреть информацию о своих заказчиках?

Программа Lifecycle Advantage объединяет в себе инструменты аналитики и автоматизации и предоставляет зарегистрировавшимся в программе партнерам доступ к данным своих заказчиков с помощью платформы Lifecycle Advantage Opportunity. Платформа помогает партнерам оставаться на связи с заказчиками и использует прогнозную аналитику для выявления новых возможностей. Мы гарантируем, что контактные данные заказчиков защищены и не будут переданы за пределы рабочей группы Lifecycle Advantage.

## Управление заказчиками и потенциальными сделками

### Каким образом запросы заказчиков будут переданы мне?

Они будут отправлены вам по электронной почте по мере их получения.

### Возможно ли оценить эффективность программы?

Да. Все стандартные показатели эффективности рассылок (число отправленных, доставленных и открытых сообщений, число переходов по ссылкам) отслеживаются и доступны на ежеквартальной основе.

## Начало

Зарегистрируйтесь на странице <https://lca-signup.services-exchange.com/signup#>. И менеджер по развитию бизнеса Cisco Lifecycle Advantage свяжется с вами.

## Дополнительные материалы

Подробная информация о программе Lifecycle Advantage доступна на странице [www.cisco.com/go/lifecycleadvantage](http://www.cisco.com/go/lifecycleadvantage).

Также можно связаться по электронной почте с менеджером по развитию бизнеса Cisco Lifecycle Advantage [lifecycle\\_advantage\\_emear@external.cisco.com](mailto:lifecycle_advantage_emear@external.cisco.com).