

Cisco Commerce Workspace Guide



Comstor
Delivering Results Together



Cisco Commerce Workspace Guide

Das Cisco Commerce Workspace (www.cisco.com/go/ccw) ist das Vertriebsinstrument, in dem Sie als Cisco-Partner Ihre Projekte an Cisco melden, Ihre Produktkonfigurationen eingeben, Ihre Serviceoptionen den neuen Produkten hinzufügen und Rückkaufoptionen (Trade-In im Cisco Technology Migration Program) nutzen können. Auch die direkte Bestellung an Comstor-Distributoren kann von hier aus gesteuert werden.

In diesem Leitfaden möchten wir Sie mit den Prozessen im Bereich Cisco bekannt machen.

Durch die Nutzung des CCW als Grundlage für Ihre Anfragen, Angebote und Bestellungen vereinfachen und beschleunigen Sie die Prozesse im Bereich Cisco dramatisch. Es ergeben sich aber auch weitere Mehrwerte für Sie:



1. Sie erhalten Ihr Angebot schnell und ohne Rückfragen zu den Produkten

- ▶ Sie werden über die Produktlaufzeiten der Produkte informiert. D.h. Produkte, welche aus dem Portfolio fallen, werden gekennzeichnet und in vielen Fällen wird die Information über den Nachfolger bereits mitgeliefert.
- ▶ Sie sparen deutlich Zeit im Vergleich zu einer manuellen Produktaufstellung anhand von z. B. Datenblättern. Außerdem werden Fehlerquellen vermieden.
- ▶ Durch die Konfigurationseigenschaften im Bereich Estimate (Schätzung), Configuration (Konfiguration) und auch innerhalb der Projektpreisanträge: Deals (Angebote) & Quotes (Kostenvoranschläge) werden Sie bei Produktzusammenstellung durch geleitete Konfigurationen geführt. Sie werden auf notwendige Optionen hingewiesen und über nicht kompatible Zusammenstellungen informiert.
- ▶ Über die Verfügbarkeitsprüfung sehen Sie, ob Remanufactured (generalüberholte) Produkte verfügbar sind und in welchem Zeitraum Sie zur Verfügung stünden.



2. Qualitätssteigerung im Beschaffungsprozess

- ▶ Sie können über die Zusammenarbeit im CCW mit uns sicherstellen, dass Sie genau die Ware mit den von Ihnen gewünschten Eigenschaften (z. B. Software-Version, länderspezifische Stromkabel usw.) erhalten.
- ▶ Änderungen können transparent kommuniziert werden. So stellen Sie ein einheitliches Verständnis in der Kette Kunde-Partner-Distribution und dem Hersteller sicher.



3. Qualifizierte und schnelle Preisfindung

- ▶ Sie können bestehende Konfiguration kopieren und damit ähnliche Konfigurationen für unterschiedliche Kunden wiederverwenden. Damit sparen Sie mit jeder zusätzlichen, ähnlichen Anfrage Zeit.
- ▶ Sie erhalten automatisch Informationen über automatisch enthaltene Komponenten: Software, Rackmount Kits, Netzteile usw.
- ▶ Sie erhalten automatisch die Preise zu den Produkten, um über eventuelle Produktalternativen entscheiden zu können. So können Sie einige Iterationen im Angebotsbereich einsparen.



4. Sichern Sie sich schnell die besten Konditionen für Ihr Projekt

- ▶ Über eine Deal-Registrierung (Angebotserstellung) machen Sie Ihr Projekt bei Cisco bekannt.
- ▶ Sie können über sogenannte Incentives – zusätzliche Rabatte – für Neukunden, Produktablösungen, Sonderaktionen für spezielle Produktbereiche oder Trade-Ins erhalten.
- ▶ Sie haben über einen Kostenvoranschlag die Möglichkeit verfügbare Remanufactured (generalüberholte) Ware zu reservieren.

In 3 Schritten erhalten Sie Ihr Angebot mit den passenden Konditionen. Typischerweise beginnen Sie mit einer Produktaufstellung (Estimate/Schätzung). Diese bildet die optimale Grundlage, um Ihre Lösungsidee mit dem Comstor Vertriebsteam oder Professional Service Team in Bezug auf evtl. Preisoptimierung im Bereich Produkt Bundles oder technische Umsetzbarkeit/Produktalternativen abzugleichen.

Wenn es noch schneller gehen soll, dann können Sie auch beim zweiten Schritt „Angebote und Kostenvoranschlägen“ einsteigen.

