

Acelere o

crescimento do seu negócio

com o Cisco Partner Experience Platform (PXP) e Disti Partner View (DPV).



É um parceiro da Cisco que pretende navegar o cenário em constante evolução de serviços, soluções e produtos da Cisco?

Não procure mais! A Comstor, em estreita colaboração com a Cisco, dedica-se a capacitar os parceiros da Cisco a tomarem decisões informadas que impulsionem o crescimento acelerado das empresas.

Apresentamos a Cisco Partner Experience Platform (PXP), agora melhorada com a opção DPV, concebida especificamente para parceiros Cisco como você.

O que é exatamente a DPV e como pode alimentar o crescimento do seu negócio Cisco?

A DPV permite à Comstor fornecer-lhe uma visibilidade e orientação sem paralelo, atuando como o seu parceiro estratégico para o ajudar a libertar todo o potencial das suas capacidades comerciais Cisco. Ao conceder-nos acesso à plataforma PXP, abre portas para um mundo de envolvimento de alto nível e apoio personalizado.

Com a DPV, oferecemos uma visão adicional dos seus partner views, dashboards e os dados que impulsionam o seu sucesso.

Esta perspetiva única permite-nos colaborar consigo numa série de iniciativas concebidas para impulsionar a sua empresa.



Otimização de práticas

Avalie a maturidade das práticas da sua empresa e identifique quais as áreas a melhorar. Melhore o desempenho em modelos de práticas fundamentais para impulsionar um crescimento sustentável.



Melhoria da rentabilidade

Maximize os benefícios de CSPP, incentivos VIP e descontos exclusivos. Otimize a rentabilidade para garantir o sucesso global da empresa.



Operações simplificadas

Tire partido da automatização e práticas de adoção com LCA e AutoQuote. Aumente a visibilidade, simplifique processos, e forneça experiências de cliente excepcionais. Conte com a Comstor para o apoiar proativamente de forma a garantir satisfação e lealdade aos seus clientes.

Porquê PXP com a Comstor?



Visão global

A Partner Experience Platform (PXP) fornece-lhe uma visão abrangente das suas oportunidades em todos os parâmetros de vendas. Isto inclui a anexação e renovação de serviços, renovação de software e inserção de enterprise agreements, atualização de hardware e visibilidade do último dia de suporte. A PXP permite-lhe uma clara e compreensiva visão do potencial comercial.



Maximizar os descontos

A PXP ajuda a identificar formas de maximizar os seus descontos. Proporciona uma visibilidade total de equipamentos não cobertos, oportunidades de migração de produtos e permite-lhe comparar o seu desempenho com os seus pares. Com a PXP, pode otimizar os seus descontos e aumentar a rentabilidade.



Experiência da Comstor

Faça parceria com a Comstor e aproveite o poder da PXP para obter informações valiosas, melhorar a sua tomada de decisões e acelerar o crescimento da sua empresa. O conhecimento profundo que a Comstor tem da PXP permite-lhe utilizar plenamente as capacidades da plataforma e desbloquear o potencial para a sua empresa.

Começar é fácil

Embarque numa viagem transformadora com Cisco PXP e DPV. Contacte o seu Gestor de conta Comstor hoje mesmo e comece a aproveitar todo o potencial da DPV e da PXP.

Estabeleça uma parceria forte com Comstor através da criação de um “Disti Partner View Relationship Management”. O administrador do seu partner self-service (PSS) ajudá-lo-á neste processo, concedendo a aprovação de um período inicial de 12 meses com possibilidade de renovação.

Para obter mais detalhes sobre como a DPV pode ajudar a expandir o valor da sua prática, aceda ao **Distributor Partner View (DPV) User Guide for Resellers** (são necessárias credenciais de início de sessão).



Contacte hoje mesmo o seu gestor de conta Comstor e saiba mais sobre o DPV e embarque numa viagem transformadora com Cisco PXP e DPV.

