



APAC 计划规则

思科价值激励计划 – 高级技术：第 9 期

修订日期：02/02/2007

思科® 价值激励计划是一个全面的返点奖励计划，旨在提高转售思科统一通信、VPN/安全和无线局域网解决方案的渠道伙伴的利润。思科价值激励计划为合格的合作伙伴提供销售返点奖励—指在六个月的计划周期中实现了计划目标的合作伙件。思科价值激励计划针对合作伙伴在新兴技术、服务和客户满意度方面的投资为其提供奖励。

计划的优势

思科价值激励计划是思科绩效奖励项目中的另一个单元，旨在帮助渠道伙伴提高收益率。思科价值激励计划：

- 大幅度提高了参加这个计划的合格合作伙伴销售思科解决方案的收益。
- 奖励注重销售高级技术并推动客户迁移到思科技术的合作伙伴，与公司规模无关。
- 基于合作伙伴的素质和专长制订资格标准，而不是基于公司规模。
- 奖励通过提供客户服务来提高客户满意度的合作伙伴。

以下简要介绍了高级技术方面的计划规则。

参加标准

面向高级技术的思科价值激励计划含三个单独的技术单元：统一通信/Unified Communications Express、安全和无线局域网。每个 VIP 高级技术的参加标准和返点奖励率存在差别，请仔细阅读这些规则。合作伙伴可以同时申请参加多个计划，除非另有规定；然而，每个技术单元的返点奖励单独结算。

思科价值激励计划共分三类，合作伙伴可基于公司的专长进行选择。每类技术的计划标准各不相同。合作伙伴可同时申请参加全部三个计划。

统一通信

- 在报名参加这个思科价值激励计划时，您必须是有效的 IP Communications、Advanced Unified Communications、Express Unified Communications 或 IP Communications Express 专业化认证合作伙伴。您在整个计划期间必须保持专业化认证状态。
- 您必须使用 Partner Access onLine (PAL) 工具向客户发送客户满意度调查邀请函。如果无法访问这个工具，请联系当地的思科渠道客户经理 (CAM) 以便使用 PAL 工具。

VPN/安全

- 在报名参加这个思科价值激励计划时，您必须是有效的 Cisco VPN/安全或 Advanced Security 专业化认证合作伙伴。您在整个计划期间必须保持专业化认证状态。
- 您必须使用 Partner Access onLine (PAL) 工具向客户发送客户满意度调查邀请函。如果无法访问这个工具，请联系当地的思科 CAM 以便使用 PAL 工具。



无线局域网

- 在报名参加这个思科价值激励计划时，您必须是有效的 Advanced Wireless LAN 专业化认证合作伙伴。
- 您必须使用 Partner Access onLine (PAL) 工具向客户发送客户满意度调查邀请函。如果无法访问这个工具，请联系当地的思科渠道客户经理 (CAM) 以便使用 PAL 工具。

申请程序

如果您认为自己满足计划标准，请访问 VIP 工具：<http://www.cisco.com/go/viptool>，然后点击“Apply Online”，填写完毕后提交思科价值激励计划申请表。

报名期限

这个计划的申请受理期限如下表 1 所示。报名参加计划并在 Q3 FY2007 得到批准的合作伙伴将有资格在全部 6 个月的周期中享受返点奖励待遇。报名参加计划并在 Q4 FY2007 得到批准的合作伙伴只能享受 3 个月的返点奖励待遇。

参加 VIP8 计划的所有合作伙伴如想参加 VIP9 中的任何计划，都必须重新报名：合作伙伴应访问 VIP 工具：<http://www.cisco.com/go/viptool>，选择显示“等待重新报名”状态的资料库。系统将提示合作伙伴“是否希望重新报名参加这一期的 VIP？”点击“Yes”，然后根据提示接受计划的条件和条款并提交您更新后的申请表。

