



Lifecycle Advantage

Часто задаваемые вопросы

О программе Cisco Lifecycle Advantage

Суть программы Lifecycle Advantage

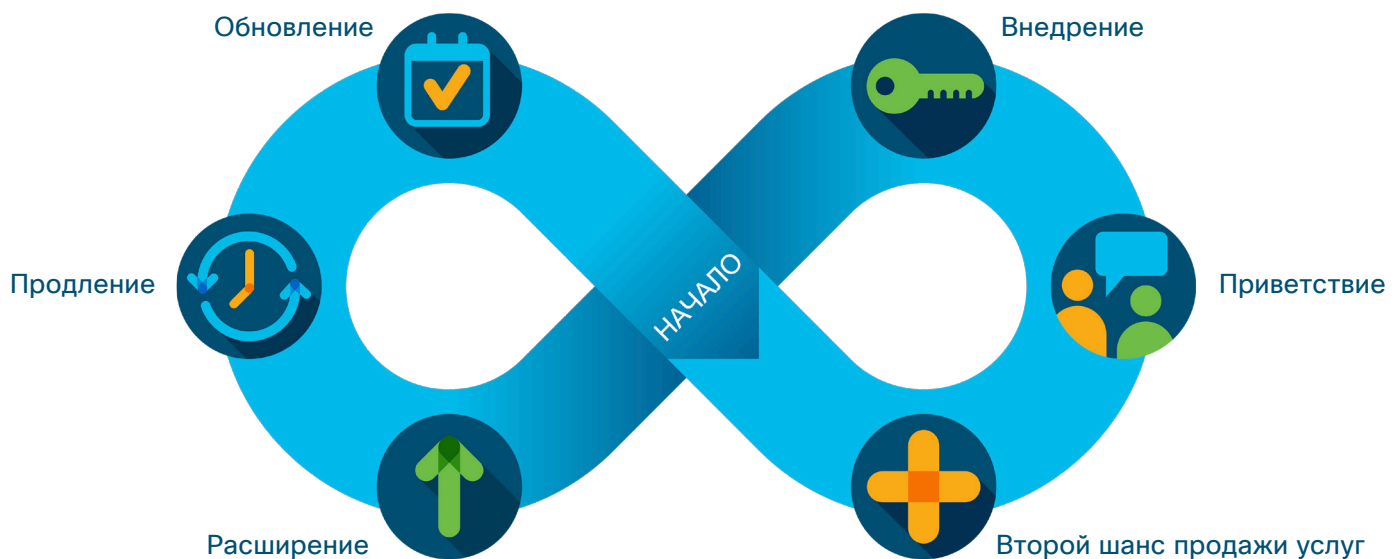
Lifecycle Advantage – это управляемая партнерами цифровая программа, которая помогает развивать отношения с заказчиками и максимизировать объем регулярных платежей с помощью серии автоматизированных электронных писем с совместным брендингом.

Мы создаем и рассылаем электронные письма. Вы выбираете заказчиков, которым эти письма должны быть направлены, и сохраняете полный контроль над данными заказчиков. Благодаря ускорению внедрения продуктов, упрощению продления сервисных контрактов и стимулированию продаж дополнительных продуктов программа Lifecycle Advantage помогает выйти на нужные показатели и развивать бизнес за счет цифровых средств, повышающих качество обслуживания заказчиков.

Этапы взаимодействия с заказчиками в рамках программы Lifecycle Advantage

Порядок взаимодействия с заказчиком состоит из следующих шести этапов.

1. **Второй шанс продажи услуг.** Напомнить заказчикам, которые недавно приобрели оборудование Cisco, какие преимущества можно получить, прикрепив сервис Cisco.
2. **Приветствие.** Установить отношения с заказчиком: рассказать о преимуществах и предоставить соответствующие ресурсы, например стартовый контрольный список и руководство пользователя для услуг технической поддержки.
3. **Внедрение.** Продемонстрировать заказчику ценность нового приобретения: оказать поддержку в вопросах эксплуатации, предложить оптимальные способы применения, дать другие советы и рекомендации.
4. **Расширение.** Продемонстрировать внимание к бизнес-целям заказчика, предложив дополнительные решения для повышения производительности сети.
5. **Продление.** Начать разговор о продлении до истечения срока действия лицензий на услуги и программное обеспечение, дать рекомендации относительно продления. На этом этапе также можно интегрировать AutoQuote, чтобы упростить транзакцию.
6. **Обновление.** При приближении даты окончания поддержки используемых продуктов помочь заказчику перейти на новую технологию.





Технические требования к контенту для рассылок с совместным брендингом

Каковы требования к изображению логотипа?

Логотип компании должен соответствовать следующим требованиям:

- полноцветный;
- .PNG, .PDF, .JPG, .GIF или векторный формат;
- размер не менее 200 x 200 пикселей.

Каковы требования к ценностному предложению бренда?

Объем ценностного предложения не должен превышать 250 символов, включая пробелы.

Выбор пути заказчика

Обязательно ли участвовать во всех этапах жизненного цикла заказчика в Lifecycle Advantage?

Нет. Вы сами выбираете этапы, в которых будете участвовать, и можете в любой момент добавить нужные либо исключить ненужные этапы.

Почтовые рассылки

Может ли заказчик отказаться от рассылки?

Да. Заказчик может отказаться от рассылки согласно условиям официальной [политики конфиденциальности Cisco](#). Дополнительную информацию о том, как заказчик может удалить свои контактные данные из рассылок Cisco, можно найти в разделе «Политика конфиденциальности».

Сколько электронных писем мои заказчики будут получать в рамках программы Lifecycle Advantage?

Количество ежемесячных электронных писем, которые ваши заказчики будут получать, различается в зависимости от жизненного цикла и этапа в Lifecycle Advantage. Для того, чтобы убедиться в своевременности и актуальности рассылки, мы используем аналитические инструменты и данные о заказчиках.

Из каких источников Cisco получает контактные данные заказчиков?

Источником контактных данных заказчиков, включенных в программу Lifecycle Advantage, является маркетинговая база данных Cisco. В эту базу данных Cisco вносит сведения о заказчиках, получаемые из различных внутренних источников.

Платформа управления возможностями Lifecycle Advantage

Как просмотреть информацию о своих заказчиках?

Программа Lifecycle Advantage объединяет в себе инструменты аналитики и автоматизации и предоставляет зарегистрировавшимся в программе партнерам доступ к данным своих заказчиков с помощью платформы Lifecycle Advantage Opportunity. Платформа помогает партнерам оставаться на связи с заказчиками и использует прогнозную аналитику для выявления новых возможностей. Мы гарантируем, что контактные данные заказчиков защищены и не будут переданы за пределы рабочей группы Lifecycle Advantage.

Управление заказчиками и потенциальными сделками

Каким образом запросы заказчиков будут переданы мне?

Они будут отправлены вам по электронной почте по мере их получения.

Возможно ли оценить эффективность программы?

Да. Все стандартные показатели эффективности рассылок (число отправленных, доставленных и открытых сообщений, число переходов по ссылкам) отслеживаются и доступны на ежеквартальной основе.

Начало

Зарегистрируйтесь на странице <https://lca-signup.services-exchange.com/signup#>. И менеджер по развитию бизнеса Cisco Lifecycle Advantage свяжется с вами.

Дополнительные материалы

Подробная информация о программе Lifecycle Advantage доступна на странице www.cisco.com/go/lifecycleadvantage.

Также можно связаться по электронной почте с менеджером по развитию бизнеса Cisco Lifecycle Advantage lifecycle_advantage_emear@external.cisco.com.