1 Produktaufstellung

Estimate/Configuration
(Schätzungen & Konfiguration)

Deals/Quotes
(Angebote & Kostenvoranschläge)

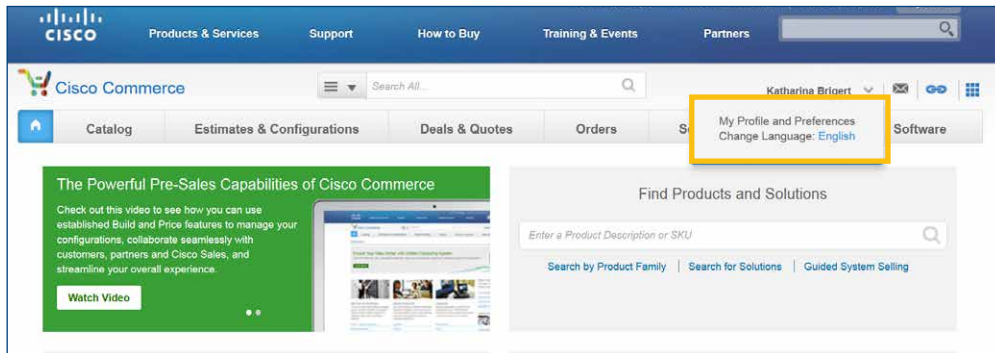
Comstor Vertrieb
(Konfiguration)

2 Projektmeldung

3 Angebot

Voreinstellungen anpassen und personalisieren

A. Spracheinstellung im Interface erfolgt unter „Change Language“



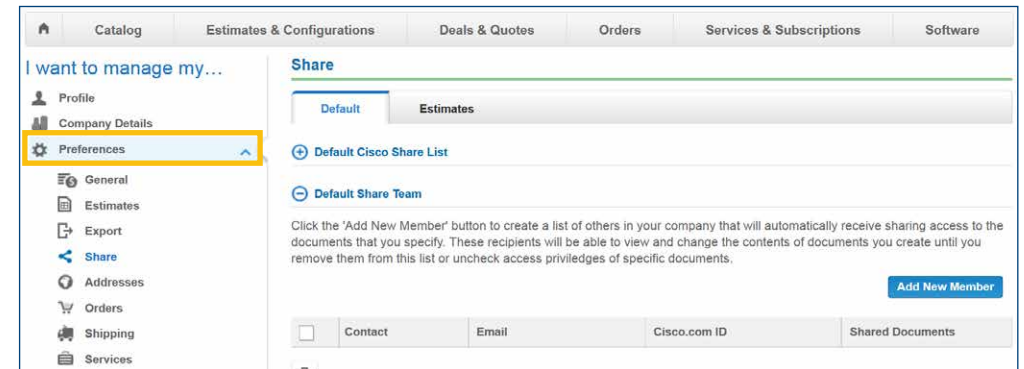
Change Language

Disclaimer: Some languages are partially translated. Please note that some data inputs can be entered in English only.

- Czech - Čeština
- English
- French - Français
- German - Deutsch
- Italian - Italiano
- Japanese - 日本語
- Korean - 한국어

Die Spracheinstellung wird **nach** einer Neu- anmeldung wirksam. In diesem Guide finden Sie die Namen der deutschen Menü- punkte in Klammern hinter der englischen Variante.

B. Anpassung von Profil und Voreinstellungen unter „My Profile“ und „Preferences“



- ▶ **General (Allgemein):** Hier wird die Preisliste ausgewählt. Die Voreinstellung sollte wie im Screenshot zu sehen erfolgen.
- ▶ **Estimates (Schätzungen):** Hier können Sie Discounts eintragen, welche Sie evtl. kennen. Achten Sie jedoch darauf, dass diese Discounts von Projekt zu Projekt und auch von Produkt zu Produkt variieren. Darum ist eine Voreinstellung hier wenig sinnvoll.
- ▶ **Export (Exportieren):** Definieren Sie hier den Standard Export Typ: PDF oder Excel. In den meisten Fällen ist Excel für alle Parteien besser, da hier Formeln verwendet werden können und das Kopieren von Daten einfacher fällt. Sie können außerdem verschiedene Details in- oder exkludieren.

Voreinstellungen anpassen und personalisieren

- **Share (Gemeinsam nutzen):** Hier können Sie festlegen, wer automatisch auf Ihre Estimates und Deals zugreifen darf. Bitte beachten Sie, dass die hier verwendete E-Mail Adresse bei Cisco mit einer CCO-ID (Cisco.com Login) verbunden sein muss, damit der Zugriff gewährt wird. Alternativ können Sie auch direkt die CCO-ID verwenden. Sie sharen beispielsweise mit Comstor, wenn Sie die CCO-ID: **4g-Mustermann** verwenden.

