



파트너 수익 향상을 위한 시스코의 약속

CISCO VIP(VALUE INCENTIVE PROGRAM) PERIOD 13

2009년 2월 3일



Cisco VIP (Value Incentive Program)



파트너 수익 향상을 위한 시스코의 약속

2009년 2월 3일

내용

- VIP 12
 - 지급 종료 조건
 - 일정
- VIP 13
 - 새로운 지원: Multinational, Masters 및 UC 인센티브 증가, 할당
 - Security 개요
 - Unified Communications 개요
 - Wireless LAN 개요
 - 프로그램 기준
 - Global SAT 상세 정보
 - 프로그램 요약

VIP Period 12 종료 조건

	Wireless	Unified Communications	Security
CSAT 점수 CSAT 설문 조사	4.34 이상(APAC) UC 및 Security: 4 + 1 (미화 50만달러를 초과하는 booking 금액에 대해 25만달러 단위로 추가) UC Express 및 WLAN: 2 + 1 (미화 15만달러를 초과하는 booking 금액에 대해 12만5천달러 단위로 추가) 최대 20개 설문 조사		
최소 예약 금액	Q1 미화 15,000달러/ Q2 미화 7,500달러	Q1 미화 25,000달러(UC) Q2 미화 15,000달러(UCE) Q1 미화 12,500달러(UC) Q2 미화 7,500달러(UCE)	Q1 미화 20,000달러 Q2 미화 10,000달러
자격 기준 (필수: 파트너 등록 - 2009년 1월 24일)	Cisco Advanced Wireless LAN	Cisco Advanced Unified Communications Cisco Express Unified Communications	Cisco Advanced Security
VIP 12에 대한 1차 지급일	대략 2009년 4월, 5월 - 2009년 1월 24일까지 예약되어 2009년 2월 10일 이전에 선적된 제품		
VIP 12에 대한 2차 지급일	대략 2009년 6월, 7월 - 2009년 1월 24일까지 예약되어 2009년 2월 10일 ~ 4월 27일에 선적된 제품		

VIP Period 12 종료 조건

Data Center	
CSAT 점수 CSAT 설문 조사	<p>4.34 이상(APAC)</p> <p>4 + 1(미화 50만달러를 초과하는 booking 금액에 대해서 25만달러 단위로 추가)</p> <p>최대 20개 설문 조사</p>
최소 예약 금액	<p>Q1 미화 15만달러</p> <p>Q2 미화 7만5천달러</p>
자격 기준 (필수: 파트너 등록 - 2009년 1월 24일)	<p>Data Center Network infrastructure 2.0 Specialization</p> <p>- 2008년 12월 27일까지 획득</p>
VIP 12에 대한 1차 지급일	<p>대략 2009년 4월, 5월 - 2009년 1월 24일까지 booking되어 2009년 2월 10일 이전에 선적된 제품</p>
VIP 12에 대한 2차 지급일	<p>대략 2009년 6월, 7월 - 2009년 1월 24일까지 booking되어 2009년 2월 10일 ~ 4월 27일에 선적된 제품</p>



Cisco VIP (Value Incentive Program) Period 13



2009년 프로그램 개선사항

프로그램 기본 사항

- Cisco VIP(Value Incentive Program)는 파트너 수익 향상을 위한 시스코의 약속으로 시스코의 전략적인 프로그램입니다.
 - Voice, Wireless LAN, Security 제품 및 새로 도입된 Data Center로 구성
 - 6개월 간 인센티브가 제공되는 지속적인 프로그램
- 주기적인 개선 검토
 - 고객 및 시장의 요구에 맞게 진화해야 함
 - 고객이 가치를 부여하는 분야에서 파트너 역량을 구축하고 보상해야 함
 - 올바른 행동을 유도하고 미래를 대비해야 함
 - 직접 판매 인력과 파트너의 인센티브에 대한 균형을 유지해야 함
- 시스코 통합 인프라(IIN)의 가치 증진

새로운 지원



VIP Period 13

Pay out% 변경 할당 모델 적용

VIP 13 인센티브 체계

	VIP 12		VIP 13		
	Advanced	Foundation	카테고리 A	카테고리 B	카테고리 C
UC	21%	15%	21%	16%	12%
UCX	16%	10%	16%	12%	12%
SEC	14%	6%	14%	6%	12%
WLAN	8%	3%	8%	3%	12%
DC	10%	5%	10%	5%	12%

카테고리 C는 모든 기술 분야의 비율(%)이 같습니다.

