



合作夥伴

思科可協助您輕鬆提升行銷效果



Boon Lai

2019 年 1 月 22 日 - 7 則意見

最近的假期讓我有點空閒時間可以和家人相處，並回顧 2018 年的點點滴滴。進入新的一年，我一直在思考最近從其他家人——思科合作夥伴社群給我的意見，考慮該如何在 2019 年將其化為實際行動。

我在秋季開始領導思科全球合作夥伴行銷組織，至今已陸續與許多人交流看法。不少人大方分享了許多寶貴意見，我很高興成為這個團隊的一員，有幸協助您發展業務。

若我尚未有機會與您交流，不妨將這篇部落格文章視為我的引言，而從以下談及的主題，您也能知道我對每個人的看法有多重視。協助您提高企業的行銷效果，是我始終不變的目標。

過去幾個月期間，夥伴提出的意見有一些共同的心聲，特別是如下主題：

- 品牌合作和需求創造是我們可以共同努力的兩大價值，對此我們需要持續投入心力。
- 培訓是協助您瞭解應採取哪些最佳行銷實務和策略的關鍵。我們也必須繼續協助您瞭解如何充分利用思科所提供的所有行銷資源，並設法輔助您輕鬆落實相關實務！
- 思科的行銷策略應該要能與您的行銷策略輕鬆地無縫接軌。雖然這是我們一路走來的目標，但我們仍時時致力實踐此理念。企業環境中，要提供客戶所需的體驗，銷售、上市和行銷校準都是相當重要的環節。

我們的團隊長久以來努力不懈，設法為上述問題提供適切的解決方案。思科可以在下列各方面為您提供協助，並在短時間內完成，且您幾乎不必付出任何成本：

品牌合作和需求創造

使用 [Partnership Logo Builder](#) 工具，是輕鬆拉近您與個別客戶距離的方法之一。在品牌合作的過程中，此工具可協助您游刃有餘地製作合作夥伴標誌。只要使用您的 Cisco.com 使用者名稱和密碼，就能存取此工具。此智慧型工具知道您的公司有資格使用哪些憑證，並能以您偏好的檔案格式為您創建最新合作夥伴標誌。

不過，這不是與思科品牌合作的唯一管道。您也可以使用 [Lifecycle Advantage \(LCA\)](#) 培養客群、加速輔導客戶採用產品、簡化續約程序，以及促進追加銷售。LCA 可自動寄送一系列聯名電子郵件，引導客戶順利完成生命週期的每個階段，藉此提高經常性收入。下圖是我們協助您觸及客戶的主要流程。最重要的是，此作業流程可以透過 LCA 自動執行！



培訓

[合作夥伴行銷中心 \(PMC\)](#) 是我們領先業界的行銷推動平台。目的包括協助您吸引及開發新客戶、以數位方式宣傳您的品牌及傳播資訊、執行客戶活動，以及管理共同行銷基金。[請查看此資訊圖](#)，瞭解 PMC 提供哪些功能及行銷活動的執行辦法。如果您對 PMC 不甚熟悉，請先觀看以下[培訓影片](#)，以便開始調整設定檔、上傳聯絡人等工作。

所有思科合作夥伴都能隨時隨地透過我們的「行銷加速計畫」平台，存取豐富的[培訓資訊](#)。事實上，我們已針對收入行銷、數位行銷和數位思維領導等方面的關鍵行銷策略，提供相關培訓。

總之，這裡提供許多值得深入瞭解的內容，因此請別忘了每週瀏覽[行銷加速中心](#)新上架的精彩文章，掌握影響業界的各種主題。



策略

最後，我也想趁此機會分享我們最近推出的 [SD-WAN 安全性](#)，以及添加生力軍的 [Catalyst 系列](#)，讓您能有全面的概略認識。透過這些概述介紹，您就可以瞭解此公告的意義及您需要瞭解的重點內容，以便向您的客戶銷售。這種一站式的方法應該足可提供您所需的一切資訊，藉此您將享有估計高達 80 億美元的市場商機。

此中心日後會陸續提供更多資訊，敬請留意。以上只是豐富資源的冰山一角；希望您能充分運用這些資源，並不定時返回查看。您每個月都會收到我寄送的電子郵件，掌握左右產業發展趨勢的重要資訊、深入瞭解我們的行銷願景和策略，並清楚我們的合作模式，進而為我們的客戶提供振奮人心的美好體驗。

對於如何攜手提升行銷成果有什麼想法嗎？歡迎在底下留言告訴我們！

以上內容為翻譯版本，請以[英文原版](#)為準。

標籤:

- 思科行銷加速計畫
- 思科合作夥伴
- Lifecycle Advantage
- 合作夥伴行銷中心
- Partnership Logo Builder