

Simplify EA

Bringen Sie Ihre Cisco-Verkäufe auf die nächste Ebene



Hallo, mehr Cisco-Geschäfte, tschüss, komplizierte Abläufe. Mit Enterprise Agreements (EAs) können Ihre Enterprise-Kunden Ihre Cisco-Abonnement-Software und -Lizenzen ganz leicht kaufen, verwenden, zusammenführen und verwalten. Sie bieten das beste Preis-Leistungs-Verhältnis und finanzielle Planbarkeit und erhalten gleichzeitig die Netzwerkresilienz und -sicherheit aufrecht.

Mit EA 3.0 lässt sich das gesamte Cisco-Portfolio in einem einzigen Lizenzvertrag zusammenzufassen. Dieser bietet Ihnen mehr Flexibilität im Hinblick auf Cross-Selling, finanzielle Planbarkeit und den Geschäftsbetrieb. Endkunden profitieren dabei von einer vereinfachten Lizenzierung und können ihre Cisco-Investitionen flexibler skalieren, wenn sich ihre Geschäftsanforderungen ändern.

Einfachheit integriert

Mit Simplify EA bietet Comstor genau die architekturübergreifenden Zertifizierungen, die Sie benötigen. Mit einer portfolioübergreifenden Vereinbarung können Sie und Ihre Kunden Lösungen in allen Architekturen von Cisco erwerben – und zwar auch dann, wenn Sie nicht zertifiziert sind, alle von ihnen zu verkaufen.

Außerdem gestalten wir sie „verbraucherfreundlich“ ohne nachträgliche Rechnungsstellung, sodass Sie und Ihre Kunden auf neue Lösungen zugreifen, mühelos skalieren und bereitstellen können, wann immer es erforderlich ist.

Und wir erleichtern die Verwaltung, damit Ihre Kunden wissen, wo sie stehen – alle Verträge sind an einem Ort konsolidiert und Lizenzen laufen in allen Software und Services gleichzeitig ab.

Ein kommerzielles Modell oder Rahmenwerk für den Kauf von Software oder Abonnements



EAs sind in der Softwarebranche Gang und Gäbe



Konzipiert, um das Verwalten und Bestellen von Software zu erleichtern und zu vereinfachen



Erlaubt Kunden Lizenzverlängerungen auf Anfrage, um sich verändernde Anforderungen zu bewältigen, die sich aus der Weiterentwicklung des Netzwerks ergeben



Konzipiert für das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis



Was haben Sie davon?



Größere Geschäfte

Der Umsatz mit Cisco EA-Software ist 2 bis 3 Mal höher pro Kunde als der Umsatz mit Transaktionsgeschäften



Jährlicher True Forward

Wenn Verträge aktualisiert werden, um dem Kundenwachstum Rechnung zu tragen, ist das Geschäft mehr wert



Eine einzige Plattform für Cross-Selling

Kunden können nach Bedarf zusätzliche Software-Suites für Ihren Vertrag erwerben, was größere Geschäfte für Sie bedeutet



Blockieren von Wettbewerbern

Die unternehmensweite Abdeckung schließt Nischenwettbewerber aus



Software Lifecycle Management Services

Sie können den VIP-Aktivierungsbonus nutzen, was für Kunden zu niedrigeren Gesamtbetriebskosten und einfacher Verlängerung führt und Ihnen bessere Upsell-Chancen verschafft

