



8 Schritte zum perfekten Netzwerk

1. Schritt - Routing

Michael König
Small Business Market Manager

Dezember 2010

Agenda

- Jan Falk – Vorstellung 8 Schritte zum perfekten Netzwerk
- Routing - Vertriebs Fragen
- Routing - Vertriebstechnische Fragen
- Tools und Tricks
- Mehrwerte für Ihre Kunden
- Weiterbildung für unsere Partner
- Cisco SB Partner Community
- Nächste Webinare

8 Schritte zum perfekten Netzwerk

- Ziel der Marketing und Webinar Kampagne

In 8 Schritten unseren Partnern aufzuzeigen:

Platzierung der kompletten Cisco SB Produktpalette bei Ihren Kunden

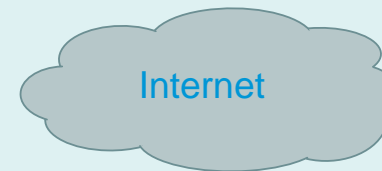
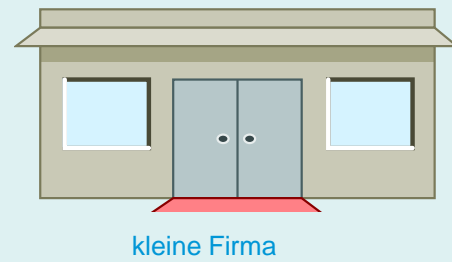
Mehrwerte der jeweiligen Technologie für Vertrieb und Technik

