

# Posicionar ISE y Wireless en clientes

## Workshops & Pilotos



# ¿Cómo posicionar ISE y tecnología Wireless en clientes?

Se ha confeccionado dos workshops y dos pilotos basados en:

- Solución Cisco ISE
- Wireless Enterprise

Que ayuda a acelerar, posicionar y vender tecnología ISE y wireless en clientes finales.



# ¿Cómo posicionar ISE y tecnología Wireless en clientes?

El workshop va más destinado a generar la demanda en el cliente.

El piloto se recomienda cuando existe una oportunidad real.

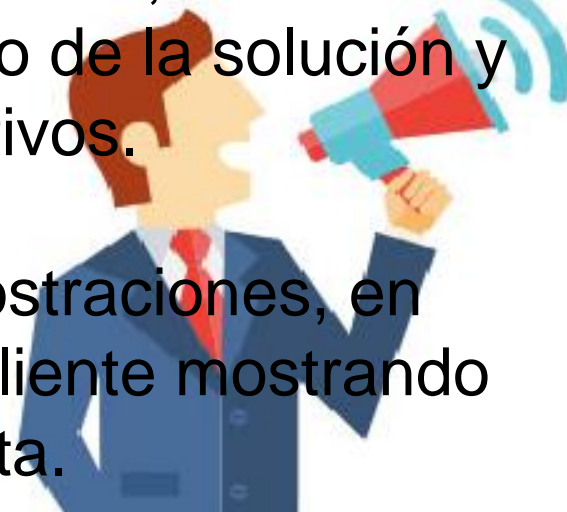


## ¿Qué objetivo tienen los workshops?

### Workshop ISE:

Ofrecer una visión completa de las características y fortalezas de Cisco ISE bajo un escenario real, enseñando al cliente a obtener el máximo rendimiento de la solución y cómo les puede ayudar a lograr sus objetivos.

Se han confeccionado una serie de demostraciones, en tiempo real, que captará la atención del cliente mostrando la versatilidad y robustez de la herramienta.



# ¿Qué objetivo tienen los workshops?

## Workshop Wireless:

Ofrecer una visión completa de las características y fortalezas de Cisco Wireless Enterprise que ayude a acelerar, posicionar y vender tecnología wireless en clientes finales frente sus competidores principales Aruba y Ruckus.

El workshop está orientado a demostrar la experiencia del usuario en un mundo móvil Cisco.



## ¿Qué objetivo tiene el piloto?

Implementar en casa del cliente las diferentes soluciones ISE y Wireless para ofrecerle un escenario real en su propia casa.

El equipamiento asociado será aportado por Cisco y durante dos días, MIRA Telecomunicaciones, combinará implementación más teoría y práctica para captar la atención del cliente y ofrecerle una comprensión del producto.

Se reforzará el piloto:

- aportando unos videos al cliente de soporte basados sobre la experiencia de usuario.



# ¿Qué contenido ofrece el workshop ISE?

Duración: 8 horas aprox.

Contenido: 40% teoría – 60% práctica (demos)

Objetivo y agenda:

El evento está orientado a demostrar la experiencia del usuario, evitando los contenidos demasiado técnicos.

## 1- Presentación del workshop y la iniciativa de Cisco

### 2- Introducción al ISE

- i) ¿Qué es ISE?
- ii) ISE-Características y fortalezas.

### 3- Topología de la red

- i) Elementos de red. (ISE, Cisco Prime, WLC, Switches, ...)
- ii) Función de los dispositivos
- iii) Integración de la plataforma

### 4- Configuraciones iniciales

- i) Acceso CLI y gestión a Cisco Prime

### 5- Demo ISE

- i) Configuración inicial del ISE, intro a la GUI, áreas principales de la GUI

## ¿Qué contenido ofrece el workshop ISE?

### 6- Demo de políticas de usuarios

- i) Seguridad + Visibilidad contextualizada, del “quién, cómo, qué y cuándo” para los usuarios y dispositivos que acceden independientemente del medio de acceso

### 7- Gestión de invitados

### 8- Demo Gestión de invitados

- i) Cómo gestionar usuarios invitados mediante portales cautivos

### 9- Gestión de BYOD

- i) Introducción CA
- ii) Gestión de dispositivos
- iii) BYOD

### 10- Demo BYOD (con Iphone y Android)

### 11- Consultas y respuestas. Oportunidades Negocio



# ¿Qué contenido ofrece el workshop Wireless?

Duración: 8 horas aprox.