Add New Member

Please select the field you want to search by and enter your search information into the field below. If your search result is grayed out, this means the contact is already selected.

First Name

Last Name

Name	Email	Cisco.com ID
	ail	

Selected Partners

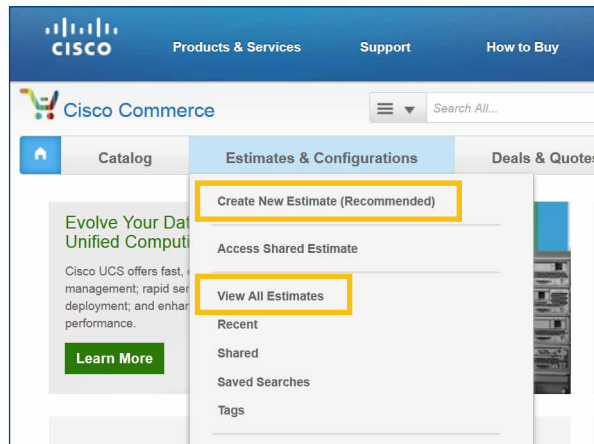
Name	Email	Cisco.com ID
------	-------	--------------

- **Services (Services):** Hier können Sie Voreinstellung zu den Servicelevels (SmartNet) Ihrer Produkte vorgeben. Sie haben nachträglich immer noch die Möglichkeit, diese pro Produkt anzupassen oder zu löschen.

Die restlichen Felder sind nach Bedarf anpassbar.

1. Erstellung einer Estimate (Schätzung)

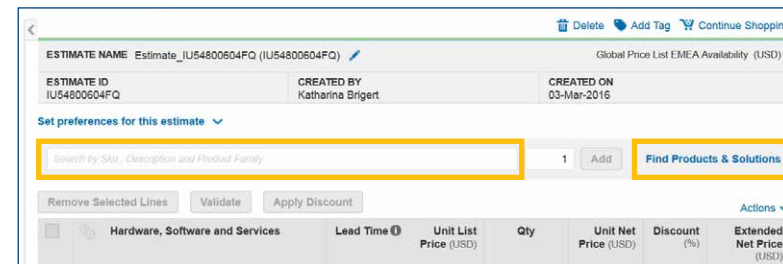
Gehen Sie bitte auf der Startseite auf „Create New Estimate“ (Neue Schätzung erstellen). Sie haben in dem Auswahlmenü auch die Möglichkeit bereits erstellte Estimates über „View All Estimates“ (Alle Schätzungen anzeigen) zu durchsuchen.



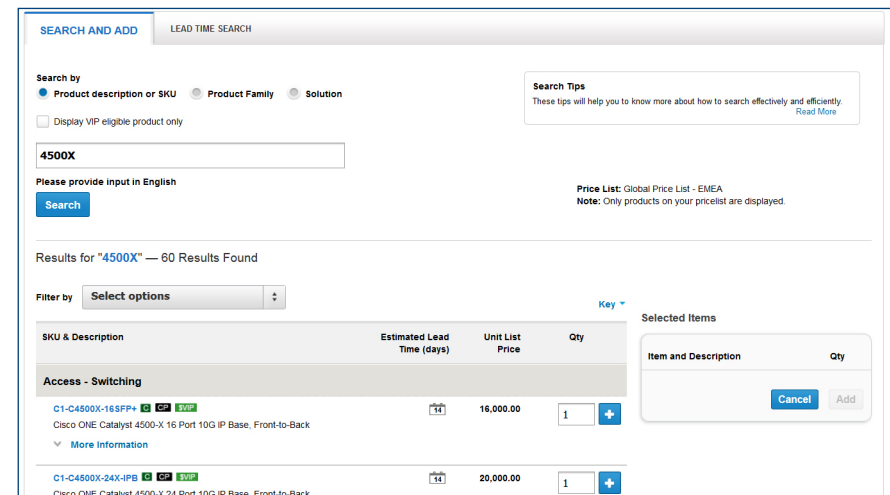
1.1 Produktauswahl




In dem Suchfeld können Sie die Artikelnummer (SKU) direkt eintragen. Sollten Sie die Artikelnummer nicht kennen, haben Sie über das rechts daneben liegende Feld „Find Products & Solutions“ (Produkte und Lösungen suchen) die Möglichkeit, z. B. nach Produktnamen zu suchen.