Monatliche Promotions zu der jeweiligen Technologie

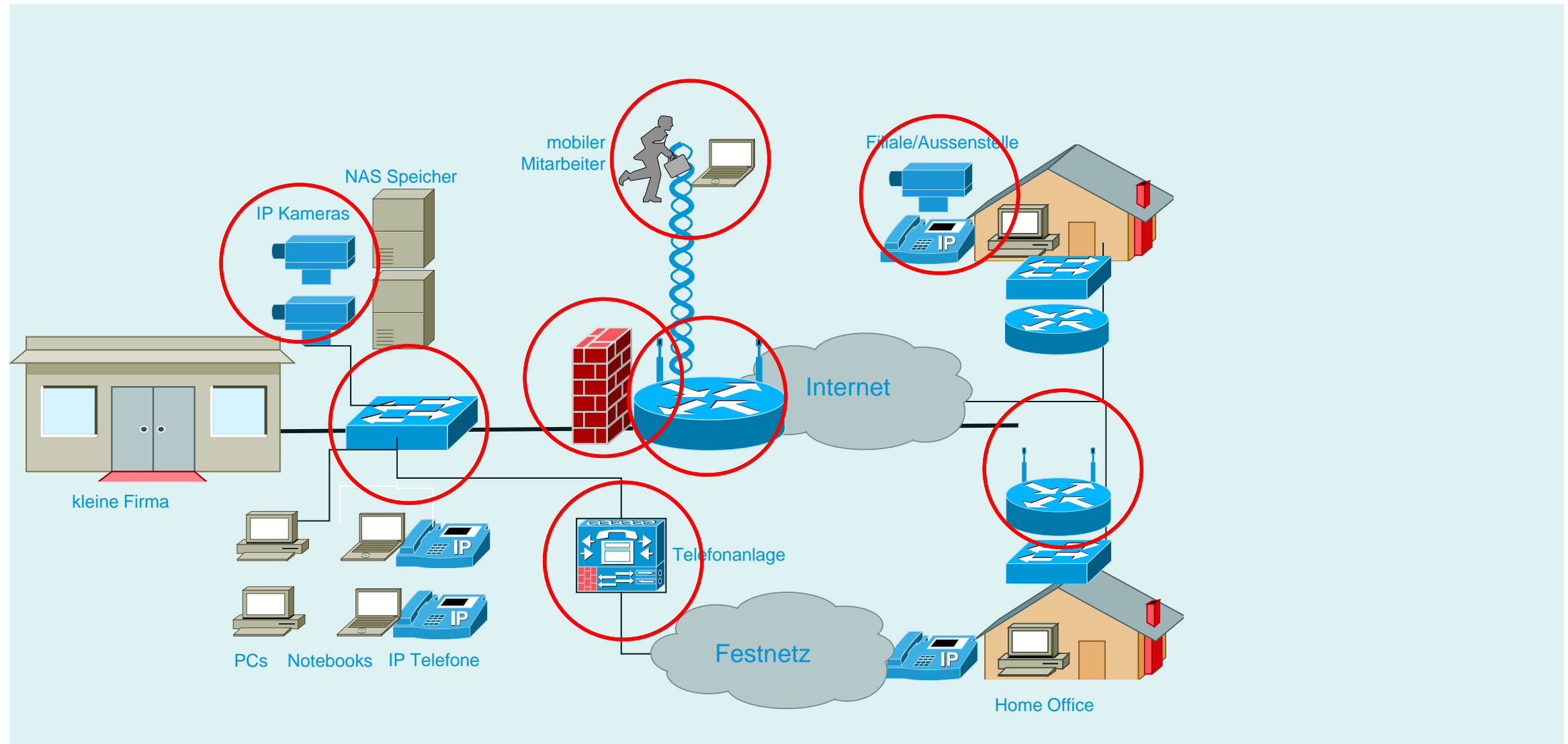
- alle Infos unter www.komm-zu-cisco.de

Schritt 1

Am Anfang war das Internet – die sichere Verbindung ins Internet
Ohne Internet geht heute nichts mehr im Geschäftsleben.