思科价值激励计划的报名期限

表 1: VIP 9 报名日期

计划周期	报名开始日期	报名结束日期	付款周期 (月)	为 7/28/2007 之前订货，7/28/2007-8/20/2007 之间发货的产品提供返点奖励支票的大概时间	为 7/28/2007 之前订货，但在 8/20/2007 - 10/30/2007 之间发货的产品提供返点奖励支票的大概时间
Q3 & Q4: 1/28/2007 - 7/28/2007	2/9/2007	3/016/2007	6	2007 年 10/11 月	2007 年 12 月/ 2008 年 1 月
Q4: 4/29/2007 - 7/28/2007	4/30/2007	05/15/2007	3	2007 年 10/11 月	2007 年 12 月/ 2008 年 1 月

批准参加计划

当您完成并提交了署名的思科价值激励计划申请表后，计划管理员将通过电子邮件通知您和当地的思科 CAM 您的计划状态。

付款标准

1. 统一通信

您必须满足下面的全部标准，才有资格获得思科价值激励计划为 Unified Communications 或 Unified Communications Express 支付的返点奖励款(见表 2 - 9)。

此外：

- a. 合作伙伴只能报名参加 Unified Communications 或 Unified Communications Express，不能在 VIP9 计划周期中同时报名参加这两个计划单元。



- b. 申请参加 Unified Communications 计划但未能满足最低销量要求的合作伙伴(见表 2)，不能在 VIP9 期间转换到 Unified Communications Express。
- c. 申请参加 Unified Communications Express 计划且销量在 US\$50,000 (思科净值)以上的合作伙伴，不能在 VIP9 期间转换到 Unified Communications，即使他们通过了 Unified Communications 专业化认证也不例外。
- d. 计划期间，合作伙伴不能在 Unified Communications 与 Unified Communications Express 之间转换。然而，合作伙伴在下一个计划周期的报名期间可申请变换计划的技术单元。

表 2: Unified Communications 付款标准 (新加坡、中国香港、印度和澳大利亚的金牌和银牌合作伙伴)

略去

表 3: Unified Communications 付款标准 (新加坡、中国香港、印度和澳大利亚的高级认证代理商)

略去

表 4: Unified Communications 付款标准 (新西兰、中国、马来西亚、印尼、越南、韩国、菲律宾、中国台湾和泰国的金牌和银牌合作伙伴)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 IPC Communications 或 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)。	在整个计划期间必须始终有效的 IPC Communications 或 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$50,000	Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$25,000
3)客户满意度	客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Unified Communications 订货额计算: = 4 (最多 \$500,000 订货额) + 超过 US\$500,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。	客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Unified Communications 订货额计算: = 2 (最多 US\$250,000 订货额) + 超过 US\$250,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。

表 5: Unified Communications 付款标准 (新西兰、中国、马来西亚、印尼、越南、韩国、菲律宾、中国台湾和泰国的高级认证代理商)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 IPC Communications 或 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)。	在整个计划期间必须始终有效的 IPC Communications 或 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	Advanced Unified Communications 专业化认	Advanced Unified Communications 专业化



标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
	证合作伙伴的最低订货额： 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$25,000	认证合作伙伴的最低订货额： 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$12,500
3)客户满意度	客户满意度调查的平均分： 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**： 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Unified Communications 订货额计算： =4 (最多 \$500,000 订货额) + 超过 US\$500,000 时，每增加 US\$250,000 增加 1 次，但最多不超过 20 次。	客户满意度调查的平均分： 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Advanced Unified Communications 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**： 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Unified Communications 订货额计算： = 2 (最多 US\$250,000 订货额) + 超过 US\$250,000 时，每增加 US\$250,000 增加 1 次，但最多不超过 20 次。

表 6: Unified Communications Express 付款标准 (新加坡、中国香港、印度和澳大利亚的金牌和银牌合作伙伴)

表 7: Express Unified Communications 付款标准 (新加坡、中国香港、印度和澳大利亚的高级认证代理商)

