

Not: İncelemeye göndermeden önce bu formdaki tüm alanların doldurulması gerekir.

Tüm Kanal İş Ortaklarının Cisco'nun Dolaylı Kanal İş Ortağı Sözleşmesi'nde (ICPA) listelenen minimum iş ortaklığı şartlarına uyması zorunludur. Cisco tüm İş Ortaklarının Cisco tarafından sunulan kapsamlı ürün ve hizmetlerle işlerini büyütme gerektirir.

Cisco'ya satış geçmişinizin kanıtlarını ve/veya geleceğe dair işletme planınızı/satış tahmininizi kabul edilen destekleyici somut belgelerle (aşağıdaki 5. madde) sunmamak, Cisco İş Ortağı olarak kaydolma başvurunuzun reddedilmesine neden olur.

Bu formu doldurup gönderen kişinin İletişim Bilgileri:

Tam Ad (Ad, Soyadı) _____

Cisco hesabı girişi (E-posta veya CCO ID) _____

Unvan / Rol _____

1. Şirket bilgileriniz

a) Şirketin Yasal Tüzel Kişilik Adı: _____

b) Şirketiniz farklı bir adla faaliyet gösteriyor mu? EVET _____ HAYIR _____

Evetse, lütfen diğer adı/adları belirtin: Örneğin - Faraza İşletme adım Acente veya İş Kolu, Ticari Ad ya da Sözde Ad (... adıyla faaliyet gösterir)

c) Şirketin Fiziksel Adresi:

▪ Adres Satırı 1: _____

▪ Adres Satırı 2 (İsteğe Bağlı): _____

▪ Adres Satırı 3 (İsteğe Bağlı): _____

▪ Şehir: _____

▪ Eyalet / İlçe: _____

▪ Posta Kodu: _____

d) Web Sitesi Adresi: (www.yyyy.xxx) _____

e) Şirket E-posta Etki Alanı Adı: (@zzz.xxx) _____

f) *Vergi Dairesi / Numarası (veya ülkenizde buna karşılık gelen bilgi) _____

*Tanım: Cisco'ya kaydolmak için başvuru yaptığınız tüm ülkelerde şirkete ait benzersiz Vergi Kimlik numarası (TIN) belirtilmesi zorunludur. TIN numarası veya coğrafi ya da işlevsel olarak buna karşılık gelen vergi numarasının kullanımı geçerli kabul edilir. (Örnek: Şirket Tescil Numarası, Şirket Numarası, INN, Daimi Hesap Numarası vb.) İnceleme sırasında bu bilgiyi destekleyen kanıt sunulması gerekebilir.

2. Tercih Edilen Yetkili Distribütör Bilgileri:

- a) Distribütör Adı: _____
- b) Distribütör Hesap Numarası: _____
- c) Distribütör İlgili Kişi Adı: _____
- d) Distribütör İletişim e-posta adresi: _____

3. Cisco Temsilcisi: Daha önce bir Cisco temsilcisiyle çalıştıysanız lütfen ilgili kişinin/kişilerin tam adını/adlarını ve e-posta adresini/adreslerini belirtin. Cisco temsilciniz yoksa buraya "Yok" yazın: _____

- a) Cisco birincil iletişim kişinin adı (Ad, Soyadı): _____
- b) Cisco birincil iletişim kişinin e-posta adresi: (XXX@cisco.com) _____
- c) Diğer iletişim kişilerinin bilgileri (İsteğe bağlı. Buradaki alan yeterli olmazsa lütfen bu forma ek olarak girin)
- Cisco 2. iletişim kişinin adı (Ad, Soyadı): _____
 - Cisco 2. iletişim kişinin e-posta adresi: (XXX@cisco.com) _____

4. Cisco ürünleri ve/veya hizmetleri sattınız mı veya satmayı planlıyor musunuz? EVET _____ HAYIR _____
"Hayır" yanıtı verdiyseniz lütfen açıklayın.

5. 4. soruya "Evet" yanıtı verdiyseniz lütfen aşağıdaki tüm bölümleri doldurun. Destekleyici belgeleri bu forma ekleyin. Not: Kesin tarihler ve/veya fiyatlar belirtilemiyorsa tahmini tarihleri ve/veya fiyatları sağlayın.

- a) Cisco İş Planı: Şirketinizin Cisco Ürünleri, Yazılım Lisansları ve/veya Hizmetleri için gelecekte yapacağı satın alma ve/veya satış planlarını ve bunlara dair önümüzdeki 12 ayı öngören destekleyici belgeleri sağlayarak bu forma ekleyin:

Eklediğiniz destekleyici belgelerin türü için ilgili kutuları işaretleyin: (Tüm uygun seçenekleri belirtin)

- | | |
|---|---|
| ☐ Distribütöre Verilen Satın Alma Siparişleri | ☐ Distribütör Fiyat Teklifleri |
| ☐ Bekleyen Satın Alma Siparişleri - Gönderilmeye Hazır | ☐ Satış Öngörüsü / Hunisi (12-18 aylık tahmin) |
| ☐ Hazırlığı Devam Eden Satın Alma Siparişleri | ☐ Anlaşma Kimlikleri |
| ☐ Müşterinin Satın Alma Siparişleri | |

Ekleđiniz destekleyici belgeler için lütfen aşığıdaki tabloyu doldurarak her öğıyle ilgili ayrıntıları sağılayın.

Son Müşteri Adı	Satın Alan Şirket / Distribütör	Distribütör Hesap Numarası (Bayi Hesap Numarası)	Fatura Numarası / Anlaşma Kimliği	Satın Alma Tarihi	Cisco Parça Numaraları	Miktar	ABD Doları Cinsinden Net Fiyat

- b) **Cisco Yıllık Satış Rezervasyonu Tahminleri (ABD \$):** Cisco ile ilgili yıllık finansal hedeflerinizi anlayabilememizi sağılayacak bilgi verin (bir tane seçin). Bu bilgi 5a ve 5c sorularına verdiğiniz yanıtlarla uyumlu olmalıdır. Not: İş ortaklarının yıldan yıla satış rezervasyonlarını ve gelirlerini büyötmeleri, kârlılıklarını artırmaları ve müşteri tabanını genişletmeleri beklenir.

- ☐ Yılda \$100.000 dolardan fazla
- ☐ Yılda \$50.000 - \$100.000 dolar arası
- ☐ Yılda \$25.000 - \$50.000 dolar arası
- ☐ Yılda \$10.000 - \$25.000 dolar arası

- c) **Cisco İş Geçmişı -** Şirketinizin son 12 ay içinde satın aldığı Cisco Ürünleri, Yazılım Lisansları ve/veya Hizmetlerinin listesini sağılayıp bu forma ekleyin. Ayrıca, seri numaraları da dahil olmak üzere bunlarla ilgili satın alma ayrıntıyla birlikte faturalarınızın kopyalarını da sağılayın.

- Son 12 ay için Cisco Ürünü ve/veya Hizmeti satın almadıysanız buraya "Yok" yazın:

Ekleđiniz destekleyici belgeler için lütfen aşığıdaki tabloyu doldurarak her öğıyle ilgili ayrıntıları sağılayın.

Son Müşteri Adı	Satın Alan Şirket / Distribütör	Distribütör Hesap Numarası (Bayi Hesap Numarası)	Fatura Numarası / Anlaşma Kimliği	Satın Alma Tarihi	Cisco Parça Numaraları	Miktar	ABD Doları Cinsinden Net Fiyat