CX Специализация Cisco: выгоды для партнера

**Почему CX?**  
  
1. Происходит трансформация продаж от продуктов к софтовым решениям (подписки), что полностью соответствует  глобальному тренду продаж софта как SaaS.  
2. Для этого внутри Cisco было создано подразделение CX, которое предназначено для внедрения методологии Customer Success и теперь в наших планах - обучение ТОП-партнеров практики Customer Experience. Поэтому Cisco разработало первую одноименную бизнес-специализацию, которая будет свидетельствовать о наличии у партнеров необходимых ресурсов и экспертизы и обеспечит высокий уровень продаж софта, подписок и сервисов.  
   
**Что нужно для получения специализации?**

Express уровень:

1. Ресурсы: 2 certified customer success managers (CS), 1 Renewal manager (RM), Executive Sponsor  
2. Заполнение необходимых документов для подачи на получение специализации: 2 customer references and application questionary (partner company profile regarding CX practice).

Продвинутый уровень:

1. Ресурсы: 3 certified customer success managers (CS), 1 Renewal manager (RM), 1 Customer Success Practice Lead, Executive Sponsor  
2. Заполнение необходимых документов для подачи на получение специализации: 2 customer references and application questionary (partner company profile regarding CX practice).

   
**Выгоды для партнера:**   
1. Участие в LCI (lifecycle incentives) - инициативы Use, Adopt , Expand , которые позволяют подавать до 3 success plans и результатов внедрения, что позволяет заработать **дополнительные рибейты от $20 до 60К в квартал**.  
2. Повышения удовлетворённости заказчика путем успешного внедрения практики применения софта / подписок / сервисов, что позволит вам осуществить продление услуг и подписок на следующий год.

В целом:

* партнеры без CX получают 1%
* партнеры с CX специализацией базового уровня 3%
* партнеры с CX специализацией продвинутого уровня 5%

A picture containing timeline

Description automatically generated

На стадии **Use** партнер получает рибейты, возможно без получения CX специализации. Для каждого решения есть Proof of Performance guidance, каким образом можно подтвердить факт использования решения

* партнер подтверждает, что заказчик использует оборудование

Graphical user interface, text, website

Description automatically generated

На стадии **Adopt:**

* партнер продал решение
* смотрим на 1 колонку:
  + например, у нас сделка малая, то за создание бизнес-плана, партнер получает $5K. Справа обозначены условия/сроки – нужно отправить бизнес-план в течение 90 дней с момента букинга.
  + Как выплачиваются $15K? За успешные результаты. Если была поставлена задача внутри заказчика (KPI), например, сокращение расходов на командировки, и был предложен Webex, KPI были достигнуты.

Graphical user interface, website

Description automatically generated

На стадии **Expand:**

* Прошел год с момента букингса в системе и внедрения самого решения, заказчик доволен приобретенным решением, проявляет дополнительный интерес и хочет купить дополнительно: либо в количественном – «больше лицензий», либо в качественном выражении – «лицензии с расширенным функционалом». Например, решение Webex после успешного пробного внедрения в паре офисов с целью сокращения командировочных расходов. Заказчик оценивает результаты и выгоду от приобретенного решения и хочет масштабировать и закупить Webex для всех своих филиалов/пользователей.
* При продвинутом уровне CX специализации, партнер получает 6% от этого дополнительного букинга.
* При базовом уровне CX специализации, партнер получает 3% от этого дополнительного букинга.

Website

Description automatically generated