



# Krachtige IT- oplossingen op maat voor MKB- bedrijven

Meer informatie →



Hoe Cisco MKB-bedrijven  
kan ondersteunen

Krachtige IT-  
oplossingen

Knelpunten bij  
het MKB

Oplossingen  
op maat

Een aantrekkelijke  
portfolio

Blijf beveiligd

Kans om te  
profiteren

# Beveiligd, betrouwbaar en betaalbaar

Het MKB-segment groeit twee keer zo snel als het segment van grote ondernemingen. Met Cisco kunt u uw deel van deze groeiende markt met een waarde van \$ 7 miljard te verzilveren. Deze campagne laat zien hoe MKB-bedrijven optimaal kunnen presteren met superieure en betaalbare IT-producten van Cisco. U kunt die informatie aan uw partner doorgeven, zodat iedereen in het verkoopkanaal kan profiteren.

Met meer dan 3 miljoen klanten binnen een marktaandeel van 11% is Cisco's MKB-aanbod enorm. Aanzienlijke investeringen in marketing gericht op MKB-klanten hebben geleid tot meer leads waarvoor u de juiste partners kunt inzetten. We doen er alles aan om uw winstgevendheid te vergroten en kunnen u training, verkoopincentives, ondersteunende tools/programma's en marketingondersteuning bieden die u nodig hebt om uw klanten te helpen en zelf te blijven groeien.





# Krachtige IT-oplossingen. Afgestemd op de behoeften van kleine en middelgrote bedrijven.

Elke organisatie is anders. En dus hebben ze andere IT-oplossingen nodig. Eigenaren van kleine bedrijven willen IT-oplossingen waarop ze kunnen vertrouwen en die schalen met de groei van hun bedrijf. Ze hebben waterdichte netwerkbeveiliging nodig, een beveiligde, stabiele Wi-Fi-verbinding en oplossingen die naadloos kunnen worden geïntegreerd. MKB-bedrijven hebben netwerken nodig die eenvoudig te beheren zijn, zodat meer tijd kan worden besteed aan de bedrijfsvoering.

En daar kan Cisco mee helpen.

Op het MKB afgestemde oplossingen van Cisco, voor gebruik op kantoor en in de cloud, staan bekend om hun kosteneffectiviteit, beveiliging en betrouwbaarheid. Deze kunnen een belangrijke rol spelen bij het operationeel houden van bedrijven. En eindgebruikers zoals hotels, winkels of scholen kunnen er met Cisco-oplossingen voor zorgen dat hun essentiële dienstverlening altijd doorgang vindt.

# IT-knelpunten bij het MKB. Hoe Cisco kan helpen

Van budgetten tot beveiliging: eigenaren en managers van MKB-bedrijven worden voor talrijke IT-uitdagingen gesteld. Met vaak beperkte middelen hebben ze oplossingen nodig waarmee ze meer kunnen doen met hun IT-budget. Kijk hieronder voor meer informatie

-  IT + beveiliging
-  Bedrijfsgroei
-  Digitale innovatie



# IT-knelpunten bij het MKB. Hoe Cisco kan helpen

Van budgetten tot beveiliging: eigenaren en managers van MKB-bedrijven worden voor talrijke IT-uitdagingen gesteld. Met vaak beperkte middelen hebben ze oplossingen nodig waarmee ze meer kunnen doen met hun IT-budget. Kijk hieronder voor meer informatie



## Apps en de cloud

“Het bedrijf moet verder groeien, maar met bescherming van eerdere investeringen en infrastructuur.”

## Beveiliging

“Ik ben bang dat mijn bedrijf een aantrekkelijker doelwit wordt voor hackers.”

## Gegevens

“We besteden veel tijd en geld aan de aankoop van nieuwe technologieën, waarna ze verder stof liggen te vergaren. Daardoor zijn al onze bestaande IT-oplossingen gefragmenteerd geworden en zijn er gegevens verloren gegaan.”