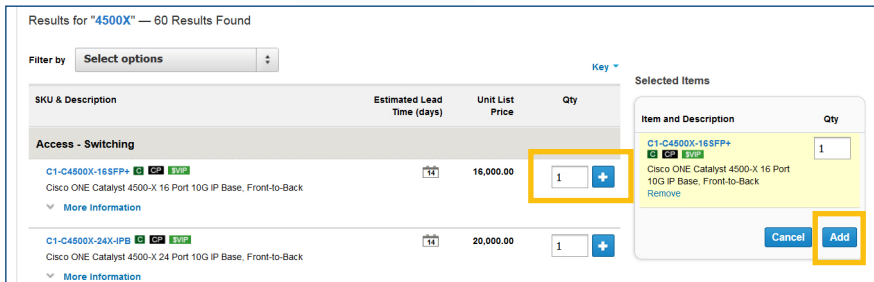


Am Beispiel des Switch Models 4500X sieht eine Suche entsprechend aus.

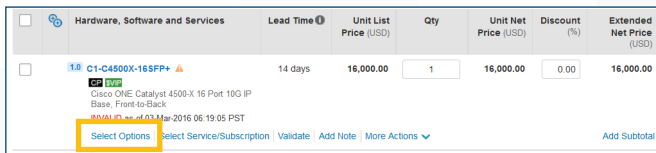


1. Erstellung einer Estimate (Schätzung)

Die Produktauswahl erfolgt über das Symbol  neben dem Produkt und in der Folge über das „Add“ (Hinzufügen) auf der rechten Seite. An dem gezeigten Beispiel wurde Cisco One Variante des Catalyst 4500X ausgewählt.

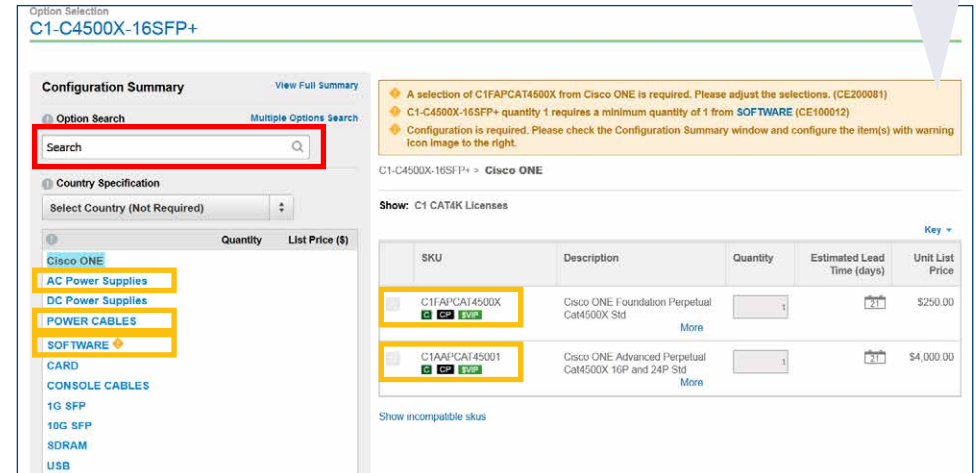


Nach der Produktauswahl gelangen Sie wieder zur Stücklistenansicht. Hier klicken Sie nun auf „Select Options“ (Optionen auswählen).

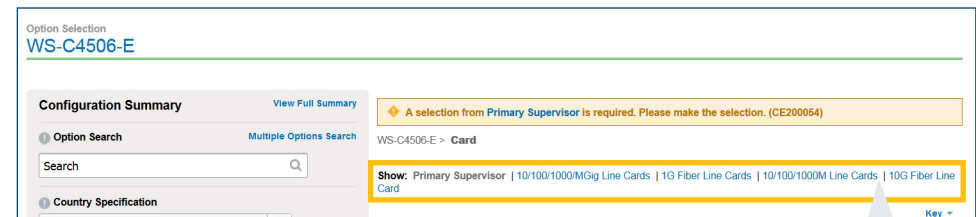


In der Folge arbeiten Sie sich auf der linken Seite durch die Optionen vor und tätigen rechts die Auswahl. Im Anschluss klicken Sie auf „Done“ (Fertig). Sie haben über die Suche die Möglichkeit Optionen zu suchen.

Mit Fortschritt der Konfiguration werden die Hinweise weniger werden.



Bitte beachten Sie, dass es bei einigen Produkten wie hier am Beispiel eines Catalyst 4506 Chassis rechts weitere Auswahlkategorien gibt.



