

Profilo dell'azienda

Nota: compilare tutti i campi di questo modulo prima di inviarlo per la revisione.

Tutti i partner di canale sono obbligati a soddisfare i requisiti minimi previsti da Cisco ed elencati nel contratto ICPA (Indirect Channel Partner Agreement). Cisco chiede a tutti i partner di aumentare progressivamente le vendite della sua vasta gamma di soluzioni e servizi.

L'incapacità di presentare uno storico delle vendite di soluzioni Cisco e/o un piano aziendale/pipeline per gli ordini futuri corredato di prove a supporto tangibili e riconosciute (voce n. 5 più avanti) comporterà il rifiuto della richiesta di registrazione come partner Cisco.

Informazioni di contatto della persona che compila e invia il modulo:

Nome (nome, cognome) _____

Credenziali dell'account Cisco (e-mail o ID CCO) _____

Titolo/Ruolo _____

1. Informazioni sulla tua azienda:

a) Ragione sociale dell'azienda: _____

b) La tua azienda opera con un altro nome? SÌ _____ NO _____

In caso affermativo, specificare gli altri nomi. Esempi: ragione sociale fittizia (operante come), attività in franchising o divisione aziendale, nome commerciale o appellativo corrente.

c) Indirizzo fisico azienda:

- Riga indirizzo 1: _____

- Riga indirizzo 2 (facoltativa): _____

- Riga indirizzo 3 (facoltativa): _____

- Città: _____

- Provincia: _____

- CAP: _____

d) Sito Web: (www.yyyy.xxx) _____

e) Dominio e-mail aziendale: (@zzz.xxx) _____

f) *CIF/Partita I.V.A. (o equivalente) _____

*Definizione: tutte le aziende nel Paese in cui richiedi la registrazione con Cisco devono essere in possesso di codice di identificazione fiscale (CIF). Saranno considerati validi e utilizzabili i CIF o gli equivalenti geografici o funzionali (ad esempio, numero di registrazione della licenza aziendale, Corporate Number, INN, Permanent Account Number). In corso di revisione potrebbe essere necessario fornire prove a supporto.

2. Informazioni sul distributore autorizzato preferito:

- a) Nome distributore: _____
- b) N. account distributore: _____
- c) Nome referente distributore: _____
- d) E-mail referente distributore: _____

3. Rappresentante Cisco: se hai lavorato con uno o più referenti Cisco, indica il loro nome completo e il loro indirizzo e-mail. Se non hai un contatto Cisco, inserisci "N/A" qui di seguito: _____

- a) Nome del referente principale Cisco (nome, cognome): _____
- b) Indirizzo e-mail del referente principale Cisco: (XXX@cisco.com) _____
- c) Dati dei referenti aggiuntivi (Facoltativo. Se occorre altro spazio, aggiungere allegati al modulo)
- Nome del secondo referente Cisco (nome, cognome): _____
 - Indirizzo e-mail del secondo referente Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. Hai venduto o intendi vendere prodotti e/o servizi Cisco? SÌ _____ No _____
Se la risposta è "No", aggiungi una spiegazione.

5. Se la tua risposta alla domanda 4 è "Sì", compila tutte sezioni seguenti. Prepara la documentazione di supporto e allegala a questo modulo. Nota: se non ti è possibile fornire date e/o prezzi esatti, indica date e/o prezzi stimati.

- a) **Piano aziendale Cisco:** prepara e allega il piano aziendale per gli acquisti e/o le vendite di prodotti, licenze software e/o servizi Cisco e includi la documentazione di supporto con le previsioni per i prossimi 12 mesi:

Seleziona le caselle corrispondenti al tipo di documentazione di supporto allegata: (seleziona tutte quelle pertinenti)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ordini di acquisto al distributore | <input type="checkbox"/> Preventivi dei distributori |
| <input type="checkbox"/> Ordini di acquisto in sospeso - Pronti | <input type="checkbox"/> Pipeline/Funnel di vendita (proiezione di 12-18 mesi) |
| <input type="checkbox"/> Ordini di acquisto in fase di sviluppo | <input type="checkbox"/> ID trattative |
| <input type="checkbox"/> Ordini di acquisto dei clienti | |

Per la documentazione di supporto allegata, completa la tabella sottostante inserendo dettagli per ciascuna voce.

Nome cliente finale	Acquistato dall'azienda / distributore	N. account distributore (N. account rivenditore)	N. fattura/ ID trattativa	Data di acquisto	Codice prodotto o prodotti Cisco	Quantità	Prezzo netto in USD

b) Proiezioni sulle prenotazioni delle vendite annuali Cisco (in USD): illustra i tuoi obiettivi finanziari Cisco, su base annuale (seleziona una voce). Questo dato dovrebbe essere in linea con le risposte ai punti 5a e 5c. Nota: si presume che i partner incrementino le prenotazioni delle vendite e il fatturato di anno in anno, aumentando la redditività e la base di clienti.

- Più di 100.000 USD l'anno
- Più di 50.000 USD -> 100.000 USD l'anno
- Più di 25.000 USD -> 50.000 USD l'anno
- 10.000 USD - 25.000 USD -> l'anno

c) **Storico delle attività commerciali Cisco:** prepara e allega un elenco degli acquisti di prodotti, licenze software e/o servizi Cisco che hai effettuato negli ultimi 12 mesi e fornisci le copie delle fatture dettagliate, inclusi i numeri di serie.

- Se non hai acquistato prodotti e/o servizi Cisco negli ultimi 12 mesi, inserisci "Nessuno" qui:

Per la documentazione di supporto allegata, completa la tabella sottostante inserendo dettagli per ciascuna voce.

Nome cliente finale	Acquistato dall'azienda / distributore	N. account distributore (N. account rivenditore)	N. fattura/ ID trattativa	Data di acquisto	Codice prodotto o prodotti Cisco	Quantità	Prezzo netto in USD