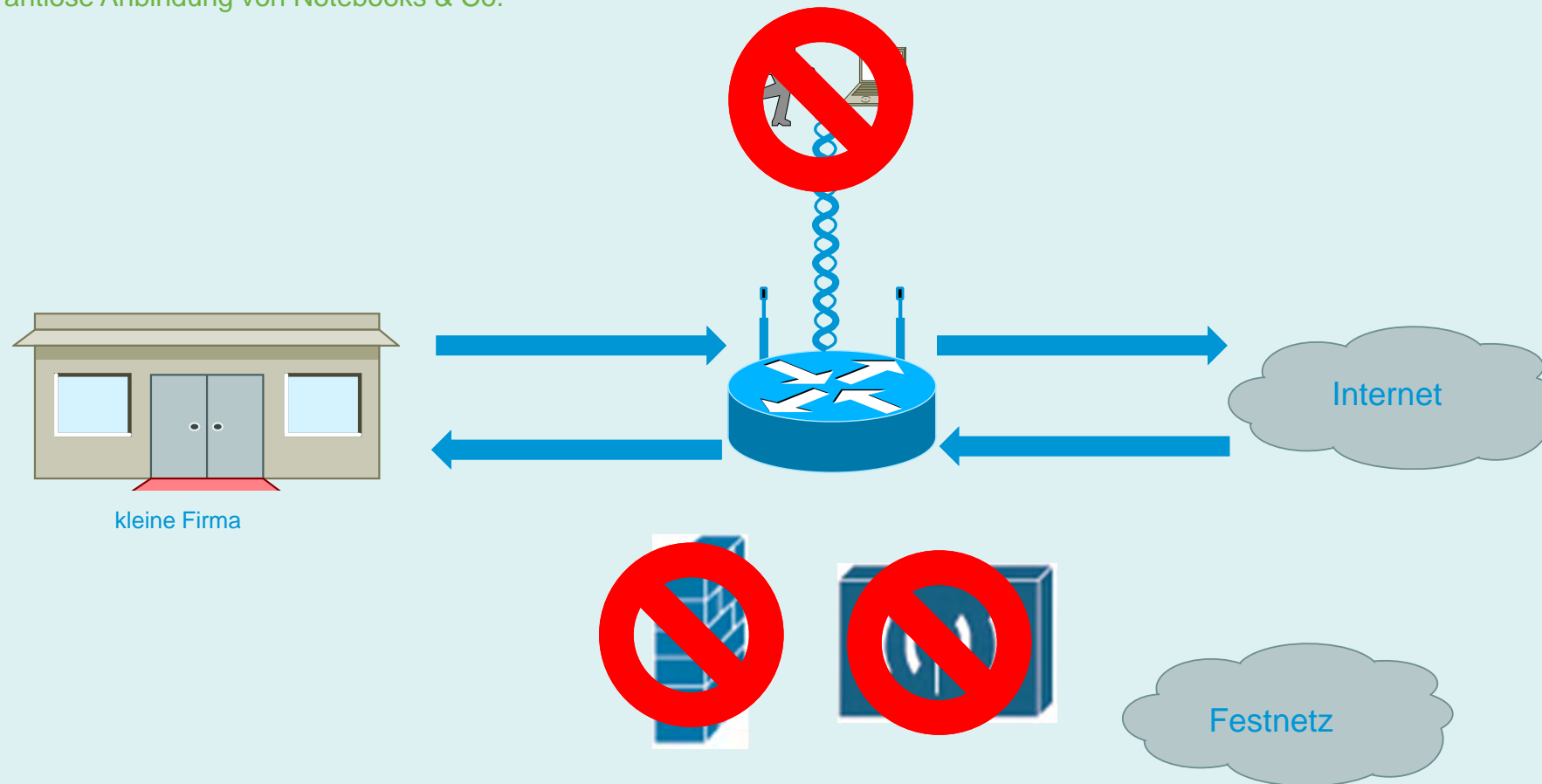


Schritt 1 bis 8



1. Schritt - Routing

Deshalb brauchen Firmen einen Router der ihre PC mit dem Internet verbindet. Damit aber nur die gewünschten Daten und keine unerwünschten Schädlinge ins Netzwerk kommen, sind eine Reihe von Sicherheitsmassnahmen erforderlich, die unser Router schon alle mitbringt – inklusive der Wireless-Option für die drahtlose Anbindung von Notebooks & Co.



Routing

- **Routing** ([engl.](#) „Leitweglenkung“, „Streckenführung“, „Verkehrsführung“ sowie „leiten“, „senden“, „steuern“)^[1] bezeichnet in der [Telekommunikation](#) das Festlegen von Wegen für Nachrichtenströme bei der Nachrichtenübermittlung in [Rechnernetzen](#)
- Das heißt, wir sprechen heute über die „Steuerzentrale“ Ihres Endkunden !
- Einfach erklärt unter:
- <http://www.youtube.com/watch?v=8PNRrOGJqUI>
- ab der 5. Minute - Routing

Routing – Vertriebsfragen I

- Wie platziere ich Routing bei meinen Endkunden ?
- Haben Sie eine äußerst produktive und nahtlos vernetzte Lieferkette wichtiger Partner und Zulieferer ?
- Müssen Sie Ihre Telekommunikationsrechnungen bzw. Gebühren und die Kosten für die Mitarbeiterkommunikation senken ?
- Haben Ihre Kunden Zugang zu einer Ihrer Webseiten, die zu einer Kostensenkung bei der Bereitstellung wertvoller Support Informationen beiträgt ?

Routing – Vertriebsfragen II

- Wie platziere ich Routing bei meinen Endkunden ?
- Benötigen Ihre Mitarbeiter jederzeit und überall dezentralen und mobilen Zugriff auf wertvolle Unternehmensdaten (schnelle Auftrags und Dokumentverarbeitung) ?
- Wollen Sie Ihre Online Beziehungen mit Partnern und Zulieferern anhand von Netzwerkanwendungen verbessern (weniger Schreiarbeit) ?
- Wollen Sie durch schnellere Antwortzeiten und einen verbesserten Zugang über Ihre Webseite die Kundenzufriedenheit erhöhen (Auftragsstatus, Pre und Post Sales Support) ?
- Es ist wichtig für Sie, den gegenseitigen Netzwerk Zugang mit Ihren Partnern und Lieferanten zu gewährleisten, um Informationen über Unternehmensgrenzen hinweg auszutauschen ?



Routing – Vertriebstechnische Fragen I

- Welcher Router für welche Anforderungen ?
- Wird der Router in einem kleinen Office eingesetzt ?
- Muss er hochverfügbar, oder sogar redundant ausgelegt sein für einen optimalen Durchsatz ?
- FastEthernet oder Gigabit Ethernet Anschluß – Geschwindigkeit ?
- Integriertes DSL Modem oder Modem bereits vorhanden ?

