

Simplify EA

Accélérez vos ventes Cisco



Dites bonjour à davantage de ventes Cisco et adieu à la complexité. Les Enterprise Agreements (EA) permettent à vos clients professionnels d'acheter, d'utiliser, de consolider et de gérer facilement l'ensemble de leurs abonnements, logiciels et licences Cisco. Ils offrent le meilleur rapport qualité/prix et la meilleure prévisibilité financière tout en maintenant la résilience et la sécurité du réseau.

EA 3.0 regroupe toutes les solutions du portefeuille de Cisco sous un seul accord de licence pour plus de flexibilité dans le cadre de la vente croisée, de la prévisibilité financière et des opérations commerciales. Ce nouvel accord offre aux clients finaux une expérience simplifiée pour les licences et plus de flexibilité pour rééquilibrer leurs investissements Cisco selon l'évolution de leurs besoins commerciaux.

Simplicité intégrée

Grâce à Simplify EA, Comstor peut vous fournir les certifications multi-architectures dont vous avez besoin. Par conséquent, grâce à un accord inter-portefeuilles, vous et vos clients pouvez acheter des solutions dans l'ensemble des architectures de Cisco, même si vous n'êtes pas certifié pour les vendre toutes.

Elles sont également faciles à « utiliser » et sans facturation rétroactive pour que vous et vos clients puissiez accéder à de nouvelles solutions, les faire évoluer facilement et les déployer lorsque vous en avez besoin.

Elles sont faciles à « gérer » pour que vos clients sachent où ils en sont. Tous les contrats sont regroupés et sont basés sur le modèle à fin commune pour les logiciels et services.

Un modèle ou un cadre commercial d'achat de logiciels et d'abonnements



Les EA sont courants dans l'industrie du logiciel



Ils sont conçus pour faciliter et simplifier la gestion et la commande de logiciels



Ils permettent aux clients de développer leur processus de gestion des licences de manière personnalisée pour s'adapter aux nouvelles exigences à mesure que le réseau évolue



Ils sont conçus pour offrir le meilleur rapport qualité/prix



Quels sont les avantages pour vous?



Contrats plus importants

Les ventes logicielles avec un contrat EA Cisco sont 2 à 3 fois plus importantes par client que les ventes transactionnelles.



True Forward annuel

Lorsque les contrats sont mis à jour pour tenir compte de la croissance des clients, ils ont davantage de valeur.



Une plateforme unique pour la vente croisée

Les clients peuvent ajouter des suites logicielles supplémentaires à leur contrat en fonction de leurs besoins, ce qui se traduit par des contrats plus importants pour vous.



Bloquer la concurrence

La couverture à l'échelle de l'entreprise bloque les concurrents spécialisés.



Services de gestion du cycle de vie des logiciels

Tirez parti du bonus d'activation VIP pour obtenir un meilleur coût total de possession pour vos clients, faciliter le renouvellement et bénéficier de meilleures opportunités de vente incitative.