表 8: Express Unified Communications 付款标准 (新西兰、中国、马来西亚、印尼、越南、韩国、菲律宾、中国台湾和泰国的金牌和银牌合作伙伴)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 Express Unified Communications 或 IPC Express Communication 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终有效的 Express Unified Communications 或 IPC Express Communication 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 订货额 *	Express Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额： 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Express Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$25,000	Express Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额： 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Express Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$12,500
3)客户满意度	客户满意度调查的平均分： 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Unified Communication Express 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**： 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Express Unified Communications 订货额计算： = 2 (最多 US\$150,000 订货额) + 超过 US\$150,000 时，每增加 US\$125,000 增加 1 次，但最多不超过 20 次。	客户满意度调查的平均分： 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Unified Communication Express 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**： 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Express Unified Communications 订货额计算： = 1 (最多 US\$75,000 订货额) + 超过 US\$75,000 时，每增加 US\$125,000 增加 1 次，但最多不超过 20 次



表 9: Express Unified Communications 付款标准 (新西兰、中国、马来西亚、印尼、越南、韩国、菲律宾、中国台湾和泰国的高级认证代理商)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终是有有效的 Express Unified Communications 或 IPC Express Communication 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终是有有效的 Express Unified Communications 或 IPC Express Communication 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	Express Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Express Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$15,000	Express Unified Communications 专业化认证合作伙伴的最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Express Unified Communications SKU 的净订货额达到 US\$7,500
3) 客户满意度	客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Unified Communication Express 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Express Unified Communications 订货额计算: = 2 (最多 US\$150,000 订货额) + 超过 US\$150,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。	客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 Unified Communication Express 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 的 Express Unified Communications 订货额计算: = 1 (最多 US\$75,000 订货额) + 超过 US\$75,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。

2. VPN/安全

您必须满足下面的全部标准, 才有资格获得思科价值激励计划为 VPN/安全支付的返点奖励款(见表 10 - 13):

表 10: VPN/安全付款标准 (中国、澳大利亚、韩国和印度的金牌和银牌合作伙伴)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终是有有效的 VPN/安全或 Advanced Security 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终是有有效的 VPN/安全或 Advanced Security 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 VPN/安全 SKU 的净订货额达到 US\$50,000	最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 VPN/安全 SKU 的净订货额达到 US\$25,000
3) 客户满意度	客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: =4 (最多 \$500,000 订货额) + 超过 US\$500,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。	客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26 专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 2 (最多 US\$250,000 订货额) + 超过 US\$250,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。



表 11: VPN/安全付款标准 (中国、澳大利亚、韩国和印度的高级认证代理商)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 VPN/安全或 Advanced Security 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终有效的 VPN/安全或 Advanced Security 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 VPN/安全 SKU 的净订货额达到 US\$25,000	最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 VPN/安全 SKU 的净订货额达到 US\$12,500
3) 客户满意度	<p>客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 4 (最多 \$500,000 订货额) + 超过 US\$500,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>	<p>客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 2 (最多 US\$250,000 订货额) + 超过 US\$250,000 时, 每增加 US\$250,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>

表 12: VPN/安全付款标准 (新西兰、中国香港、马来西亚、印尼、越南、菲律宾、新加坡、中国台湾和泰国的金牌和银牌合作伙伴)

表 13: VPN/安全付款标准 (新西兰、中国香港、马来西亚、印尼、越南、菲律宾、新加坡、中国台湾和泰国的高级认证代理商)

表 14: 无线局域网付款标准 (所有国家的金牌和银牌合作伙伴)

标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 Advanced Wireless LAN 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终有效的 Advanced Wireless LAN 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Wireless LAN SKU 的净订货额达到 US\$30,000	最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Wireless LAN SKU 的净订货额达到 US\$15,000
3) 客户满意度	<p>客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 2 (最多 US\$150,000 订货额) + 超过 US\$150,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>	<p>客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 1 (最多 US\$75,000 订货额) + US\$75,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>

表 15: 无线局域网付款标准 (所有国家的高级认证代理商)



