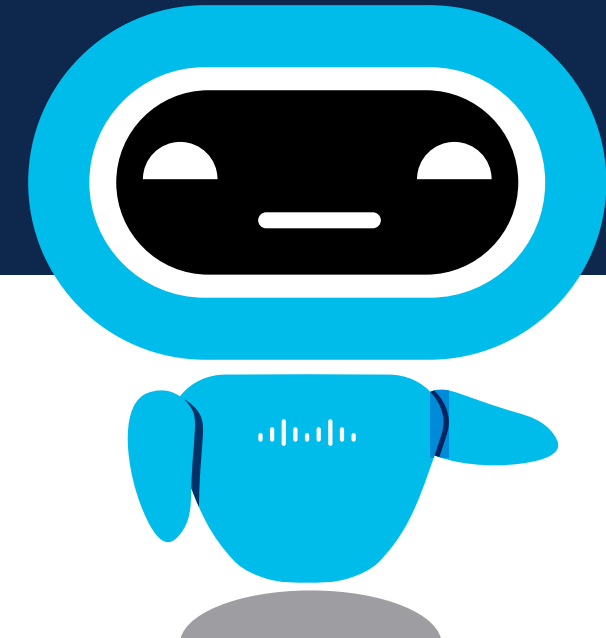


5 beneficios del modelo de negocio recurrente pensado para tus clientes

¡El futuro está aquí y con él, nuevas oportunidades para tus clientes!

Acompaña a **Isco**, el ingeniero más divertido, en esta guía por **las oportunidades** que a partir de hoy **se abren en la manera de hacer negocio** de tus clientes.



Cisco tiene para ti un modelo que beneficiará a tus clientes.
¿Me acompañas a ver sus características y ventajas?

1. Acceso a nuevas versiones

¡Con el **modelo de negocio recurrente de Cisco** puedes garantizar que tus clientes tendrán las versiones más actuales de manera rápida y segura!

A tus clientes les va a encantar:

- ✓ Serán de los primeros en conocer las **nuevas versiones**
- ✓ Tendrán **apoyo y acompañamiento** constante
- ✓ Contarán con características **flexibles** acordes a la operación de su negocio



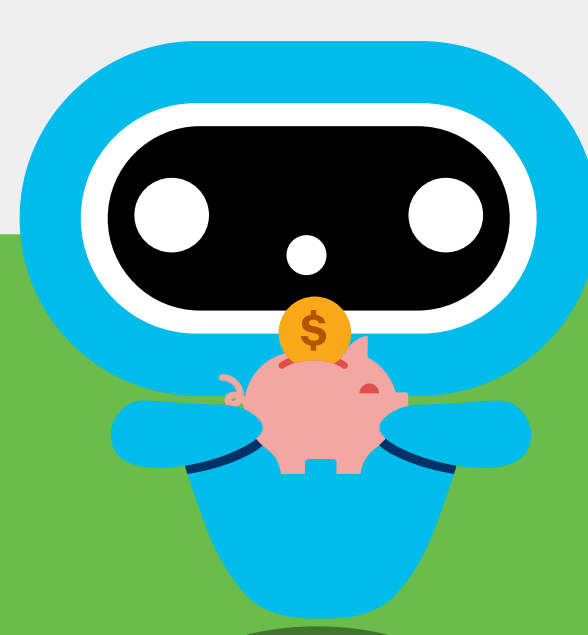
Cisco Enterprise Agreement es un **modelo de venta multiarquitectura de licenciamiento para software** de Cisco en un periodo de 3 o 5 años.

2. Disminuye la carga financiera con facilidad de pagos

Permite el pago **sobre la marcha**, al conocer los montos de pago y **ajustar el presupuesto de forma clara y sencilla**.

¡La facturación se vuelve predecible!

- ✓ **Reduce** el gasto inicial
- ✓ Paga las licencias como un **gasto operativo**
- ✓ **Reduce el costo total** de propiedad del software



3. Experiencias personalizadas al cliente

Cisco Enterprise Agreement (EA) simplifica la experiencia del cliente proporcionando **mayor flexibilidad y escalabilidad de licencias**.