Routing – Vertriebstechnische Fragen II

- Welcher Router für welche Anforderungen ?
- **Bitte für die Strategie beim Kunden im Hinterkopf behalten:**
- Möchte der Kunde später VPN realisieren, wenn ja, wieviele Anschlüsse (Tunnels) ?
- Muss der Router schon für Security vorbereitet sein – z.b. Intrusion Prevention ?
- Wird eine Wireless LAN Anbindung gewünscht, z.b. mit Gastnetzen – Autohaus / Arzt – Wartebereich ?
- Kann und will der Kunde seine Security (Virens Scanner, Webseiten blocken) selbst administrieren und auf dem aktuellen Stand halten ?

Mehrwerte RV120W

- 4 x 10/100 Switch mit Quality of Service für Sprache, Video und Daten
- Schutz von vertraulichen Daten durch virtuelle Netzwerke (VLAN)
- Deutsche Benutzeroberfläche und browserbasierten Gerätemanager
- Unterstützung für die Cisco FindIT Network Discovery Utility
- IPv6

Durch den Cisco SB Router ist es Ihnen möglich, von zu Hause auf Ihre Firmendaten zuzugreifen und Dokumente extern zu drucken, oder einzusehen (Arzt, Rechtsanwälte)

Cisco SB Router u.a. keine Modems integriert, d.h. Sie haben vollen Investitionsschutz, sollte sich Ihr Datenanschluss ändern

Cisco Router RV120W

90,- EUR netto*

Jetzt unbegrenzt testen mit
50% Demorabatt im Rahmen
des Cisco NFR-Programms.

Mehrwerte SRP526W

Cisco Router SRP526W

145,- EUR netto*

Jetzt unbegrenzt testen mit
50% Demorabatt im Rahmen
des Cisco NFR-Programms.

- Integrierte Sprach-Ports für klare Sprachverbindungen in guter Audioqualität.
- Vorbereitet für Datenverbindungen über 3G-Mobilfunknetze mit integrierten USB-Modemtreibern, dadurch
- Automatische Failover- und Recovery-Funktion für WAN-Verbindungen über ein unterstütztes USB-Mobilfunk Breitbandmodem
- 4 x 10/100 Switch mit Quality of Service für Sprache, Video und Daten
- Integriertes PPPoE Modem
- Cisco SB Router können über FXS an bestehende Telefonanlagen angeschlossen werden
- Cisco SB Router gibt es u.a. mit einem integrierten DSL Modem (SRP526) somit haben Sie nur ein Gerät

Für kleine
und mittlere
Unternehmen



Ein Cisco Netzwerk ist mehr als die Summe seiner Produkte

8 Schritte zum perfekten Netzwerk

Produktnewsletter Router

Schritt 1 von 8

Webinar-Termine:
Vertrieb: 9.12.2010
Technik: 14.12.2010
Technik: 21.12.2010



Der Router, der innen größer ist als außen:



RV120W

Cisco Small Business RV120W-E-G5: Wireless-N VPN Router, SPI Firewall, Support für FindIT, VLANs, CoS, 10 x IPsec VPN, 10x Quick VPN, IPv6, RIP, ACLs, 802.1X, integrierter 4-Port 10/100 Switch, intuitive Bedienung (browserbasiert)

RV120W-E-G5

Cisco Router RV120W

90,- EUR netto*

Jetzt unbegrenzt testen mit
50% Demorabatt im Rahmen
des Cisco NFR-Programms.



SRP526W

Cisco Small Business Pro SRP526W Router: ADSL2+ AnnexB, 2FXS/1FXO, 4-Port FE Switch, 3G ready über USB-Modem, 802.11n, Linux OS, Installation Wizard, Administratoren GUI für Remote NOC Operator, SNMPv3, Syslog, NAT, Firewall, IPsec, GRE VPN

SRP526W-K9-G5

Cisco Router SRP526W

145,- EUR netto*

Jetzt unbegrenzt testen mit
50% Demorabatt im Rahmen
des Cisco NFR-Programms.



