

Profil działalności biznesowej



Uwaga: wszystkie pola w tym formularzu muszą zostać wypełnione przed jego przesłaniem do sprawdzenia.

Wszyscy partnerzy handlowi muszą spełniać minimalne wymagania Cisco dotyczące współpracy partnerskiej zgodnie z umową ICPA (Indirect Channel Partner Agreement, Umowa partnerska dotycząca pośredniego kanału). Cisco wymaga od wszystkich Partnerów rozwijania działalności za pomocą szerokiej gamy produktów i usług Cisco.

Niedostarczenie dowodu historii sprzedaży związanej z ofertą Cisco i/lub biznesplanu/lejka w przypadku przyszłych zamówień wraz z określonymi, namacalnymi dowodami (pozycja 5, poniżej) spowoduje odrzucenie wniosku o ponowną rejestrację jako Partnera Cisco.

Dane kontaktowe osoby wypełniającej i przesyłającej ten formularz:

Imię i nazwisko _____

Login do konta Cisco (adres e-mail lub identyfikator CCO) _____

Tytuł/stanowisko _____

1. Dane firmy:

a) Nazwa podmiotu prawnego firmy: _____

b) Czy Twoja firma działa pod inną nazwą? TAK _____ NIE _____

Jeśli tak, podaj inną nazwę(-y): przykłady – fikcyjna nazwa firmy (pod nią działa), nazwa działu franczyzy lub działalności, nazwa handlowa lub przyjęta nazwa.

c) Adres fizyczny firmy:

▪ 1. wiersz adresu: _____

▪ 2. wiersz adresu (opcjonalnie): _____

▪ 3. wiersz adresu (opcjonalnie): _____

▪ Miasto: _____

▪ Stan / inna jednostka administracyjna: _____

▪ Kod pocztowy: _____

d) Adres strony internetowej: (www.yyyy.xxx) _____

e) Firmowa domena adresu e-mail: (@zzz.xxx) _____

f) * Identyfikator podatkowy / VAT (lub odpowiednik w danym kraju) _____

* Definicja: wymagany jest niepowtarzalny numer identyfikacji podatkowej (TIN) każdej firmy w kraju, w którym składany jest wniosek o rejestrację w Cisco. Akceptowane jest używanie i ważność numeru TIN lub jego geograficznego albo funkcjonalnego odpowiednika. (Przykłady: numer rejestracyjny licencji biznesowej, numer firmowy, numer INN, stały numer konta itp.) Podczas przeglądu konieczne może się okazać przedłożenie dokumentów uzupełniających.

2. Dane preferowanego autoryzowanego dystrybutora:

- a) Nazwa dystrybutora: _____
- b) Numer konta dystrybutora: _____
- c) Osoba kontaktowa w firmie dystrybutora: _____
- d) Adres e-mail osoby kontaktowej dystrybutora: _____

3. Przedstawiciel Cisco: w przypadku współpracy z osobą kontaktową firmy Cisco podaj jej imię i nazwisko oraz adres e-mail. Jeśli nie masz osoby kontaktowej z firmy Cisco, wpisz tutaj „Nie dotyczy”: _____

- a) Imię i nazwisko głównej osoby kontaktowej: _____
- b) Adres e-mail głównej osoby kontaktowej Cisco: (XXX@cisco.com) _____
- c) Dodatkowe informacje kontaktowe (opcjonalnie: jeśli potrzebujesz dodatkowego miejsca, dołącz dokument do tego formularza)
- Imię i nazwisko drugiej osoby kontaktowej z firmy Cisco: _____
 - Adres e-mail drugiej osoby kontaktowej z firmy Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. Czy sprzedajesz lub zamierzasz sprzedawać produkty i (lub) usługi Cisco? TAK _____ NIE _____ Jeśli Twoja odpowiedź brzmi „Nie”, uzasadnij.