Bspw. stehen Ihnen hier in der Kategorie Cards verschiedene weitere Unterkategorien zur Verfügung.

1. Erstellung einer Estimate (Schätzung)

1.2 Service Konfiguration



Bitte konfigurieren Sie auch den gewünschten Service für das ausgewählte Produkt unter „Edit Service/Subscription“ (Service/Abonnement auswählen).

Hardware, Software and Services	Lead Time	Unit List Price (USD)	Qty	Unit Net Price (USD)	Discount (%)	Extended Net Price (USD)
1.0 C1-C4500X-16SFP+ Cisco ONE Catalyst 4500-X 16 Port 10G IP Base, Front-to-Back VALID as of 03-Mar-2016 06:25:18 PST	14 days	19,211.05	1	19,211.05	0.00	19,211.05

Sie können entweder eine allgemeine Auswahl über „Service Preferences“ (Service Voreinstellungen) treffen oder für das betreffende Produkt den Service über die Option „Add Service“ (Services hinzufügen).

Service	Unit List Price	Quantity	Line Total
C1-C4500X-16SFP+ Cisco ONE Catalyst 4500-X 16 Port 10G IP Base, Front-to-Back	\$ 16,000.00	1	\$ 16,000.00
C4500X-IPB IP Base license for Catalyst 4500-X	\$ 0.00	1	\$ 0.00

Nach der Auswahl des Services können Sie die Laufzeit des Services auswählen. Sie haben die Möglichkeit oben rechts in dem Dropdown-Menü zwischen Cisco Service, Partner Service und Distribution Branded Service zu wählen.

Service	Duration
No Service	
NETWORK SUPPORT COMBINED SERVICES	
SMART NET TOTAL CARE	
SNTC 8X8X4 (SNTC)	12 Month(s)
SNTC 24X7X4 (SNTP)	12 Month(s)
SNTC 24X7X4OS (C4P)	36 Month(s) Range: 1 to 60
SNTC 8X8X4OS (C4S)	12 Month(s)
SNTC 8X8XNBD (SNT)	12 Month(s)

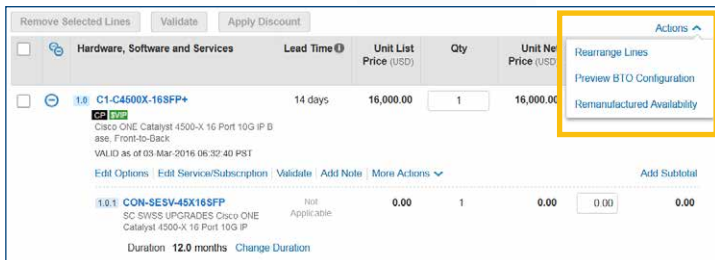
Wenn Sie mit der Produktkonfiguration fertig sind, können Sie über das + Zeichen links neben dem Produkt überprüfen, welche Optionen automatisch inkludiert sind (IC). Am Beispiel des Catalyst 4500X sehen Sie, dass die Blende für das Netzwerk-Modul, sowie die IP Base Lizenz inkludiert sind.

Hardware, Software and Services	Lead Time	Unit List Price (USD)	Qty	Unit Net Price (USD)	Discount (%)	Extended Net Price (USD)
1.0 C1-C4500X-16SFP+ Cisco ONE Catalyst 4500-X 16 Port 10G IP Base, Front-to-Back VALID as of 03-Mar-2016 06:32:40 PST	14 days	16,000.00	1	16,000.00	0.00	16,000.00
1.0.1 CON-SESV-45X16SFP SIC SWISS UPGRADES Cisco ONE Catalyst 4500-X 16 Port 10G IP	Not Applicable	0.00	1	0.00	0.00	0.00
1.1 C4KX-PWR-750DC-R Catalyst 4500X 750W DC front to back cooling power supply	14 days	3,000.00	1	3,000.00	0.00	3,000.00
1.2 C4500X-IPB IP Base license for Catalyst 4500-X	14 days	0.00	1	0.00	0.00	0.00
1.3 C4KX-PWR-BLANK Catalyst 4500X power supply Blank	14 days	0.00	1	0.00	0.00	0.00

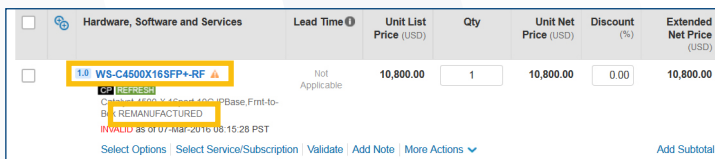
1. Erstellung einer Estimate (Schätzung)

Die „Estimate“ (Schätzung) ist fertiggestellt und damit die Grundlage für eine konkrete Anfrage bei Comstor oder eine Projektmeldung bei Cisco geschaffen.