Gold = + 1%

Master = 2%에서 3%로 상향 조정

Security



VIP Period 13 프로그램 정보

Security 시장 동향

- 보안은 모든 비즈니스에 중요합니다.
 - 네트워크와 인터넷은 이제 대부분의 비즈니스 및 상거래 프로세스의 필수적인 부분입니다.
 - 인터넷에 대한 의존도가 높다는 것은 네트워크 가용성을 보호하고 데이터 도난 및 정보 손상을 방지하는 장치가 필요하다는 것을 의미합니다.
- 오늘날의 보안 요구는 보다 복잡합니다.
 - 오늘날의 위협은 보다 정교하고 다양합니다.
 - 주변 장치뿐만 아니라 네트워크 전체에 대한 보안을 유지해야 합니다.
 - 따라서 솔루션은 다양한 유형과 계층의 위협을 처리할 수 있어야 하며, 통합되고 상호 작용적이며 적응성이 뛰어나야 합니다.
- 시장에서는 핵심 보안 기술보다 고급 솔루션의 성장이 빠른 추세입니다.
 - **Synergy Research Group:**
 - 고급 보안 솔루션(예: 침입 방지, 적응형 데스크탑 보안, 네트워크 승인 제어) 시장이 급속하게 성장할 것으로 예상됨
 - 코어 보안 솔루션(방화벽, VPN)은 안정적인 위치를 구축하고 있으며 네트워크의 일부를 구성함
- 최종 사용자는 점점 보안 역량 및 고급 보안 솔루션 제공 능력을 기준으로 공급업체와 파트너를 선택하는 양상을 보이고 있습니다.

Security 솔루션에 대한 채널의 의무

- 채널의 목표
 - 파트너의 성장 및 수익 향상 지원
 - 모든 파트너가 네트워크 판매시 **Core Security** 솔루션을 제공하도록 지원
 - 파트너가 **Advanced Security** 솔루션(예: 자가 방어 네트워크) 판매에 투자하도록 지원
- 채널의 전략
 - **Advanced Security** 솔루션을 판매 및 제공할 수 있는 채널의 역량 구축
 - 파트너가 수명주기 및 전문 서비스 등의 **Advanced Security** 역량을 구축할 수 있는 톨과 인센티브 제공
 - 모든 네트워크 판매 시 **Core Security** 솔루션을 제공하도록 권장

VIP 13의 목표

- **Advanced Security** 역량 구축 촉진:
 - 일정한 인센티브 비율 유지
 - 파트너가 보다 복잡한 첨단 보안 기술을 중심으로 역량을 개발하도록 지원
 - 다양한 **Foundation** 카테고리 제품군 및 **Advanced** 카테고리 제품군 유지

VIP13 Security 제품군 변경 내용 요약

- 보안 장치는 할당 수준이 100%이며 VIP13의 인센티브 수준이 VIP12와 같습니다(카테고리 “A” = 14%, 카테고리 “B” = 6%). 보안 장치에는 ASA Firewall, FW 블레이드(SSL, AIM, CSC), MARS, CS-MGR, IPS/IDS, CCA, CSA 등이 있습니다.
- 인프라(CORE) 제품(라우터 및 스위치)은 할당 수준이 100% 미만이며 인센티브 수준이 12%인 카테고리 “C”에 포함됩니다.

제품군	VIP 기술 카테고리	변경 내용 설명	VIP12	VIP13	VIP13 인센티브 수준
Advanced Security Appliances	Security	변경 내용 없음	Advanced 카테고리	카테고리 A	14%
Foundation Security Appliances	Security	변경 내용 없음	Foundation 카테고리	카테고리 B	6%
CORE(라우터 및 스위치)	Security	카테고리 C는 할당된 SKU용으로 새로 만든 카테고리입니다.	해당 없음	카테고리 C	12%

인센티브 예

제품군	단가 예	할당	VIP12 지급 금액	VIP13 지급 금액	변경 내용 없음
ASA Firewall(Foundation)	\$1,000	100%	\$60(6%)	\$60(6%)	\$0
ASA Firewall(AIM 모듈 포함)(Advanced)	\$1,500	100%	\$210(14%)	\$210(14%)	\$0
ISR: CISCO2811-HSEC/K9	\$1,000	50%	\$60(6%)	\$60(할당된 값의 50%에 대해 12%)	\$0