Contenido: 40% teoría – 60% práctica (demos)

Objetivo y agenda:

## **1- Presentación del workshop y la iniciativa de Cisco.**

## **2- Introducción a redes inalámbricas**

## **3- Topología de la red.**

- i) Elementos de red. (ISE, Cisco Prime, WLC, AP, Switches, ...)
- ii) Función de los dispositivos
- iii) Integración de la plataforma

## **4- Configuraciones iniciales**

- i) Acceso CLI y gestión a Cisco Prime

## **5- Demo de políticas de usuarios**

- i) Seguridad + Visibilidad contextualizada, del “quién, cómo, qué y cuándo” para los usuarios y dispositivos que acceden independientemente del medio de acceso.

## **6- Demo Clean Air**

- i) Detección de interferencias en la red wireless

## **7- Detección de Rogue AP**

- i) Identificación y clasificación de equipos móviles externos

## ¿Qué contenido ofrece el workshop Wireless?

### **8- Demo de HA (High Availavility)**

- i) Garantizar la disponibilidad de la red inalámbrica

### **9- Introducción a CISCO AVC**

- i) visibilidad de aplicaciones y control inteligente de la red

### **10- Detección y clasificación de aplicaciones**

### **11- Gestión de BYOD**

- i) Gestión de dispositivos
- ii) BYOD

### **12- Demo BYOD (con Iphone y Android)**

### **13- Cisco Prime**

- i) Gestión y monitorización centralizada de la red inalámbrica mediante Prime Infraestructura

### **14- Localización en mapa de cobertura**

- i) Ubicación de usuarios y Access Points
- ii) Heat Maps

### **15- Demo CMX**

- i) Integración con redes sociales (Facebook)

### **16- Consultas y respuestas. Oportunidades de negocio.**

**¿Has detectado una oportunidad entre tus clientes y quieres contratar un Workshop o personalizarlo?**

**De una forma fácil puedes activarlo...**

**1er paso:** Contactar con MIRA Telecomunicaciones.

Email: [r.vazquez@miratelecomunicaciones.com](mailto:r.vazquez@miratelecomunicaciones.com)

**2º paso:** Se realizará una reunión para definir el alcance (AM Partner+ Ingeniero preventa Partner + MIRA Telecomunicaciones)

1- Poner en común la situación en el cliente

2- Definir el alcance del workshop:

i) qué hacer

ii) qué customizar (si procede)

iii) qué demos se incluirán

3- Acordar estimación de fechas para el delivery en el cliente.

## ¿Qué coste tiene un Workshop?

**3er paso:** El workshop lo tratamos en dos modos:

- 1 único cliente: 2.050,00 euros más IVA.
- Evento genérico (más de 1 cliente, no más de 10): 3.250 euros más IVA.

Al ser una iniciativa de marketing, puede pagarse con fondos de BIG BET, o fondos virtual wallet, entre otros.

## ¿Cómo contratar un piloto y su coste?

**1er paso:** El Si la oportunidad es real, para contratar el piloto seguiremos el mismo orden que para el workshop.

**2º paso:** Una vez el cliente reciba el equipamiento asociado, coordinar los x días de implementación. (la duración se establece una vez se conozca el alcance del piloto)

**3er paso:** Se pacta el alcance del servicio del piloto:  
:: si hay visitas a postventa, revisión de dudas, etc.

**4º paso:** El costo del proyecto se valorará según alcance del servicio.

Al ser una iniciativa de marketing, puede pagarse con fondos de BIG BET, o fondos virtual wallet, entre otros.



Para más información:

**Atención telefónica: 902876701 o 669078175 (Raquel Vázquez)**

**Atención por Email: [r.vazquez@miratelecomunicaciones.com](mailto:r.vazquez@miratelecomunicaciones.com)**

Otros links de interés:

**Página web: [www.miratelecomunicaciones.com](http://www.miratelecomunicaciones.com)**

**Blog formación Cisco: [www.blogmiraformacionscisco.com](http://www.blogmiraformacionscisco.com)**

**Calendario de formación: [http://miratelecomunicaciones.com/?page\\_id=79](http://miratelecomunicaciones.com/?page_id=79)**

**Link de acceso a certificaciones y especializaciones Cisco:**

**[Link de ahttp://miratelecomunicaciones.com/?page\\_id=1034](http://miratelecomunicaciones.com/?page_id=1034)**

**FaQ de MIRA Telecomunicaciones: [http://miratelecomunicaciones.com/?page\\_id=657](http://miratelecomunicaciones.com/?page_id=657)**