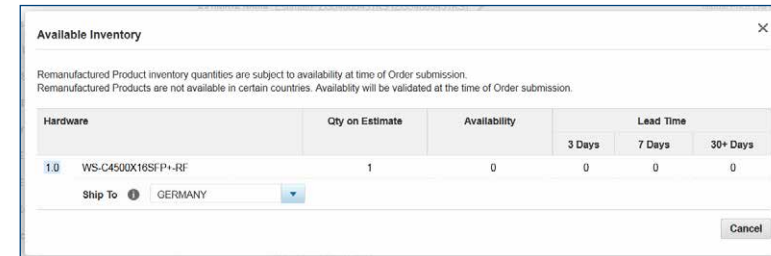
Beachten Sie noch die zusätzlichen Optionen, welche Ihnen auf der rechten Seite angeboten werden. Hier können Sie die Anordnung der Produkte unter „Rearrange Lines“ (Zeilen neu anordnen) verändern. Außerdem können Sie die Verfügbarkeit von generalüberholten Produkten unter „Remanufactured Availability“ (Verfügbarkeit generalüberholter Produkte) prüfen. Diese Artikel haben eigene Artikelnummern und sind durch die Endung-RF in der Artikelnummer zu erkennen.



Hier sehen Sie ein Beispiel eines generalüberholten Artikels.



Unter „Remanufactured Availability“ finden Sie die Angaben zu den Lieferzeiten.



Die Lieferzeitangaben sind wie folgt zu verstehen:

- ▶ 3 Tage Vorlaufzeit: Ware liegt im Cisco Lager in Europa. Bitte rechnen Sie mit einer Lieferzeit von ca. 1 Woche.
- ▶ 7 Tage Vorlaufzeit: Ware liegt in den USA. Hier muss mit einer Lieferzeit von mindestens 10 Tagen gerechnet werden.
- ▶ 30+ Tage Vorlaufzeit: Ware ist noch nicht als Refurbished verfügbar. Bestehende Ware wird erst zur Generalüberholung gesendet, um dann auf dem üblichen Weg geliefert zu werden.

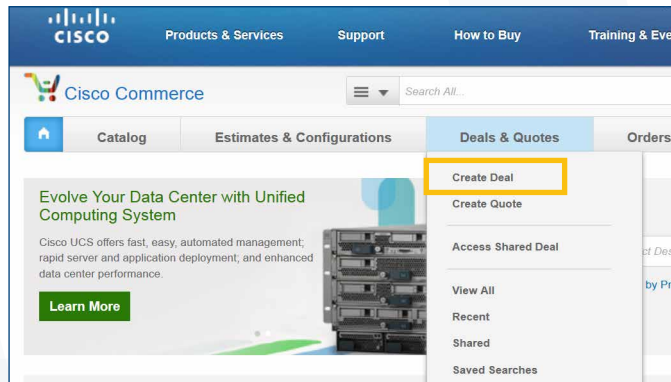
Auf Wunsch reserviert Ihnen Comstor die Ware für 14 Tage, damit Sie sicher mit einer Bestellbestätigung rechnen können.

Über die „Sharing“ (Teilen) Funktion links haben Sie die Möglichkeit, diese Estimate mit Kollegen, Partnern, Distributoren und Cisco zu teilen. Wenn Sie dies nicht bereits in den Voreinstellungen ([Seite 3](#)) eingestellt haben.

2. Erstellung eines Deals (Angebots)

Im nächsten Schritt können Sie nun einen „Deal“ (Angebot) und damit eine Projektregistrierung bei Cisco erstellen. Über diese Projektmeldung kündigen Sie das Projekt bei Cisco an, können aktuelle Promotions und damit Rabatte beantragen, general-überholte Produkte reservieren, sowie auch Trade-In Credits mit einfließen lassen. Sie können aber auch Try & Buy Anträge bei Cisco platzieren.

Klicken Sie auf „Create Deal“ (Angebot erstellen), um ein Deal/Angebot zu erstellen. Auf den folgenden Seiten machen Sie Angaben zum Projekt (hier ein Beispiel).



Gehen Sie hier bitte schrittweise vor:

1. Name des Deals festlegen.
2. Wählen Sie den Cisco Channel Account Manager bzw. Partner Account Manager für Ihr Unternehmen aus.
3. End Customer über einen Klick auf „English“ in der Schaltfläche End Customer.
4. Geben Sie die Informationen zum Ansprechpartner beim Endkunden auf der rechten Seite ein.