VIP Security 프로그램의 진화

	VIP5	VIP6	VIP7	VIP8	VIP9	VIP10	VIP11	VIP12	VIP13
파트너 수익	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Security 역량 구축	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Security 포커스 확장		X	X	X	X	X	X	X	X
기본 인센티브	10%	14% 7%	14% 7%	14% 6%	14% 6%	14% 6%	14% 6%	14% 6%	14% 6% 12%
확장 인센티브	2%	--	--	--	--	--	--	--	--
Gold Cert. 인센티브				+1%	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
Master Specialization 인센티브				+1%	+1%	+2%	+2%	+2%	+3%

VIP 13 Security 인센티브

- **요건 간소화**
 - **Specialization:** 프로그램 전 기간 동안 유효한 Advanced Security Specialization 유지
 - **판매량:** 최소 예약 금액은 지정된 기간 동안 대상 VPN/Security SKU에 대해 미화 20,000달러 이상의 총 예약 금액 수주
 - **고객 만족:** 평균 고객 만족 점수는 지정된 기간 동안 받은 모든 설문 조사에서 **4.40** 이상 획득

요건		Security
카테고리 A/B/C	프로그램 종료 조건 만족	선적된 Foundation 카테고리 제품 금액의 14%/6%/12%
Gold	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 1%
Master	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 3%

VIP 13 Security 프로그램의 파트너 혜택

- ROI: **VIP 13** 인센티브를 통해 고급 제품 판매와 관련하여 소요되는 초기 비용(교육 등) 절감
- 보다 높은 **Gold Certified** 및 **Master Specialized** 투자 수익 유지

통합 커뮤니케이션



VIP Period 13 프로그램 정보

음성 시장 동향

- Unified Communications이 주류
 - 2005년이 전환기: Unified Communications의 비중이 TDM보다 커짐
 - 상용화 및 급속한 성장
- Unified Communications 애플리케이션에 대한 고객 요구가 가속화되고 있음
 - 인프라보다 애플리케이션의 성장 속도가 더 빠름
- Unified Communications 음성 인프라 성장률이 꾸준할 것으로 예상됨(30-35%)
- Unified Communications 애플리케이션 성장률이 높을 것으로 예상됨(50-60%)