SA520W

Cisco Small Business Pro SA520W-K9: Security Appliance, wireless, Rack-mount IPsec VPN und SSL VPN, alle Ethernet-Ports sind 10BASE-T-, 100BASE-TX-, 1000BASE-T-fähig, 4 LAN-Ports, 1 WAN-Port, 1 opt. Port zur Verwendung als LAN, WAN oder DMZ, 1 USB-Port

SA520W-K9

PROMO

Cisco Router SA520W

288,- EUR netto*

Jetzt unbegrenzt testen mit
50% Demorabatt im Rahmen
des Cisco NFR-Programms.

www.founderslab

130 Produkte für kleine Unternehmen, davon 40 Produkte unter 100 Euro netto.
*UVP des Herstellers für Wiederverkäufer



Monatliche Promotions

Tools für Ihr tägliches Geschäft

- Marketingbilder und Cisco Kampagnen (CCO Login) finden Sie unter:
 - http://resources.cisco.com/app/tree.taf?asset_id=64534&public_view=true
- Cisco SB Produktauswahl Tool finden Sie unter:
 - http://www.cisco.com/assets/sol/sb/product_choser/index.html
- Cisco Netzwerksymbole für Angebote oder Designs, finden Sie unter:
 - <http://www.cisco.com/web/about/ac50/ac47/2.html>
- Cisco Lernwelt, Sie möchten sich weiterbilden:
 - <http://info.cisco.de/smb-lernwelt/training-inhalt.shtml?routing&konfigurationen>
- Wie finde ich meinen regionalen Cisco SB Ansprechpartner:
 - <http://www.komm-zu-cisco.de>

Cisco SB Team auf Xing

Gruppe: Cisco SB Partner Community

Startseite



Startseite Foren Mitgliedersuche Verwaltung Einstellungen

Suche nach Artikel Meine Artikel Autor z. B. Internet und Technologie

Suchen

Tipps für Ihre Suche

News

Es gibt keine aktuellen News-Einträge für diese Gruppe. Ältere Einträge finden Sie im News-Archiv.

Letzte Artikel aus allen Foren

Gruppen-Newsletter: Einladung zum Cisco Partnersta
Michael König , 19.10.2010, 09:29

Gruppen-Newsletter: Cisco SB Roadhow im Herbst - i
Michael König , 14.10.2010, 17:11

ANDTEK GmbH - Professionelle Sprachaufzeichnung
Thomas Müller , 14.10.2010, 10:58

Good Morning Techies (Webinare) aus Kalifornien

Neue Mitglieder

Dirk Beste
Cisco Systems GmbH

Christopher Morris
ANDTEK GmbH

Claus Pflieger
na

Thomas Müller



Über diese Gruppe



In diese Gruppe einladen

In dieser Gruppe sind Sie Moderator.

Gruppe besteht seit:	01.03.2010
Mitglieder in dieser Gruppe:	247
Artikel in dieser Gruppe:	78

Meine Gruppenoptionen

Weiterführende vertriebliche Trainings

upDATE ■▶

● Beratung ■ Planung ▶ Training

▶ Die Idee

Die Idee des V•GPS ist es, die Kompetenzen und das vertriebliche Know-How der upDATE GmbH gebündelt als Lernplattform anzubieten. Vertriebsleiter und Vertriebler sollen sich in Eigenregie nach Ihren individuellen Bedürfnissen vertriebliches Wissen aneignen bzw. erweitern und vertiefen können.

Zusätzlich soll eine persönliche Betreuung über das Internet oder vor Ort angeboten werden.



▶ Kontakt

upDATE

Gesellschaft für Beratung & Training mbH
mit Sitz in Nürnberg

sales@update-training.com

www.update-training.com

Copyright

Das Konzept V•GPS mit all seinen Texten, Grafiken und geistigen Ideen ist Copyright © 1998-2010 upDATE GmbH.

Alle Rechte vorbehalten. Das Kopieren oder die Reproduktion des gesamten Konzeptes bzw. von Teilen ist nicht gestattet. Jede andere Verwendung der verfügbaren Materialien bzw. Informationen - inklusive der Reproduktion, des Weitervertriebs, der Veränderung und der Veröffentlichung zu einem anderen als dem oben genannten Zweck - ist untersagt, es sei denn, upDATE Gesellschaft für Beratung und Training GmbH hat dem vorher zugestimmt. Bei Zuwiderhandlungen wird eine Konventionalstrafe in Höhe von mind. 100.000 € fällig.

