

Werden Sie zum dienstleistungsorientierten Geschäftspartner

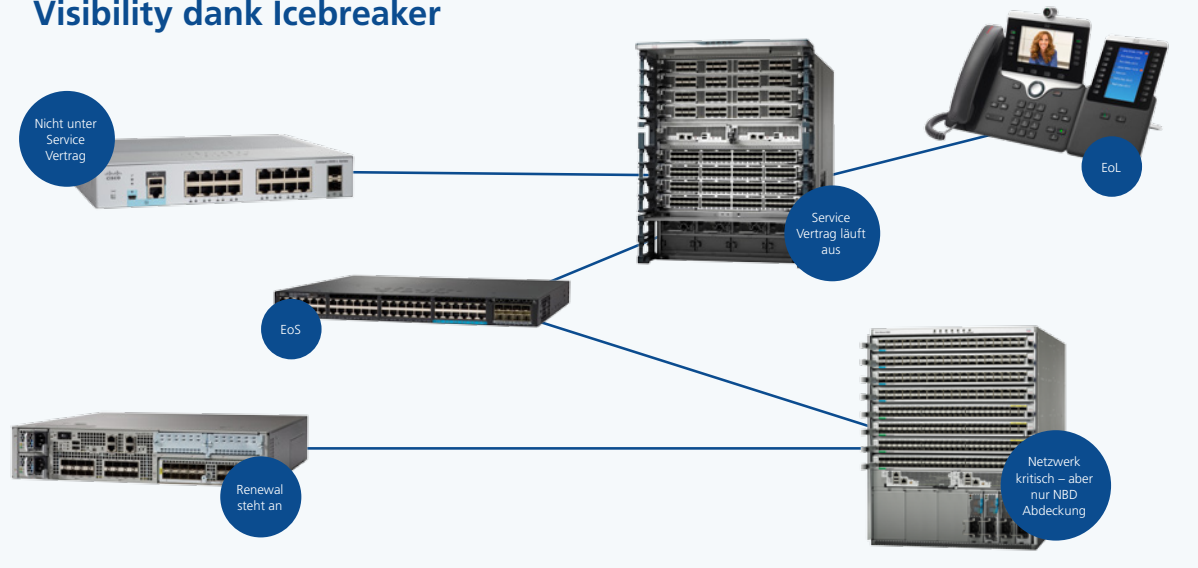
Icebreaker ist ein Service Werkzeug von Cisco, mit dem Sie die komplette Visibilität über den Aufbau und die Struktur von Kundennetzwerken erhalten und damit einhergehend mögliche neue Geschäftschancen identifizieren können. Mit dem Icebreaker Report erfahren Sie, welche Hardware (Switche, Router, Telefone etc.) bei Ihren Kunden verbaut ist und welche Services daran gekoppelt sind. Welche Hardware geht EOL? Welchem Service steht demnächst ein Renewal bevor? Welche Services sollten sinnvollerweise ergänzt werden? Wo besteht Optimierungsbedarf im Energiemanagement? Diese und viele weitere Informationen können Sie dem Report entnehmen, ohne auf sensible Geschäftsdaten Ihrer Kunden zuzugreifen.

Ihre Kunden kaufen häufig Hardware zu unterschiedlichen Zeitpunkten oder verzögern den Supportbeginn entsprechend der Lieferung an den jeweiligen Standort. Dies kann zu zahlreichen Service Verträgen mit unterschiedlichem Auslaufdatum führen,

die den Verwaltungsaufwand für Ihre Kunden und Sie als Partner enorm erhöhen. Durch die Konsolidierung dieser Verträge lässt sich die Anzahl der Vertragsnummern und Auslauftermine stark reduzieren, was den Verwaltungsaufwand reduziert, Kosten senkt und Prognosen erleichtert.

Konsolidieren Sie mit Icebreaker mehrere Service Verträge mit verschiedenen Partnern, um den Vertragsverwaltungsaufwand so gering wie möglich zu halten und die Kundenbeziehung zu stärken. Mit einer hilfreichen Übersicht der installierten Basis Ihrer Kunden aus den letzten Jahren können Sie kinderleicht Lücken in der Service Abdeckung identifizieren und mit Ihren Kunden ins Gespräch gehen. Bei Icebreaker können Sie sich auf eine Strategie festlegen. Wählen Sie zwischen: Vertragskonsolidierung, Renewals, LDoS, LLW, Energiemanagement, Co-Terminierung, nicht abgedeckte Produkte.