True Forward – Meilleur rapport qualité/prix

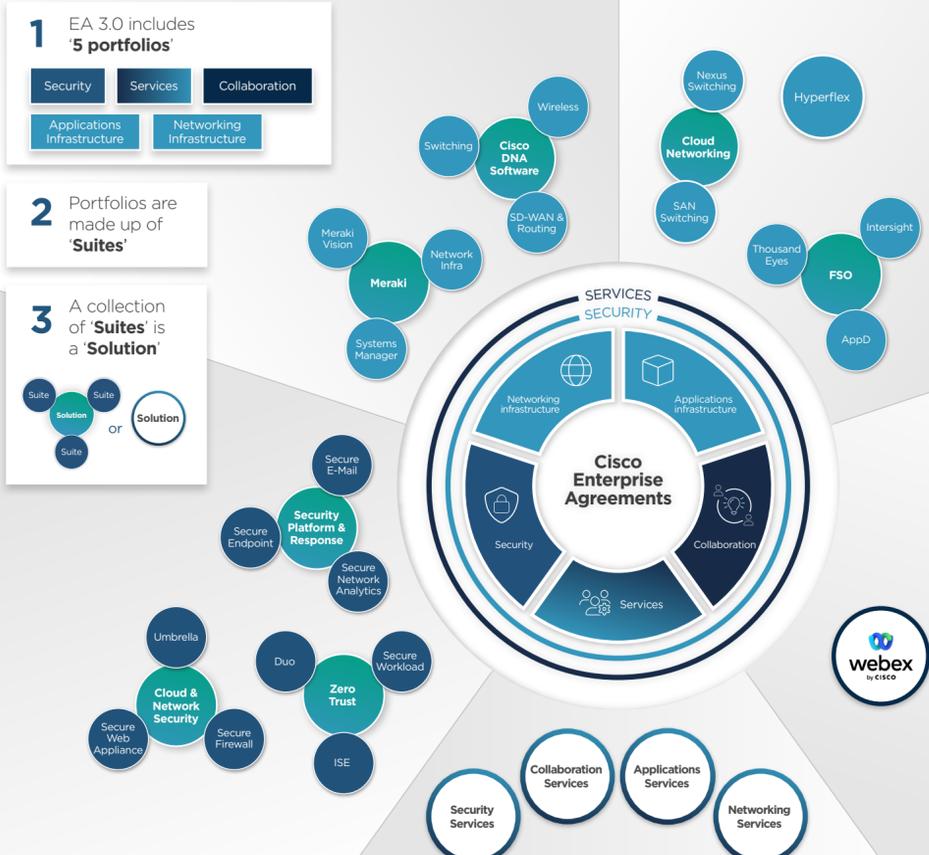
- Possibilité d'évolution sans pénalités.
- Flexibilité permettant d'ajouter facilement des utilisateurs si les besoins du réseau changent à mi-parcours.



Pas de certification ? Aucun problème !

Les certifications font perdre du temps, de l'argent et des ressources. Grâce au programme Simplify EA, nous sommes agréés pour proposer des contrats EA Cisco à l'ensemble de nos partenaires dans la région EMEA. Vous n'avez donc plus besoin de passer les certifications EA lorsque vous souhaitez vendre sous forme de contrat EA par le biais de Comstor. Vous pouvez utiliser nos certifications pour vendre sous forme de contrat EA toute solution Cisco et ne rater aucune opportunité.

Enterprise Agreement 3.0



Simplifier les EA de Comstor en 4 étapes faciles

Quelles sont les conditions nécessaires ?

- Les contrats EA doivent avoir une valeur minimale de 100 000 \$.
- Les offres Collaboration nécessitent un minimum de 250 « knowledge workers ».
- Les contrats EA Cisco sont disponibles sur une période de trois ou cinq ans pour les offres Cisco DNA, centre de données, Collaboration et sécurité.

- 1 Signer l'avenant CSR de Comstor
- 2 Avoir un Cisco Smart Account valide
- 3 Remplir une évaluation EA
- 4 Accepter les conditions générales du programme PPE Simplify EA

Pourquoi ajouter Cisco Capital à vos contrats EA

Cisco Capital offre des solutions de paiement différé pour vous aider à conclure des contrats plus importants.



Trésorerie

Le partenaire est payé d'avance par Cisco Capital.



Flexibilité

Le partenaire choisit la date et la fréquence de facturation par Capital.



Montant du contrat

Les options de financement peuvent augmenter la taille de l'offre de 30 % en moyenne.



Avantage concurrentiel

Des solutions de paiement avec des taux d'intérêt attractifs permettent de vous démarquer de la concurrence.



Modèle sûr

Le risque que les licences ne soient pas payées est pris en charge par Capital si le client n'est pas solvable.



Devises

Les fluctuations n'affecteront pas le partenaire qui achète en dollars et vend en devise locale.



Facturation

La charge associée à la facturation n'incombe plus au partenaire, Capital facturant directement le client.

Pour développer vos activités avec Simplify EA, contactez votre gestionnaire de compte Comstor dès aujourd'hui.