Permite usar mejor su cartera de tecnología Cisco, hacerla más amplia y **obtener el máximo beneficio de sus inversiones en IT**.

- ✓ Aprovecha las **capacidades para generar más valor**
- ✓ Consolida el rol de **Cisco como asesor de confianza** para tus clientes
- ✓ Ayúdalos a obtener el **valor óptimo** de sus inversiones

4. Compra a la medida que se necesita

Cada vez más, las organizaciones necesitan **software que puedan comprar cuando lo deseen**, desplegar cuándo y cómo lo necesiten y **mantenerse al día**.

Cisco Enterprise Agreement (EA) otorga a los clientes la llave para usar el software que necesitan actualmente, además de **escalar y añadir futuras capacidades adicionales**.

- ✓ De forma sencilla
- ✓ **Fácil de comprar**, usar y renovar
- ✓ Agrega valor para **fidelizar a los clientes**

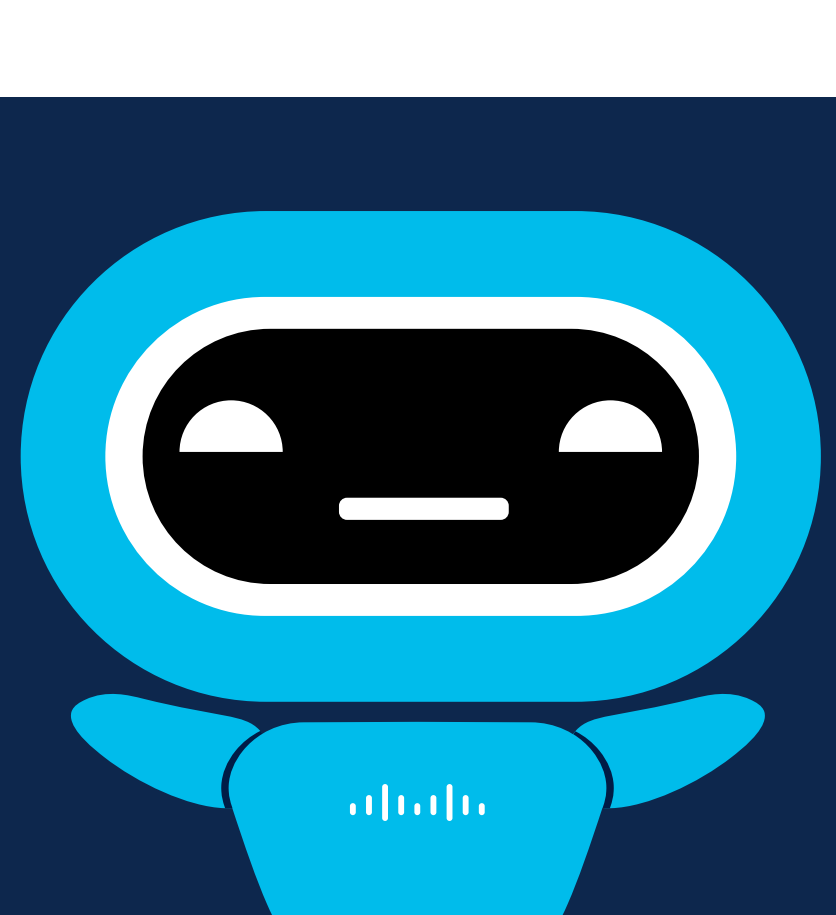


5. Elimina los modelos obsoletos de licencias perpetuas

Con Cisco Enterprise Agreement tu cliente puede adquirir una o varias arquitecturas en un mismo contrato.

¡También pueden **ajustarse las necesidades de tus clientes**, añadiendo opciones según su crecimiento!

- ✓ **Menor inversión inicial**
- ✓ Derecho a **garantía y soporte técnico**
- ✓ Acceso a **actualizaciones** del software



Por todas estas razones, es momento de elegir el **modelo de negocio recurrente**.

¡Acelera la transformación de tus clientes de manera segura, simplificada y acorde a sus necesidades!