标准	Q3 期间报名	Q4 期间报名
1) 专业化认证	在整个计划期间必须始终有效的 Advanced Wireless LAN 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)	在整个计划期间必须始终有效的 Advanced Wireless LAN 专业化认证合作伙伴(截止日期至 7/28/07)
2) 销售额 *	最低订货额: 1/28/07- 7/28/07 期间对于特定的 Wireless LAN SKU 的净订货额达到 US\$15,000	最低订货额: 4/29/07 - 7/28/07 期间对于特定的 Wireless LAN SKU 的净订货额达到 US\$7,500
3) 客户满意度	<p>客户满意度调查的平均分: 1/13/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: = 2 (最多 US\$150,000 订货额) + 超过 US\$150,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>	<p>客户满意度调查的平均分: 4/29/07- 7/13/07 期间开展的所有调查的平均分不低于 4.26</p> <p>专业化认证合作伙伴的有效调查回复的最少次数**: 基于上一个 VIP 周期中 (VIP8) 安全产品的订货额计算: =1 (最多 US\$75,000 订货额) + 超过 US\$75,000 时, 每增加 US\$125,000 增加 1 次, 但最多不超过 20 次。</p>

* 净订购额 = VIP 期间的订货额 - VIP 期间取消订货的额度。思科处理订单即视为订货。思科不在接到授权经销商订单的当天处理订单。对于授权经销商的订单, 思科将从计划一开始就跟踪报名参加计划的合作伙伴, 直到计划结束前一周为止。思科也处理合作伙伴通过经销商订货的订单并为之发货。经销商的销售网点(POS)在发货、生成发票并向思科提交报告之前, 思科不承认 POS 的存在。

** 有效调查回复指最终客户返回的调查问卷回复:

- 同意评估向他们发送调查问卷的合作伙伴
- 当被问到“这名合作伙伴为您提供哪些服务?(选择所有的适用项)”时, 针对 Unified Communications、Wireless LAN 和 VPN/安全 为合作伙伴打分
- 针对售前/售后的总体客户满意度为合作伙伴打分

如果客户未能提供所有的必须信息, 则客户满意度调查无效。

具体返点奖励信息

注: 合作伙伴为内部使用而购买的产品不享受返点奖励。

表 16: 产品返点奖励率汇总

	Unified Communications	Unified Communications Express	Wireless LAN	VPN/Security
基本返点奖励	基础产品为 17% 高级产品为 20%	基础产品为 10% 高级产品为 16%	基础产品为 3% 高级产品为 8%	基础产品为 6% 高级产品为 14%
Masters 额外奖励	1%	无	无	1%



Gold 额外奖励	1%	无	1%	1%
-----------	----	---	----	----

基本返点奖励: 思科将基于上表 1 所示周期中合作伙伴转售 VIP 计划中各类合格 SKU 的净订货额为合格的合作伙伴提供以下基本返点奖励。注: Unified Communications 和 Unified Communications Express 合作伙伴使用单独的 SKU 清单。关于合格 SKU 的全部清单, 请访问: <http://www.cisco.com/go/vip>。

- Unified Communications: 基本 SKU 17% 的返点奖励; 高级 SKU 20% 的返点奖励
- Unified Communications Express: 基本 SKU 10% 的返点奖励; 高级 SKU 16% 的返点奖励
- VPN/Security: 基本 SKU 6% 的返点奖励; 高级 SKU 14% 的返点奖励
- Wireless LAN: 基本 SKU 3% 的返点奖励; 高级 SKU 8% 的返点奖励

详情请登录www.cisco.com/go/vip, 参见计划产品清单。

金牌合作伙伴的返点奖励: 思科将基于上表 1 所示周期中合作伙伴转售 VIP 计划中各类合格 SKU 的净订货额为销售 Unified Communications、Wireless LAN 和 VPN/Security 的合格的金牌合作伙伴提供 1% 的附加返点奖励。前提是合作伙伴在报名后通过了 Gold 认证并在整个计划期间始终保持金牌状态 (日期截止至 7/28/07)。注: Unified Communications 和 Unified Communications Express 合作伙伴使用单独的 SKU 清单。关于合格 SKU 的全部清单, 请访问: <http://www.cisco.com/go/vip>。