True-Forward – Maximales Kosten-Nutzen-Verhältnis

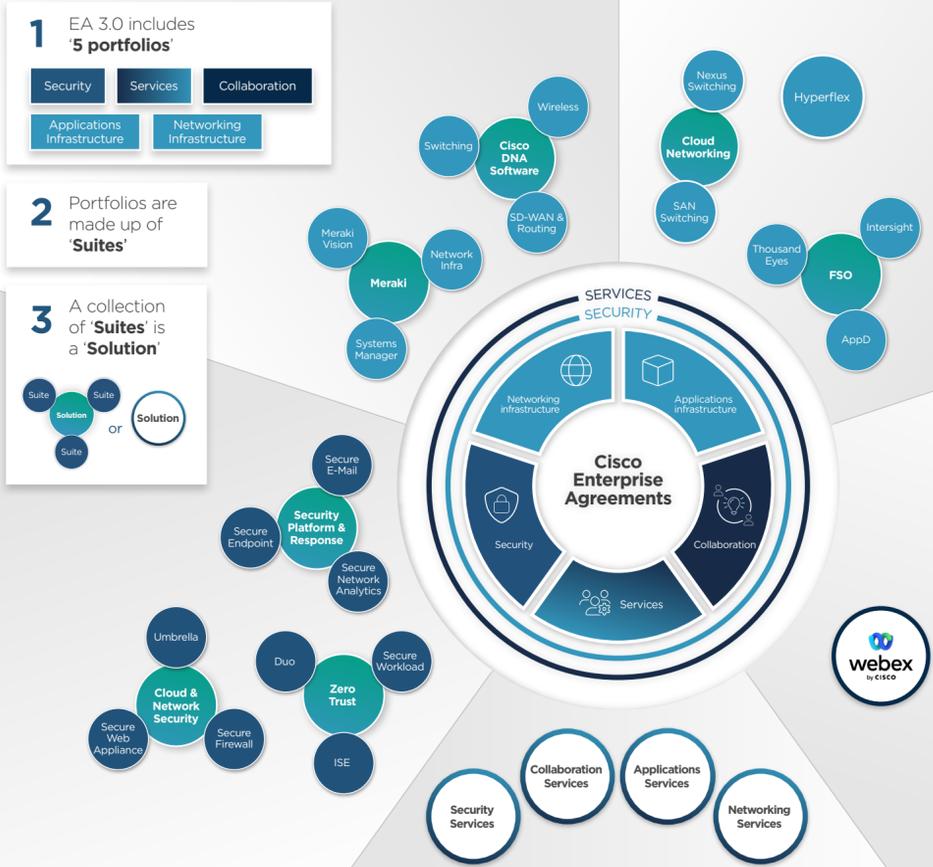
- Skalierbarkeit ohne Verzugsgebühren
- Flexibilität für ein einfaches Hinzufügen von Nutzern, wenn sich die Netzwerkanforderungen während der Laufzeit ändern.



Sie sind nicht zertifiziert? Kein Problem!

Zertifizierungen kosten Zeit, Geld und Ressourcen. Mit dem Simplify EA-Programm sind wir akkreditiert, um Cisco EAs all unseren Partnern in EMEA anbieten zu können. Das heißt, dass Sie keine EA-Zertifizierungen mehr ausfüllen müssen, wenn Sie eine EA über Comstor verkaufen. Sie können unsere Zertifizierungen nutzen, um EAs für jede Cisco-Lösung zu verkaufen und keine Geschäftschance zu verpassen.

Enterprise Agreement 3.0



Simplify EAs von Comstor in nur 4 einfachen Schritten

Wie lauten die Anforderungen?

- Der Einstiegspunkt für Cisco EAs ist ein Mindestvertragswert von 100.000 \$.
- Der Einstiegspunkt für Collaboration erfordert mindestens 250 Experten.
- Cisco EAs sind für einen Zeitraum von drei oder fünf Jahren für Cisco DNA, Data Center, Collaboration und Security erhältlich.

- 1 CSR-Nachtrag von Comstor unterzeichnen
- 2 Einen gültigen Cisco Smart Account haben
- 3 Eine EA-Bewertung abschließen
- 4 Geschäftsbedingungen des PPE Simplify EA-Programms akzeptieren

Warum Sie Cisco Capital in Ihre EAs aufnehmen sollten:

Cisco Capital bietet flexible Zahlungsoptionen, die Sie bei größeren Geschäftsabschlüssen unterstützen.

Cashflow
Der Partner erhält die Zahlung im Voraus über Cisco Capital.

Flexibilität
Der Partner wählt, wann und wie oft Capital ihm Rechnungen stellt

Größe der Geschäftsabschlüsse
Eine Finanzierung kann die Größe Ihrer Geschäftsabschlüsse um durchschnittlich 30 % erhöhen

Ihr Wettbewerbsvorteil
Durch Zahlungslösungen mit attraktiven Zinssätzen heben Sie sich von der Masse ab

Sicheres Modell
Das Risiko, dass Lizenzen nicht bezahlt werden, ist durch Capital im Falle einer Kundeninsolvenz abgedeckt

Währungssicher
Schwankungen wirken sich nicht auf den Partner aus, wenn dieser in Dollar kauft und in Landeswährung verkauft

Einsparungen bei der Rechnungsstellung
Der Partner muss sich nicht mehr um die Rechnungsstellung kümmern, da Capital die Rechnungsstellung für den Kunden übernimmt

Wenden Sie sich noch heute an Ihren Comstor Account Manager, um Ihr Geschäft mit Simplify EA auszubauen.