# IT-knelpunten bij het MKB. Hoe Cisco kan helpen

Van budgetten tot beveiliging: eigenaren en managers van MKB-bedrijven worden voor talrijke IT-uitdagingen gesteld. Met vaak beperkte middelen hebben ze oplossingen nodig waarmee ze meer kunnen doen met hun IT-budget. Kijk hieronder voor meer informatie



## Activiteiten op de werkplek

“We moeten slimmer omgaan met onze investeringen en kijken naar alternatieve sourcingmodellen, zoals de cloud en abonnementen.”

## Optimalisatie van kosten

“Er wordt te veel geld besteed aan zakenreizen. We hebben een duidelijk, waardevol alternatief voor zakenreizen nodig waarmee we dezelfde resultaten behalen.”

## Productiviteit

“Het is gewoon idioot dat onze technologieën niet samenwerken. Dit heeft een negatieve impact op werknemersbehoud en -productiviteit.”

## Schaalbaarheid

“Met een beperkt budget, een kleine IT-afdeling en weinig tijd moet ik de totale eigendomskosten wel verlagen. Ik moet de kapitaalbehoeften verlagen voor flexibele operationele kosten.”



# IT-knelpunten bij het MKB. Hoe Cisco kan helpen

Van budgetten tot beveiliging: eigenaren en managers van MKB-bedrijven worden voor talrijke IT-uitdagingen gesteld. Met vaak beperkte middelen hebben ze oplossingen nodig waarmee ze meer kunnen doen met hun IT-budget. Kijk hieronder voor meer informatie



## Vaardigheden en talent

“We moeten slimmer omgaan met onze investeringen en kijken naar alternatieve sourcingmodellen, zoals de cloud en abonnementen.”

## Flexibiliteit

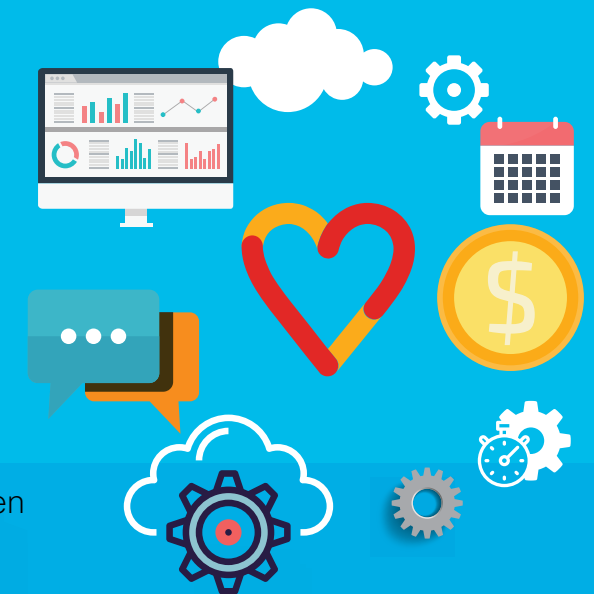
“Hoe kunnen we met nieuwe technologie en cloudgebaseerde oplossingen veerkrachtiger en flexibeler worden om concurrerend te blijven?”

## Digitale cultuur

“We zijn weer een goed teamlid armer die liever voor de concurrent ging werken waar ze technische tools en flexibiliteit bieden. Hoe kunnen we de manier waarop we samenwerken, ons gedragen, denken en communiceren veranderen?”

## Klantervaring

“Onze klanten zijn niet tevreden met de ervaring die wij bieden en komen niet bij ons terug/ zijn niet loyaal. Hoe kunnen we meer klantloyaliteit genereren en klantenbinding stimuleren?”