Masters 合作伙伴的返点奖励: 思科将基于上表 1 所示周期中合作伙伴转售 VIP 计划中各类合格 SKU 的净订货额为销售 Unified Communications 和 VPN/Security 的合格的 Masters 合作伙伴提供 1% 的附加返点奖励。前提是合作伙伴在计划结束前(7/28/07)通过了 Masters 专业化认证。

客户满意度调查的具体信息

思科全球客户满意度调查是思科价值激励计划中的重要组成部分(详情见下表 17)。思科全球客户满意度调查旨在考核合作伙伴是否为产品提供全程支持, 以便让思科及思科合作伙伴了解如何改进服务。我们建议您在思科价值激励计划期间邀请您的 Unified Communications、Wireless LAN 和 VPN/Security 产品及服务的客户参加调查。

合作伙伴可使用 Cisco Partner Access onLine (PAL) 工具向客户发送思科价值激励计划客户满意度调查的邀请函。VIP 工具允许合作伙伴实时、定制地访问思科价值激励计划客户满意度调查的结果。

关于 Cisco Partner Access onLine (PAL) 工具的更多信息, 请访问: <http://www.cisco.com/go/pal>。

关于 VIP 工具的更多信息, 请访问: <http://www.cisco.com/go/viptool>。

表 17: 客户满意度调查

客户满意度调查期限	<p>以下时段之间收到的调查邀请函视为思科价值激励计划客户满意度调查的有效结果。</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 开始日期: 13/01/2007 ▪ 结束日期: 13/07/2007
有资格参加调查的客户	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 合作伙伴在思科每个财政年度只能调查一名最终客户; 如果这名客户已经接受了思科或其它合作伙伴的调查, 则没有资格再参加调查。 ▪ 合作伙伴自己或其任何联营公司(例如, 一个公司中不同的业务部门或母公司的子公司)都无权参加调查。 ▪ 合作伙伴可调查在当时的计划周期中向他们购买 Unified Communications,



	<p>Wireless LAN 或 VPN/安全 产品或服务的任何客户。</p> <ul style="list-style-type: none">合作伙伴可调查在 VIP 周期开始前向他们购买产品和服务的客户，前提是合作伙伴在当时的 VIP 周期中为客户提供上个周期购买的服务。
客户满意度的计算	客户满意度的计算将基于有效调查中合作伙伴售前和售后满意度得分的加权平均分。
客户满意度反馈的有效性	<p>只有满足以下要求的调查才被视为合格的客户满意度调查：</p> <ol style="list-style-type: none">由合作伙伴发送调查邀请函最终客户证实他们使用了合作伙伴提供的产品或服务最终客户同意为合作伙伴打分最终客户证实某项技术是由合作伙伴提供的— 合作伙伴可为调查事先选好技术，但最终客户有权更改合作伙伴的选择最终客户提供售前/售后满意度的总分在 13/07/2007 5pm PST 之前提交调查邀请函

关于思科全球客户满意度调查的过程和工具的具体情况，请访问：<http://www.cisco.com/go/vip>

合格产品

关于有资格参加 VIP9 计划的 Cisco Unified Communications、Unified Communications Express、Wireless LAN 和 VPN/Security SKU 的完整清单，请访问：<http://www.cisco.com/go/vip>

