

# Cisco Systems Harvard Case Solution & Analysis

Cisco Systems tenía como meta ser el principal arquitecto y proveedor de tecnologías de la nueva infraestructura basada en internet, que permitiera la transmisión de voz, datos e imágenes a través de una sola red.

## BRAINSTORM ELEMENTS

copy and paste as needed and take advantage of an infinite canvas!



TheCaseSolutions.com

### CISCO TENÍA LOS SIGUIENTES:

1. Departamento de Tecnología: necesitaba un mayor profesionalismo.
2. Sistema de logística: acompañar el crecimiento de Cisco para rendir.

### Iniciativa de Creación de Cadena de Abastecimiento de Cisco:

1. Unificar la empresa.
2. Incorporación de nuevos proveedores.
3. Auto-prueba.
4. Integración de red.
5. Rediseño interno de marca.

### ESTRATEGIA

1. Perseverar una línea de productos amplia para que CISCO se convierta en el proveedor único de las redes de negocios.
2. Sistematizar las adquisiciones para lograr un proceso operativo eficiente.
3. Establecer estándares de software de red para toda la industria.
4. Elegir los socios estratégicos adecuados.



### INTEGRACIÓN DE INTERNET:

1. Comunicación y aprendizaje a distancia.
2. Retención de clientes.
3. Logística en red.
4. Sistemas de Información, Gestión y de Formación de clientes.

### PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PLANEACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES (ERP) BASADO EN ORACLE

# Cisco Systems Harvard Case Solution & Analysis

Cisco Systems tenía como meta ser el principal arquitecto y proveedor de tecnologías de la nueva infraestructura basada en internet, que permitiera la transmisión de voz, datos e imágenes a través de una sola red.

## BRAINSTORM ELEMENTS

copy and paste as needed and take advantage of an infinite canvas!



TheCaseSolutions.com

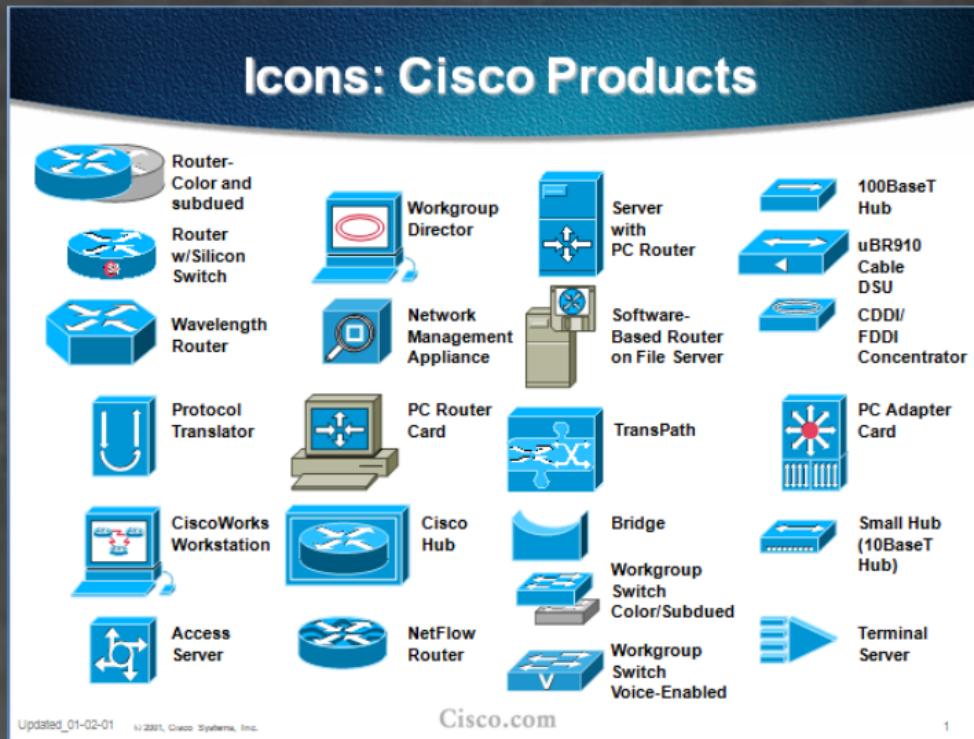


Cisco Systems tenía como meta ser el principal arquitecto y proveedor de tecnologías de la nueva infraestructura basada en internet, que permitiera la transmisión de voz, datos e imágenes a través de una sola red.



# ESTRATEGIA

1. Armar una línea de productos amplia para que CISCO se convirtiera en el proveedor único de las redes de negocios. 
2. Sistematizar las adquisiciones para lograr un proceso operativo eficiente. 
3. Establecer estándares de software de redes para toda la industria. 
4. Elegir los socios estratégicos adecuados. 



LINEA DE NEGOCIOS

# Icons: Cisco Products



Router-  
Color and  
subdued



Router  
w/Silicon  
Switch



Wavelength  
Router



Protocol  
Translator



CiscoWorks  
Workstation



Access  
Server



Workgroup  
Director



Network  
Management  
Appliance



Server  
with  
PC Router



Software-  
Based Router  
on File Server



100BaseT  
Hub



uBR910  
Cable  
DSU



CDDI/  
FDDI  
Concentrator



PC Router  
Card



TransPath



PC Adapter  
Card



Bridge



Workgroup  
Switch  
Color/Subdued



Workgroup  
Switch  
Voice-Enabled



Small Hub  
(10BaseT  
Hub)



Terminal  
Server

## SISTEMATIZACIÓN DE ADQUISICIONES

Más de 70 adquisiciones y se requería sistematizarlas ya que es parte esencial del crecimiento de la compañía, por ejemplo: Adquisición de Lynkys (routers, modems)





ELEGIR LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS  
ADECUADOS.