Профиль компании

The bridge to possible

Примечание. Перед отправкой формы на проверку необходимо заполнить все поля.

Компания Cisco требует от своих торговых партнеров соответствия минимальным требованиям, которые перечислены в соглашении с непрямыми торговыми партнерами (ICPA). Все партнеры Cisco должны развивать бизнес за счет продаж продуктов и услуг из широкого портфеля Cisco.

Отказ предоставить подтверждение истории продаж Cisco и/или бизнес-план/канал сбыта для получения заказов в будущем, а также подтвержденного и конкретного доказательства (пункт 5 ниже) приведет к отклонению повторной заявки на регистрацию в качестве партнера Cisco.

Контактные данные лица, заполнившего и отправившего данную форму:

Имя и фамилия _____

Имя учетной записи Cisco
(эл. почта или идентификатор CCO) _____

Должность/роль _____

1. Информация о вашей компании:

a) Наименование юридического лица компании: _____

b) Ваша компания работает под другим наименованием? ДА _____ НЕТ _____

Если ответ положительный, укажите другие наименования, например вымышленное наименование компании (зарегистрированное коммерческое обозначение), франшизу или бизнес-подразделение, коммерческое или присвоенное наименование.

_____

c) Физический адрес:

- Адрес (строка 1): _____
- Адрес (строка 2, необязательно): _____
- Адрес (строка 3, необязательно): _____
- Город: _____
- Область/район: _____
- Почтовый индекс: _____

d) Адрес веб-сайта: (www.yyyy.xxx) _____

e) Корпоративный домен электронной почты: (@zzz.xxx) _____

f) * Идентификационный номер налогоплательщика или плательщика НДС (или аналогичный идентификатор, используемый в стране) _____

* Определение: уникальный идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) является обязательным для всех компаний в стране, где вы подаете заявку на регистрацию в Cisco. Возможность использования и действительность идентификационных номеров налогоплательщиков (ИНН) или аналогичных идентификаторов в других странах определяется дополнительно (например, номер лицензии на ведение коммерческой деятельности, номер компании, ИНН, код PAN и т. д.). Во время проверки могут потребоваться подтверждающие документы.

© Cisco и/или ее дочерние компании, 2022 г. Все права защищены. Конфиденциальный документ компании Cisco. Только для торговых партнеров.
Не предназначено для распространения

2. Информация о предпочтительном авторизованном дистрибьюторе:

a) Наименование дистрибьютора: _____

b) Номер счета дистрибьютора: _____

c) Имя контактного лица дистрибьютора: _____

d) Адрес электронной почты дистрибьютора: _____

3. Представитель Cisco: если вы работаете с контактными лицами Cisco, укажите их полные имена и адреса электронной почты. В противном случае укажите здесь «Н/Д»: _____

a) Имя и фамилия основного контактного лица Cisco: _____

b) Адрес электронной почты основного контактного лица Cisco: (XXX@cisco.com) _____

c) Сведения о дополнительных контактных лицах (необязательно; если в форме недостаточно места, прикрепите к ней список):

- Имя и фамилия 2-го контактного лица Cisco: _____
- Адрес электронной почты 2-го контактного лица Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. Вы продаете или собираетесь продавать продукты и (или) услуги Cisco? ДА _____ НЕТ _____
Если ответ отрицательный, уточните его.

_____

_____

_____

_____

_____

5. Если вы ответили «Да» на вопрос 4 выше, заполните все следующие разделы. Прикрепите к этой форме подтверждающую документацию. Примечание. Если указать точные даты и/или цены невозможно, предоставьте примерные сведения.

a) **Бизнес-план Cisco:** прикрепите план компании на ожидаемые закупки и/или продажи продуктов, лицензий на ПО и/или услуг Cisco в ближайшие **12 месяцев, а также подтверждающую документацию:**

Установите флажки рядом с типами подтверждающих документов (выберите все применимые варианты):

- ☐ Заказы на покупку для дистрибьютора
- ☐ Заказы на покупку, ожидающие выполнения (готово к отправке)
- ☐ Составляемые заказы на покупку
- ☐ Заказы на покупку для заказчика
- ☐ Квоты дистрибьютора
- ☐ Канал сбыта/воронка продаж (прогноз на 12–18 месяцев)
- ☐ Идентификаторы сделок

© Cisco и/или ее дочерние компании, 2022 г. Все права защищены. Конфиденциальный документ компании Cisco. Только для торговых партнеров. Не предназначено для распространения

Заполните таблицу ниже, указав сведения по каждому из подтверждающих документов.

Имя конечного заказчика	Приобретено компанией/ дистрибьютором	Номер учетной записи дистрибьютора (номер учетной записи реселлера)	Номер счета-фактуры/ идентификатор сделки	Дата покупки	Артикулы Cisco	Количество	Цена нетто в долларах США

b) **Прогнозы на ежегодные заказы Cisco (в долларах США):** уточните ежегодные финансовые цели по продажам решений Cisco (выберите один вариант).
Ответ не должен противоречить ответам на вопросы 5a и 5c. Примечание. Мы ожидаем, что партнеры будут ежегодно увеличивать объемы заказов и обороты, повышая свою прибыль и расширяя клиентскую базу.

- ☐ Больше 100 000 долларов США в год
- ☐ 50 000–100 000 долларов США в год
- ☐ 25 000–50 000 долларов США в год
- ☐ 10 000–25 000 долларов США в год

c) **История сотрудничества с Cisco:** прикрепите документ со списком продуктов, лицензий на ПО и/или услуг Cisco, приобретенных вашей компанией за последние 12 месяцев, а также копии счетов-фактур с подробными сведениями о покупке, в том числе серийными номерами.

- Если Вы не приобретали продукты и (или) услуги Cisco в течение последних 12 месяцев, укажите здесь «Нет»: _____

Заполните таблицу ниже, указав сведения по каждому из подтверждающих документов.

Имя конечного заказчика	Приобретено компанией/ дистрибьютором	Номер учетной записи дистрибьютора (номер учетной записи реселлера)	Номер счета-фактуры/ идентификатор сделки	Дата покупки	Артикулы Cisco	Количество	Цена нетто в долларах США

Cisco и логотип Cisco являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками Cisco и/или ее дочерних компаний в США и других странах. Чтобы просмотреть список товарных знаков Cisco, перейдите по ссылке: www.cisco.com/go/trademarks. Товарные знаки других организаций, упомянутые в настоящем документе, являются собственностью соответствующих владельцев. Использование слова «партнер» не подразумевает партнерских взаимоотношений между компанией Cisco и любой другой компанией. (1110R)