这个清单在每个新周期开始时更新。付款情况由每个周期中具体的 SKU 决定。

条件和条款

- VIP9 计划有效期为 28/01/2007- 28/07/2007。
- 除了适用于这个计划的 SKU 外，其它的 SKU 或产品家族都没有返点奖励。
- 合作伙伴只有将思科产品转售给具名的客户，才有资格获得返点奖励款。如果购买产品是为了内部使用、或者是提供给以合作伙伴名称署名但双方之间不存在任何关系的第三方，都没有资格获得返点奖励款。
- 从经销商处购买产品只限 APAC 的授权经销商。
- 合作伙伴负责保存自己的销售信息。思科将允许合作伙伴通过 VIP 工具访问他们的计划状态。如果合作伙伴认为思科公布的销售数据与他们自己的记录存在出入，应负责查清真相。合作伙伴应实时向思科报告销售数字之间的出入。合作伙伴应在确定最终销售数据前一周反应数据出入情况，但不得超过 2007 年 9 月 1 日。合作伙伴应通过 VIP 工具查看他们正式的计划状态。思科员工而不是思科 VIP 计划团队(即 CAM)提供的信息，如果与 VIP 工具查询到的信息有冲突，则以后者为准；此类信息也不能作为解决分歧的论据。为了纠正 VIP 工具中可能存在的错误，合作伙伴必须以 VIP 中心管理员的身份开启合作伙伴在线帮助案例 (<http://www.ciscopartnerhelp.com>)，以便于对 VIP 工具纠错。
- 根据思科价值激励计划能够拿到返点奖励的销售额，不能参加其它任何的思科返点奖励计划，除非思科公司另有规定。
- 对于授权经销商的订单，思科将从计划一开始就跟踪报名参加计划的合作伙伴，直到计划结束前一周为止。思科也处理合作伙伴通过经销商订货的订单并为之发货。经销商的销售网点(POS)在发货、生成发票并由经销商向思科提交报告之前，思科不承认 POS 的存在。
- 思科保留修改或取消这个计划的权利，恕不提前通知渠道伙伴。



- 思科保留拒绝为不符合计划条件的交易提供返点奖励的权利。
- 申请需根据报名标准接受审批和验证。
- 返点奖励的发放基于合作伙伴是否满足了全部的付款标准。
- 净订货金额用于衡量合作伙伴是否满足了 VIP 的收入要求。返点奖励的实际付款基于表 1 所示周期中 VIP 计划的订货额度。
- 如果合作伙伴持有已经过期至少 15 天的应收账款报表，思科暂时拒付思科价值激励计划的返点奖励款，直到账款兑现为止。
- 思科保留在每个财政季度开始或结束时向合格产品清单中添加或从中删除产品 SKU 的权利。
- 思科保留审核所有客户满意度调查结果的权利。
- 除任何其它补偿办法外，思科还保留终止合作伙伴参加这个计划的权利，原因包括：(a) 提供虚假的、有误导倾向的、或者不完整的计划信息，包括声称根据计划要求在销售产品；(b) 其它欺诈行为或滥用本次或其它思科营销或销售计划的信息；(c) 经销不是由思科或思科授权经销商提供的产品；(d) 向最终用户以外的其他人销售思科产品。

计划联系人

如果您对思科价值激励计划存有任何疑问，请联系当地的思科 CAM，或在合作伙伴在线帮助中开立一个案例。

访问<http://www.cisco.com/web/partners/tools/helponline/index.html>

在 Partner Relationship Team 中点击“View More”

第 1 步：选择一个类别 = Programs

第 2 步：选择一个子类 = Value Incentive Program (VIP)

提交您的案例。

北京

北京市东城区东长安街 1 号东方广场东方经贸城东一办公楼 19-21 层

邮编：100738

电话：(8610) 85155000

传真：(8610) 85181881

上海

上海市淮海中路 222 号力宝广场 32-33 层

邮编：200021

电话：(8621) 23024000

传真：(8621) 23024450

广州

广州市天河区林和西路 161 号中泰国际广场 A 塔 34 层

邮编：510620

电话：(8620) 85193000

传真：(8620) 85193008

成都



成都市顺城大街 308 号冠城广场 23 层

邮编：610017

电话：(8628) 86961000

传真：(8628) 86528999