



在场的每一位都会有这样的感知：就在当下的某一瞬间，我们正牵动着未来。

- 史蒂夫·乔布斯



生态系统与合作联盟部门的使命和愿景

提升
合作伙伴销售效率



加速
推进解决方案驱动型销售



制定
高效渠道运营
(工厂流水线式运作)



推动思科大中华区业务成长的平台
使思科成为合作伙伴的第一选择



18财年上半年重点业务规划

渠道
卓越运营



流程优化
沟通简化

行业解决
方案中心



九大行业
展示中心

合作伙伴
业务商机管理



携手市场
LnP 管理

合作伙伴
赋能计划



高手证书
强强联手



CoE 行业解决方案中心



卓越行业解决方案中心

CoE建立之流程

01 行业臻选 Identification

集思科与各方之众力，寻可复制之卓越解决方案

- 销售需求收集
- 市场导向分析
- 解决方案合作伙伴洽谈
- 销售工具设计



相关团队

- 销售团队
- 产品架构团队
- MI 团队
- 渠道团队 (BDM, PAM)

02 方案开发 Development

取思科产品架构与合作伙伴应用之所长，聚而优之相得益彰

- 优化/测试/测评
- 解决方案组合
- 目标客户挑选
- 合作协议签署



相关团队

- 解决方案合作伙伴
- 产品架构团队
- 渠道团队 (PM, BDM, PAM)
- 市场团队

03 销售赋能 Sales Training

构建以解决方案销售能力为基础之销售团队

- 解决方案销售工具开发
- 销售团队解决方案能力培训
- 详细目标客户梳理
- 市场推广活动规划



相关团队

- SE 团队
- BE 团队
- 市场团队
- 渠道团队及合作伙伴

04 市场执行 GTM

完善以促进销售业务机会和订单达成为导向之市场策略

- 线上线下市场活动
- 跟进销售业务机会
- 完成订单



相关团队

- SE 团队
- 销售团队
- 架构团队
- 激励与促销团队
- 市场团队
- 渠道团队及合作伙伴

合作伙伴/思科/服务 卓越行业解决方案中心CoE流水线

卓越行业解决方案中心流程 – 标准化, 简约化, 可复制, 可度量, 团队协作

行业臻选

方案开发

销售赋能

市场宣传

执行推广

线索管理



解决方案合作伙伴加速计划 | 解决方案销售激励计划

跨部门协同工作 – 虚拟团队成员：E&A, PSA, Partners, SE, BE, Sales, Marketing, COO Office...



COE - 行业专享盈利战略

What Is Industry Monetization Play?



紧密合作
系统集成商+解决方案商

Align Reseller
w/Vertical ISVs



需求至上
客户需求为核心的销售

Customer-In
Sales approach



竞争差异
业务决策线带来更多盈利

New LOB
Budget



典型范例
树立行业典范效应

Vertical
Use Cases



我们必须共同努力去培育成功

教育是通往未来的通行证，因为明天属于那些有准备的人。

- 马尔克姆·X





合作伙伴 赋能计划



BLACK

RED

BLUE

GREEN



合作伙伴工程师技能热图

- 从售前、售后两方面进行跟踪
- 多因素综合考评：培训/考试，思科 SE/SEM 团队评定，参与项目/活动支持

技术等级	等级	目标	Q3目标	Q4目标
绿带	L0	2000	500	600
蓝带	L1	1000	200	240
红带	L2	300	100	120
黑带	L3	100	20	30

- 肩并肩计划：合作伙伴工程师到思科实习，和思科SE一同工作





思科合作伙伴工程师技术能力评估

售前

售后

解决方案合作伙伴

绿带

了解思科产品及特性

完成基础配置及实施

思科产品解决方案销售及实施

蓝带

熟练掌握产品并进行讲解，
包括采用demo等

针对思科最佳实践进行 POC/POV

思科产品集成销售实施

红带

针对客户需求设计方案，提交设计方案，
报价表，提交比较完整的售前文档

根据售前及客户需求进行设计并实施
完毕，提交比较完整的实施文档

思科产品与ISV或生态合作伙伴的解决
方案集成

黑带

引导客户完成需求分析，提供顾问支持
服务，能应对竞争分析，赢取项目

跨平台、架构集成；
高级故障排除能力

基于思科产品、
解决方案进行客户化开发

技术能力评估



谢谢!

领导者的首要职责是定义事实，最后是要致谢。在两者之间领导者必须将自己视为一位服务公仆。这就构成了领导艺术。

- 马克斯·代普里