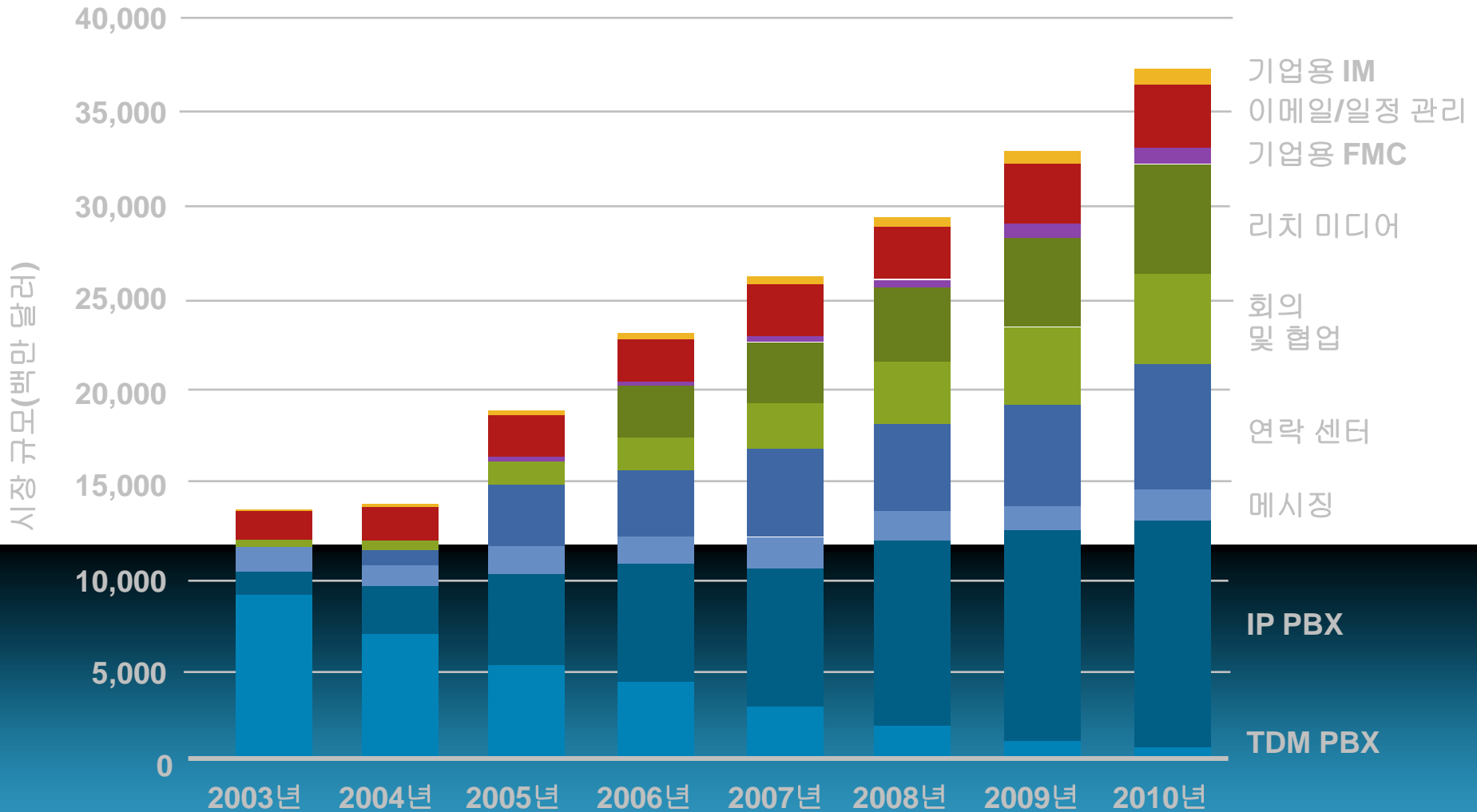
Unified Communications 솔루션에 대한 채널의 의무

- 채널의 목표
 - 음성 애플리케이션에 대한 채널의 역량 구축
 - 새 애플리케이션 또는 확장 애플리케이션과 함께 설치된 **Unified Communications**의 상향 판매
 - 애플리케이션을 모든 **Unified Communications** 판매의 보다 중요한 부분으로 강조
 - 파트너 수익 및 서비스 매출 증대
- 채널의 전략
 - 파트너가 수명주기 및 전문 서비스 등의 음성 애플리케이션 역량을 구축할 수 있는 툴 및 인센티브 제공
 - **Unified Communications**와 함께 네트워크 판매
 - **VIP** 인센티브, 애플리케이션 및 전문 서비스를 활용하여 파트너의 성장 및 수익 견인

VIP 13의 목표: Unified Communications

- 애플리케이션에 대한 인센티브를 강화하여 Unified Communications 애플리케이션 역량 구축을 지속적으로 가속화
 - 파트너가 첨단 고급 **Unified Communications** 애플리케이션을 중심으로 역량을 개발하도록 지원
 - 이전의 병행 판매(**attach rate**)를 제거하여 프로그램 구조를 단순화
 - 애플리케이션에 대해 비 애플리케이션보다 높은 수준의 인센티브 제공 - 병행 판매(**attach rate**) 한도 폐지
- VIP 파트너의 기본 Unified Communications 판매 및 음성 지원 통합 인프라 판매에 대한 지속적인 보상

Unified Communications - 미화 300억 달러의 거대한 시장으로 성장



자료 제공: Synergy, Gartner, Wainhouse, Datamonitor, Ovum 및 Cisco

시장 추세 및 전환: 작업 방식의 변화

시장 추세

주요 고려 사항/목표

TDM → IP

- 전환 가속화, 네트워크 중심성

분리 → 통합

- 적극적인 참여, 플랫폼 접근 방식

IT 중심 → 소비자 중심

- 개방형 에코시스템, 정책, 사용자 환경

유선 + 모바일

- 복합 장치, 상호 운용성 제공

직접 설치 + 서비스로의 소프트웨어(SaaS)