5. Jeśli odpowiedź na pytanie 4 brzmi „Tak”, wypełnij wszystkie punkty poniżej. Dostarcz dokumentację uzupełniającą i załącz ją do tego formularza. Uwaga: jeśli nie można podać dokładnych dat i/lub cen, podaj szacunkowe daty i/lub ceny.

- a) Cisco Business Plan: dostarcz i załącz plan swojej firmy dotyczący przyszłych zakupów i/lub sprzedaży produktów Cisco, licencji na oprogramowanie i/lub usług wraz z dokumentacją (przewidywanych na następne 12 miesięcy):

Zaznacz pola obok rodzaju załączonej dokumentacji: (zaznacz wszystkie pasujące pozycje)

- | | |
|---|--|
| ☐ Zamówienia u dystrybutora | ☐ Oferta dystrybutora |
| ☐ Oczekujące zamówienia – gotowe do realizacji | ☐ Linia/lejek sprzedaży (przewidywania na 12–18 miesięcy) |
| ☐ Zamówienia w fazie rozwoju | ☐ Identyfikatory transakcji |
| ☐ Zamówienia klientów | |

Aby zapoznać się z załączoną dokumentacją uzupełniającą, wypełnij poniższą tabelę, podając szczegóły związane z każdą pozycją.

Nazwa klienta końcowego	Firma/ dystrybutor	Nr konta dystrybutora (nr konta odsprzedawcy)	Nr faktury / identyfikator transakcji	Data zakupu	Numer części Cisco	Ilość	Cena netto w USD

b) **Roczne prognozy Cisco dotyczące sprzedaży (USD):** zapewniają wgląd w coroczne cele finansowe Cisco (wybierz jedną pozycję). Ta odpowiedź powinna być zgodna z odpowiedziami na pytania 5a i 5c. Uwaga: oczekuje się, że partnerzy z roku na rok będą zwiększać sprzedaż i przychody, zwiększając tym samym rentowność i bazę klientów.

- ☐ Ponad 100 tys. USD rocznie
- ☐ Ponad 50 tys. USD -> 100 tys. USD rocznie
- ☐ Ponad 25 tys. USD -> 50 tys. USD rocznie
- ☐ 10 000–25 000 USD -> rocznie

c) **Historia biznesowa Cisco** – dostarcz i załącz listę zakupów produktów, licencji na oprogramowania i/lub usługi Cisco Twojej firmy z ostatnich 12 miesięcy i dostarcz kopie faktur wraz ze szczegółami zakupu, w tym numerami seryjnymi.

- Jeśli w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie kupiono żadnych produktów ani usług Cisco, wpisz tutaj „Brak”:

Aby zapoznać się z załączoną dokumentacją uzupełniającą, wypełnij poniższą tabelę, podając szczegóły związane z każdą pozycją.

Nazwa klienta końcowego	Firma/ dystrybutor	Nr konta dystrybutora (nr konta odsprzedawcy)	Nr faktury / identyfikator transakcji	Data zakupu	Numer części Cisco	Ilość	Cena netto w USD

Centrala dla krajów Ameryki Północnej i Południowej
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Centrala dla krajów Azji i Pacyfiku
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapur

Centrala europejska
Cisco Systems International BV, Amsterdam,
Holandia

Firma Cisco ma ponad 200 biur na całym świecie. Pełną listę adresów, numerów telefonów oraz faksów można znaleźć w witrynie firmy Cisco pod adresem www.cisco.com/go/offices.

Nazwa i logo Cisco są znakami towarowymi lub zastrzeżonymi znakami towarowymi firmy Cisco i (lub) jej podmiotów powiązanych w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Aby wyświetlić listę znaków towarowych Cisco, przejdź na tę stronę: www.cisco.com/go/trademarks. Znaki towarowe innych podmiotów wymienione w tym dokumencie są własnością ich prawnych właścicieli. Użycie słowa „partner” nie oznacza stosunku partnerstwa między firmą Cisco a jakąkolwiek inną firmą. (1110R)