A screenshot of the 'Create a Deal' form in the Cisco Commerce system. The form is titled 'Create a Deal' and has a 'Required Field' indicator. It contains several sections: 'Deal Name' with a text input field; 'Cisco Channel Account Manager (CAM)' with a dropdown menu and a 'Find your CAM with the CAM Locator' link; 'CONTACT & ADDRESSES' section with 'End Customer' details including a language selection dropdown (with 'English' highlighted) and a 'NEW Faster Search (English Only)' button; and a form for 'End Customer' contact information with fields for 'First Name', 'Last Name', 'Title', 'Phone Number', 'Email Address', and 'Company Website'. At the bottom right, there are 'Cancel', 'Back', and 'Create Deal' buttons.

2. Erstellung eines Deals (Angebots)

Füllen Sie hier alle Pflichtfelder aus. In den meisten Fällen sollte folgendes ausgewählt werden:

- ▶ „Intended Use“ (beabsichtigte Verwendung) – Resale
- ▶ „Deal Category“ (Angebotskategorie) – Other-Resale/Infrastructure
- ▶ „Deal Source“ (Angebotsquelle) – Partner Sales Activity

Deal Description:

Intended Use: Resale

Deal Category: Other-Resale/Infrastr...

Deal Source: Partner Sales Activity

Deal Type: Purchase

Probability of Closing: 50% - Medium

Price List: Global Price List EMEA Availability

Expected Closing Date: 31-May-2016

Expected Cisco Hardware and Software List Amount: \$ 116000.00

Expected Cisco Service List Amount: \$ 0.00

Total Expected Amount: \$ 116000.00

Note: User currency dictated by promotion rules and country policy
Currency Converter

Nach dem Abspeichern gelangen Sie automatisch auf den „Incentive“ Tab.

Treffen Sie hier die entscheidende Auswahl, welche Promotion Sie nutzen möchten. Die Auswahl hängt von den konfigurierten Produkten, sowie den Voraussetzungen beim Kunden (Installierte Basis/Neukunde) ab. Informationen über die verfügbaren Promotions erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner im Vertrieb, oder Sie finden diese im [Cisco Partner Central](#) im Bereich Incentives, Promotions, and Rebates. Desweiteren stellt Comstor Ihnen aktuelle Promotions in Übersichten über den Newsletter zur Verfügung. Typischerweise wählen Sie zumindest „Hunting“ (ehemals OIP) als Rabatt für eine erste Projektmeldung.

Anhand der getroffenen Auswahl im Incentive Tab müssen Sie Fragen zum Projekt beantworten. Dies geschieht über den Reiter „Questionnaire“ (Fragebogen).

In der Folge werden Sie nach der „Buy Method“ (Kaufstrategie) unter dem Reiter „Quote“ (Kostenvoranschlag) gefragt. Hier wählen Sie bitte **COMSTOR UK** als Bezugsquelle aus. So hat Comstor Zugriff auf diesen Deal und kann anhand der Konditionen und Stückliste ein Angebot erstellen.

Buy Method: COMSTOR UK

Billing Address: WESTCON GROUP EUROPEAN OPERATION LTD

Billing ID: 133205310

Address: CHANDLERS HOUSE, WILKINSON ROAD, CIRENCESTER, GLOUCESTERSHIRE, GB

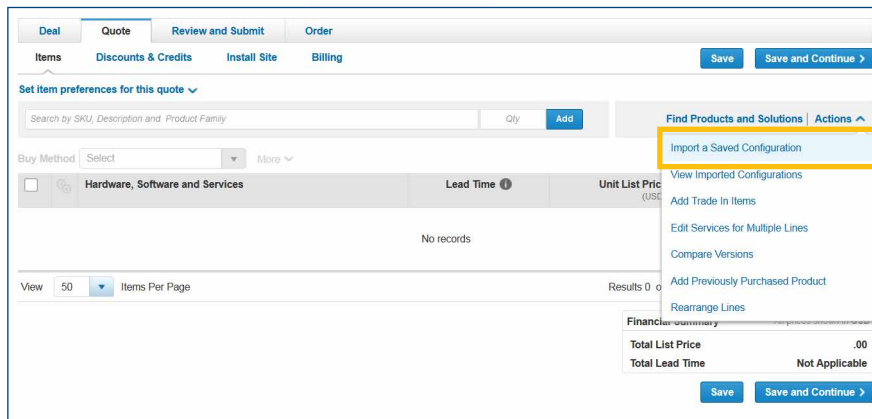
Operating Unit: CISCO UK HOME OPERATING UNIT