Visibility dank Icebreaker



Vorteile

Vorteile für Sie

- Hohes Geschäftspotential, da 46 % der Installed Base nicht durch Service abgedeckt sind.
- Durch die Konsolidierung von Service Verträgen können Sie die Anzahl der Vertragsnummern und Endtermine stark reduzieren und damit die Verwaltung vereinfachen, Kosten senken sowie Prognosen erleichtern.
- In der Regel gehen 15 % der Hardware in einem Netzwerk in den nächsten zwei Jahren Last Day of Service (LDoS), hier können Sie proaktiv auf Ihre Kunden zugehen und schneller als der Wettbewerb agieren.
- 95 % + der Service Endkundenverträge laufen über drei Businesspartner, durch die Terminierung können Sie sich als alleiniger Service Businesspartner etablieren.
- Höhere Kundenzufriedenheit durch Ihre proaktive Unterstützung.
- Der Icebreaker Report zeigt Ihnen nicht nur die unter Service Vertrag stehenden Geräte, sondern die gesamte installierte Basis Ihrer Kunden.

Vorteile für Ihre Partner

- Bessere Kontrolle und geringeres Risiko durch komplette Visibilität der installierten Basis.
- Reduzierung des Verwaltungsaufwandes, da alle Verträge zum gleichen Zeitpunkt verlängert werden.
- Die Konsolidierung und Co-Terminierung von Verträgen ermöglicht einen reibungslosen Verlängerungsprozess.
- Besserer TAC Support aufgrund geringerer Service Verträge und nicht verpasster End of Service (EoS) Deadlines.
- Nicht unter Service stehende Geräte sind ein finanzielles Risiko. Denn niedrigere Ausfallsicherheit birgt auch geringere Geschäftskontinuität mit sich. Einmal entdeckt, kann ein Plan festgelegt werden, um die Situation zu beheben.
- Reduzierung der Service Businesspartner und damit der Ansprechpartner.
- Proaktive Unterstützung durch Sie als Businesspartner.
- Höhere Kundenzufriedenheit.



Wie bekomme ich einen Icebreaker Report?

- Icebreaker Reports erhalten Sie als Cisco Partner direkt über Comstor.

Was brauche ich alles für einen Icebreaker Report?

- Endkunden-Firmierung und Adresse
- Von Endkunden ausgefüllten "Letter of Authorisation"

Wie lange braucht die Erstellung eines Icebreaker Reports?

- Das Icebreaker Team hat einen SLA von einem halben Tag.

Wie erfolgt die Bereitstellung des Icebreaker Reports?

- Sie bekommen den Icebreaker Report als Excel Datei per Mail.

Was trifft auf Icebreaker nicht zu?

Icebreaker ist keine Up-To-Date IB Quelle. Das liegt maßgeblich an folgenden vier Punkten:

- Es wird nur das Equipment im IB aufgelistet, das dem Kunden beim initialen Kauf richtig zugeordnet wurde.
- Schreibfehler in der Kundenzuordnung können zu Fehlern führen.
- Geräte, die über eine RMA getauscht wurden, sind nicht berücksichtigt (die ursprüngliche Hardware verbleibt im Report).
- Ggf. dekommissionierte Hardware verbleibt im IB.

Icebreaker eignet sich nur bedingt, um Service Umsätze vorauszusagen, weil alle **Servicezahlen auf Basis der US Service Price List mit dem SLA 8x5xNBD berechnet werden**, unabhängig davon, was eventuell in einem vorhandenen Servicevertrag für ein abweichenden SLA definiert ist und in welcher Region das Gerät installiert ist.

Kurz und bündig

Was ist Icebreaker?

- Icebreaker ist ein **Installed Base (IB) Report**, den Sie sich für jeden Ihrer Kunden zusammenstellen lassen können.
- Icebreaker zeigt Ihnen, ob ein Gerät aus dem IB-Report einen **aktiven Service-Vertrag** hat und wann dieser zum **Renewal ansteht** und unter welcher Servicevertragsnummer der Service abgeschlossen wurde.
- Icebreaker zeigt, ob für ein Gerät aus dem IB-Report ein **End-of-X (EoX)** vorliegt.
- Icebreaker (für Endkunden) zeigt dem Endkunden an, **über welchen Partner die Hardware gekauft bzw. der Servicevertrag abgeschlossen wurde**.
- Icebreaker erstellt Ihnen einen **generischen Report** rund um das Thema **Energieverbrauch** basierend auf Ihrer Cisco-IB.
- Icebreaker ist eine **Grundlage für jedes effektive Account Planning bzw. Review**.
- Icebreaker hilft den Beteiligten **proaktiv Service Coverage Probleme aufzudecken** und **falsche Installed-At-Site Informationen zu bereinigen**.



Kontakt:

Nicole Lerm

+49 30 346 03 - 444

service@comstor.de

Weitere Informationen unter:

www.ciscoservicesicebreaker.com