Weiterführende technische Trainings



MAKE YOUR NET WORK

Home Beratung Lösungen Schulung Referenzen Partner Service Über uns Jobs Login



NÄCHSTE SCHULUNG

Workshop CUOM

MEHR INFORMATIONEN

Pilotprogramm

Düsseldorf und Frankfurt

Mind. 10 Teilnehmer

1 Trainingstag Routing/Switching

99 Euro zzgl. MwSt je Teilnehmer

Nächste technische Webinare - Routing

Dienstag, der 14.12.2010 um 15 Uhr

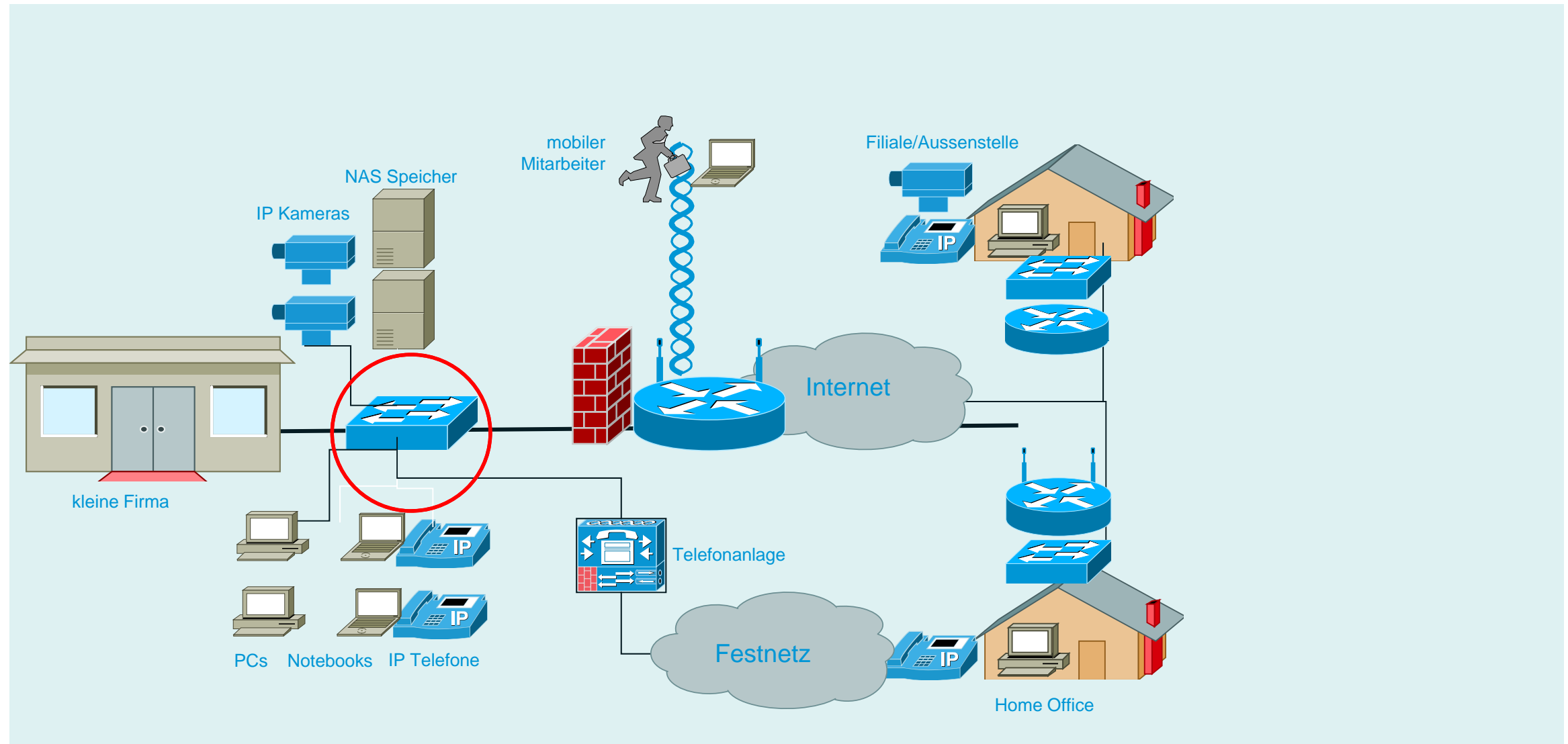
Dienstag, der 21.12.2010 um 15 Uhr

Nächstes Sales Webinar im Januar - Switching

Donnerstag, der 20. Januar 2011 um 15 Uhr



Ausblick - Schritt 2



Thank you.

