



Wersja dla resellerów na rynkach wschodzących



Jak zostać certyfikowanym partnerem Cisco Select

Certyfikowani partnerzy Cisco Select otrzymują dostęp do wielu korzyści, dzięki którym mogą uzyskać wyższą wydajność i rentowność na rynku małych i średnich firm. Dzięki certyfikacji Cisco Select partnerzy mają świetną okazję, aby skorzystać z licznych możliwości oszczędności kosztów i rabatów na produkty oferowane w programach firmy Cisco.

Wystarczy wykonać trzy proste kroki:

1. Przygotowywanie

Po pierwsze, należy wyznaczyć AM (Account Manager) i/lub inżyniera sprzedaży, którzy przygotowują się do specjalizacji Cisco Small Business. Odbywa się to poprzez odbycie szkolenia online w dogodnym terminie. Więcej informacji można uzyskać pod adresem www.cisco.com/go/smbuniversity.

2. Zaliczenie

Wyznaczony pracownik firmy musi następnie wziąć udział w odpowiednich egzaminach i zaliczyć je (obecnie koszt jednego egzaminu na osobę wynosi 65 USD).

3. Zgłoszenie

Po uzyskaniu specjalizacji Small Business wystarczy wypełnić wniosek online za pomocą narzędzia Certification and Specialization Application (CSApp): www.cisco.com/go/csapp w celu uzyskania certyfikatu Select.

Więcej informacji można znaleźć na stronie www.cisco.com/go/select

Rentowność

Programy motywacyjne firmy Cisco zostały stworzone w celu zwiększenia rentowności partnerów. Są to m.in.:

- **Partner Development Funds (PDF)**

Oferuje kwartalne premie za sprzedaż kwalifikujących się produktów firmy Cisco (ponad 2 000 numerów SKU), w celu zwiększenia zysków partnera.

Korzyść: premie wysokości 5 - 10%

Więcej informacji: www.cisco.com/go/pdf.

- **Opportunity Investment Program (OIP)**

Nagradza partnerów za stwarzanie przyrostowych możliwości biznesowych, wczesne angażowanie się w obsługę klientów i działania przedsprzedażowe.

Korzyść: rabat 6% na pozycje z cennika GPL.

Więcej informacji: www.cisco.com/go/oip

- **Value Incentive Program (VIP)**

Nagradza partnerów, którzy koncentrują swoją działalność na zaawansowanych technologiach, stanowiących część architektur sieciowych firmy Cisco, takich jak Collaboration, Virtualization lub Cisco Borderless Networks.

Korzyść: Płatność dwa razy do roku dla partnerów, którzy osiągają cele rezerwacji (uzgodnione dla danego regionu), utrzymują specjalizację w zakresie sprzedaży tych zaawansowanych technologii, a także partnerów, którzy osiągają i utrzymują wymagane poziomy satysfakcji klientów (CSAT).

Więcej informacji: www.cisco.com/go/vip-emerging.



Konkurencyjność

Uzyskanie certyfikatu Cisco Select pozwala partnerom wyróżnić się na tle konkurencji poprzez potwierdzenie swoich kompetencji w zakresie sprzedaży produktów jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek na świecie. Uzyskany status Select pomaga otwierać drzwi nowym możliwościom, oferując klientom najlepsze w swojej klasie produkty w konkurencyjnych cenach.

Program Not for Resale: do 70% rabatu na produkty Not for Resale, aby umożliwić pokazanie własnych możliwości

Promocje Fast Track: konkurencyjne ceny wybranych produktów w przypadku zakupu za pośrednictwem dystrybutora.

Deal Maker: pomaga wygrywać transakcje w konkurencyjnych sytuacjach dzięki bardzo wysokim rabatom na WSZYSTKIE produkty.

Partner Enablement: zwiększenie możliwości partnerów Cisco Channel Partner w celu osiągnięcia wyższej rentowności www.cisco.com/go/partnerenablement.

Cisco SB University: oferta kursów szkoleniowych dotyczących wprowadzania na rynek, sprzedawania i wdrażania rozwiązań firmy Cisco dla małych firm www.cisco.com/go/smbuniversity.

Competitive Edge Portal: pomoc w pozycjonowaniu firmy jako lidera branżowego względem konkurencji www.cisco.com/go/competitive.

Partner Marketing Central: platforma online do tworzenia i dostosowywania kampanii marketingowych i wydarzeń www.cisco.com/go/partnermarketing.

Smart Designs: cenne informacje dotyczące najlepszych praktyk w zakresie wdrożeń sieciowych www.cisco.com/go/smartdesigns.

Smart Business Roadmap: model sprzedaży oparty dla doradztwie dla zespołów sprzedaży partnerów firmy Cisco, działających na rynku małych firm www.cisco.com/go/sbr.

Partner Practice Builder: zwiększenie wzrostu i wydajności partnerów poprzez optymalizację praktyk biznesowych w dziedzinach zunifikowanej komunikacji, centrum kontaktów, zabezpieczeń, sieci bezprzewodowych, małych firm i innych www.cisco.com/go/practicebuilder.

Buletyn Select Network: najnowsze tematy i atrakcyjne łącza dla partnerów Select. Aby zasubskrybować, wystarczy wysłać wiadomość e-mail na adres smbselect-emer-support@external.cisco.com.

Dodatkowe zasoby: www.cisco.com/go/partnertools