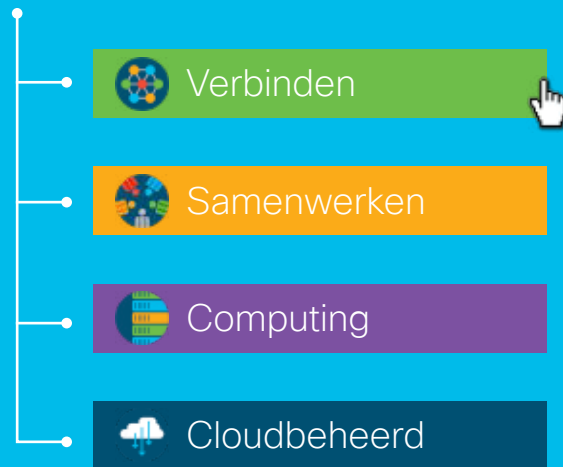
# Cisco's op maat gemaakte IT-oplossingen voor MKB-bedrijven



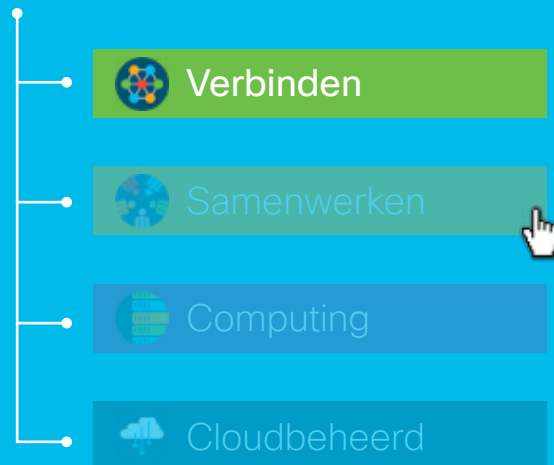


# Aantrekkelijke MKB-portfolio en waardepropositie

Kijk hieronder voor meer informatie



# Aantrekkelijke MKB-portfolio en waardepropositie



## Switching

- 100, 250, 350 en 550 Series-switches
- Catalyst 2960 Series-switches

## Routing

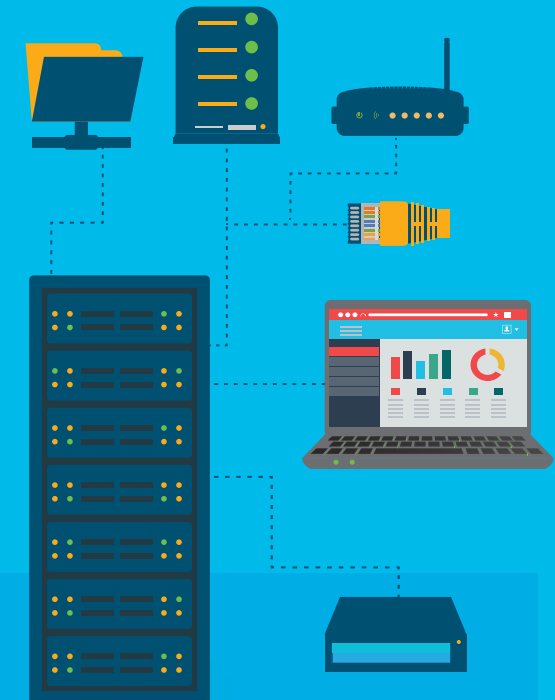
- RV 042, 100, 200 en 300 Series-routers
- ISR 800 en 1000 Series Integrated Services-routers

## Draadloos

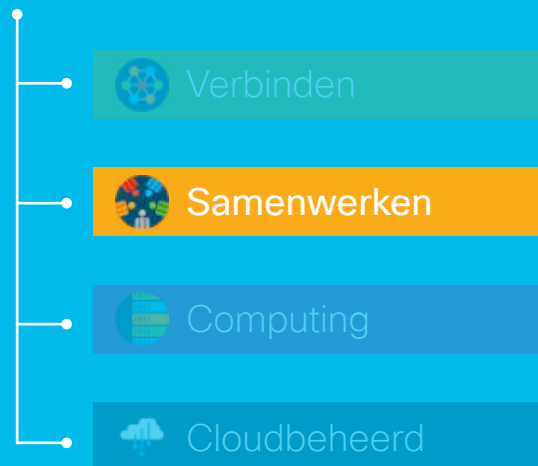
- WAP 100, 300 en 500 Series access points
- Aironet 1815, 1830, 1850 en 2800 Series access points
- Cisco Mobility Express-oplossing