Install Site: GERMANY

Service Location: GERMANY

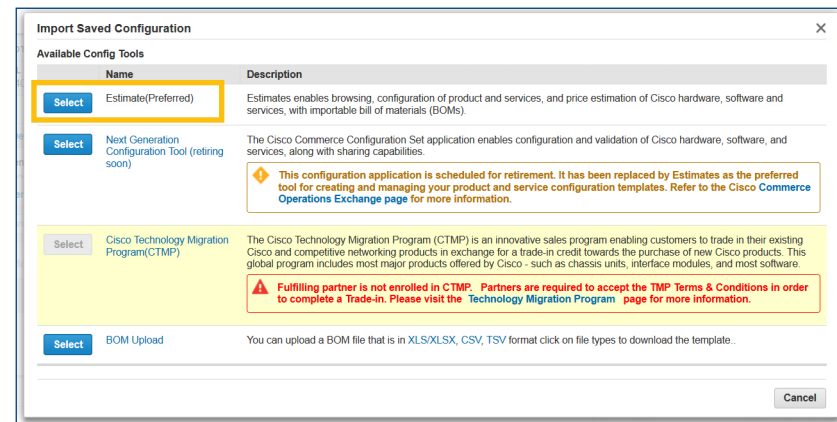
2. Erstellung eines Deals (Angebots)

Klicken Sie auf „Save and Continue“ (Speichern und Fortfahren), danach gelangen Sie zur Produktauswahl. Hier können Sie wie bei der Erstellung einer „Estimate“ (Schätzung) vorgehen oder eine bereits vorhandene „Estimate“ (Schätzung) importieren.



Sie haben nun die Möglichkeit ein Excel einzulesen – was leider etwas unzuverlässig ist – oder einfach eine bereits erstellte Estimate zu importieren. Dies geschieht durch die Auswahl rechts oben unter „Actions“ (Aktionen) und in der Folge „Import a Saved Configuration“ (Gespeicherte Konfiguration importieren). Beachten Sie, dass der Deal-Ersteller auch Zugriff auf diese Estimate haben muss! Sie können entweder nach einer Estimate ID suchen oder ohne Eingabe in das Suchfeld ihre aktuellen Estimates durchsuchen.

Wählen Sie im Pop-up Fenster:



2. Erstellung eines Deals (Angebots)

Importieren Sie die Estimate (Schätzung) wie folgt:

Import Estimate will import Part Number, Quantity and Duration for items from the original Estimate.

Start by searching for an estimate you would like to copy.

Estimate ID

Estimate Name

Created By

Created Date

Last Modified

Status

4 results

Estimate ID	Estimate Name	Price List	Created Date	Last Modified	Created By
<input checked="" type="radio"/> ZG54869431KS	Estimate_ZG5486943...	Global Price List - EMEA	07-Mar-2016	07-Mar-2016	katharina08
<input type="radio"/> FB54866498RF	Estimate_FB5486649...	Global Price List - EMEA	07-Mar-2016	07-Mar-2016	katharina08
<input type="radio"/> LC54826571IU	Estimate_LC5482657...	Global Price List - EMEA	04-Mar-2016	04-Mar-2016	katharina08
<input type="radio"/> IU54800604FQ	Estimate_IU54800604...	Global Price List - EMEA	03-Mar-2016	03-Mar-2016	katharina08

View By Items Per Page

Page 1 of 1 << Previous 1 Next >>

Die Estimate wird eingefügt. Klicken Sie auf den nächsten beiden Seiten auf „Save and Continue“ (Speichern und Fortfahren), um den Deal zur Genehmigung einzureichen.

Direkt nach der Erstellung sieht Comstor den Deal und kann Ihnen vorbehaltlich der Genehmigung ein Angebot erstellen. Der normale Ablauf ist, dass wir Ihnen nach Genehmigung des Deals ein Angebot erstellen.

Comstor bietet mehrfach pro Jahr WebEx Sessions zum Thema Cisco Tools u. a. CCW im Rahmen unserer Road-to-Cisco Veranstaltungen an. Außerdem unterstützen wir Sie gerne bei Fragen zu Produkten, Konfiguration und Konditionen.

Kontakt

Westcon Group Germany GmbH

Franklinstr. 28/29

10587 Berlin

E-Mail: marketing@comstor.de

Tel.: 030 346 03 500