## Netwerkbeheer

- Cisco FindIT-netwerkbeheer



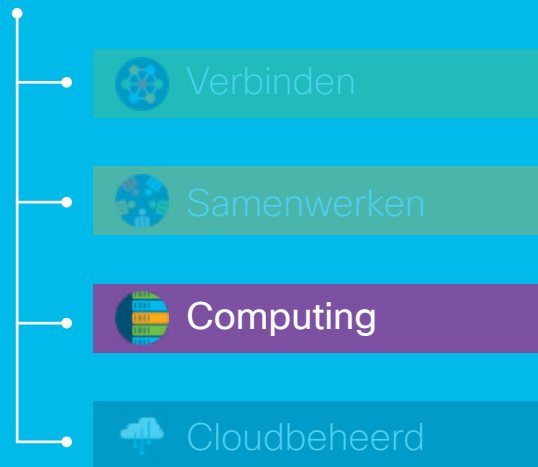
# Aantrekkelijke MKB-portfolio en waardepropositie



- Cisco Webex
- Cisco video-endpoints DX70, DX80, SX10 en SX20, Room Kit, MX200/300
- Webex Teams, Webex Meetings
- BE4000 en BE6000
- Cisco-telefoons 7800/8800 Series
- Cisco-telefoons met MPP-firmware 7800/8800 Series



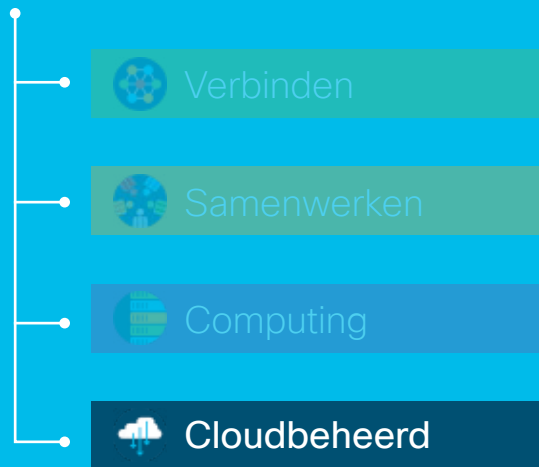
# Aantrekkelijke MKB-portfolio en waardepropositie



- Unified computing
- UCS-rackservers C220/240
- Nexus 3000/9000 Series
- HyperFlex



# Aantrekkelijke MKB-portfolio en waardepropositie



## Cloudbeheerd

- ASA 5506-X, 5508-X, Stealthwatch Cloud en Cisco Umbrella

## Verbinden via switching

- MS220-8, MS220-8P en MS225-24, MS225-24P, MS225-48, MS225-48LP, MS228-48P, MS120

## Verbinden via draadloze technologie

- MR33, MR42

MX64, MX64W, MX65, MX65W, MX84

Hardware: Smart Net Total Care (SNTC) Support Essentials  
Software: Software Support Services (SWSS)



# Cisco-oplossingen voor MKB-bedrijven zijn beveiligd. Zeer goed beveiligd.

Cisco's connectiviteitsoplossingen voor het MKB bieden zeer sterk beveiligde draadloze toegang tot het netwerk voor beveiligde mobiliteit voor gebruikers en MKB-teams.

U verkrijgt optimale controle en zichtbaarheid om beleid af te dwingen en activiteiten van apparaten te bewaken.



# Profiteer van Cisco's snelst groeierende verkoopkans

Cisco wil nieuwe paden bewandelen zodat u weet hoe u producten kunt positioneren en voorop blijft lopen. Cisco's niet aflatende focus op IT-oplossingen voor het MKB biedt u de kans uw bedrijf als gewaardeerde Cisco-distributeur te transformeren.

CRN heeft ons Channel Partner-programma zes jaar achter elkaar vijf sterren gegeven. Onze software en services genereren terugkerende omzet, en met onze superieure producten kunnen uw partners hun aandeel in de groeiende MKB-markt verzilveren. Deel de MKB-portfolio van Cisco vandaag nog met uw partners.