- 혜택 확장, 에코시스템 지원

음성이 핵심

- 사용자 환경, 생산성 증가

VIP12 요약 – Advanced UC 변경 내용 업데이트

- **CUWL에 대한 지속적인 강조**
 - “선택형(A la carte)” UCM 및 DLU에 대한 인센티브 - 15%(Foundation 수준)
 - 모든 CUWL SKU에 대한 인센티브 - 21%(Advanced 수준) 및 CUWL UCSS에 대한 인센티브 - 21%(Advanced 수준)
- **업그레이드에 대한 확장된 강조**
 - 이전 릴리스에서 CUWL로의 업그레이드는 계속 Advanced에 속함(인센티브 - 21%)
 - 6.x 및 7.x 업그레이드 SKU가 이제 Advanced로 포함됨(인센티브 - 21%)
 - “선택형(A la carte)” 애플리케이션에 대한 인센티브 - 21%(Advanced 수준)
- **중소 규모 시장에 대한 증가된 강조**
 - Unified Communications Manager Business Edition에 대한 인센티브 - 21%(Advanced 수준)
- **UCSS 강화 지속**
 - Advanced SKU용 UCSS에 대한 인센티브 - 21%
 - Foundation SKU용 UCSS에 대한 인센티브 - 21%
- **새로운 ISR/CUCME/CUE 번들(C28XX/C38XX-XXUCXXX)에 대한 인센티브 - 21%(Advanced 수준)**
- **UC VIP에 추가된 ISR AXP 모듈에 대한 인센티브 - 15%(Foundation 수준)**
- **Unity 및 CC MCS 서버에 대한 인센티브 - 15%(Foundation 수준)**
- **이전 릴리스 및 EOS 제품 SKU는 VIP에서 제외됨. 예:**
 - UCM 4.X는 더 이상 UC VIP에 포함되지 않음
 - IOS SP 소프트웨어 SKU는 UC VIP에서 제외됨
 - CAT6000 Blades 소프트웨어 SKU는 UC VIP에서 제외됨
 - CUVC는 UC VIP에서 제외됨 – CUWL이 포함된 새로운 MeetingPlace 7.0 권장

1% Gold “프리미엄” 및 2% Master “프리미엄”은 위의 모든 제품에 적용됨

VIP12 요약 – Express UC 변경 내용 업데이트

- 애플리케이션에 대한 지속적인 강조
 - CUE에 대한 인센티브 - 16%(Advanced 수준)
 - Cisco Unified CallConnector에 대한 인센티브 - 16%(Advanced 수준)
 - 새로운 ISR/CUCME/CUE 번들(C28XX/C38XX-XXUCXXX)에 대한 인센티브 - 16%(Advanced 수준)
- UC VIP에 추가된 ISR AXP 모듈에 대한 인센티브 - 15%(Foundation 수준)
- 이전 릴리스 및 EOS 제품 SKU는 VIP에서 제외됨
예: NM-CUE 및 NME-CUE - 새 버전으로 대체

VIP Unified Communications 프로그램의 진화

	VIP5	VIP6	VIP7	VIP8	VIP9	VIP10	VIP11	VIP12	VIP13
파트너 수익	X	X	X	X	X	X	X	X	X
IPC 역량 구축	X	X	X	X	X	X	X	X	X
애플리케이션 중점		X	X	X	X	X	X	X	X
기본 인센티브	2%	16%	16%	20% 17%	20% 17%	21% 15%	21% 15%	21% 15%	21% 16% 12%
애플리케이션 인센티브	--	+4- 6%	+4- 6%						
Master Specialization 인센티브				+1%	+1%	+2%	+2%	+2%	+3%
Gold Cert. 인센티브				+1%	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%

VIP 13 인센티브 요약

Unified Communications

- 단순화된 요구 사항 - 세 가지 구성 요소:
 - **Specialization:** 프로그램 전 기간 동안 유효한 Advanced Unified Communications Specialization 유지
- 판매량:최소 예약 금액: 지정된 기간 동안 대상 Unified Communications SKU에 대해 미화 25,000달러 이상의 총 예약 금액 수주
- 고객 만족: 평균 고객 만족 점수: 지정된 기간 동안 받은 모든 설문 조사에서 **4.40** 이상 획득

요구 사항	Unified Comm	BE 리셀러	Unified Comm Express
카테고리 A/B/C	프로그램 종료 조건 선적된 제품 금액의 21%/16%/12%	선적된 제품 금액의 16%/12%/12%	선적된 제품 금액의 16%/12%/12%
Gold Certified 파트너	프로그램 종료 조건 선적된 제품 금액의 1%	해당 없음	해당 없음
Master Specialized 파트너	프로그램 종료 조건 선적된 제품 금액의 3%	해당 없음	해당 없음

Unified Communications 애플리케이션에 주력할 경우 시스코와 파트너에게 제공되는 혜택

- 전체 평균 거래 규모 증가
- 다양한 서비스가 제공되는 애플리케이션과 관련된 파트너 서비스 수익 증가
- Unified Communications 구입과 관련된 고객 가치 향상
- Unified Communications 시장 도입 속도 가속화
- 음성 애플리케이션 역량 구축에 대한 파트너의 투자를 지원하기 위한 자금 제공

Wireless LAN



VIP Period 13 프로그램 정보

시스코 - 모바일 분야의 선도 기업

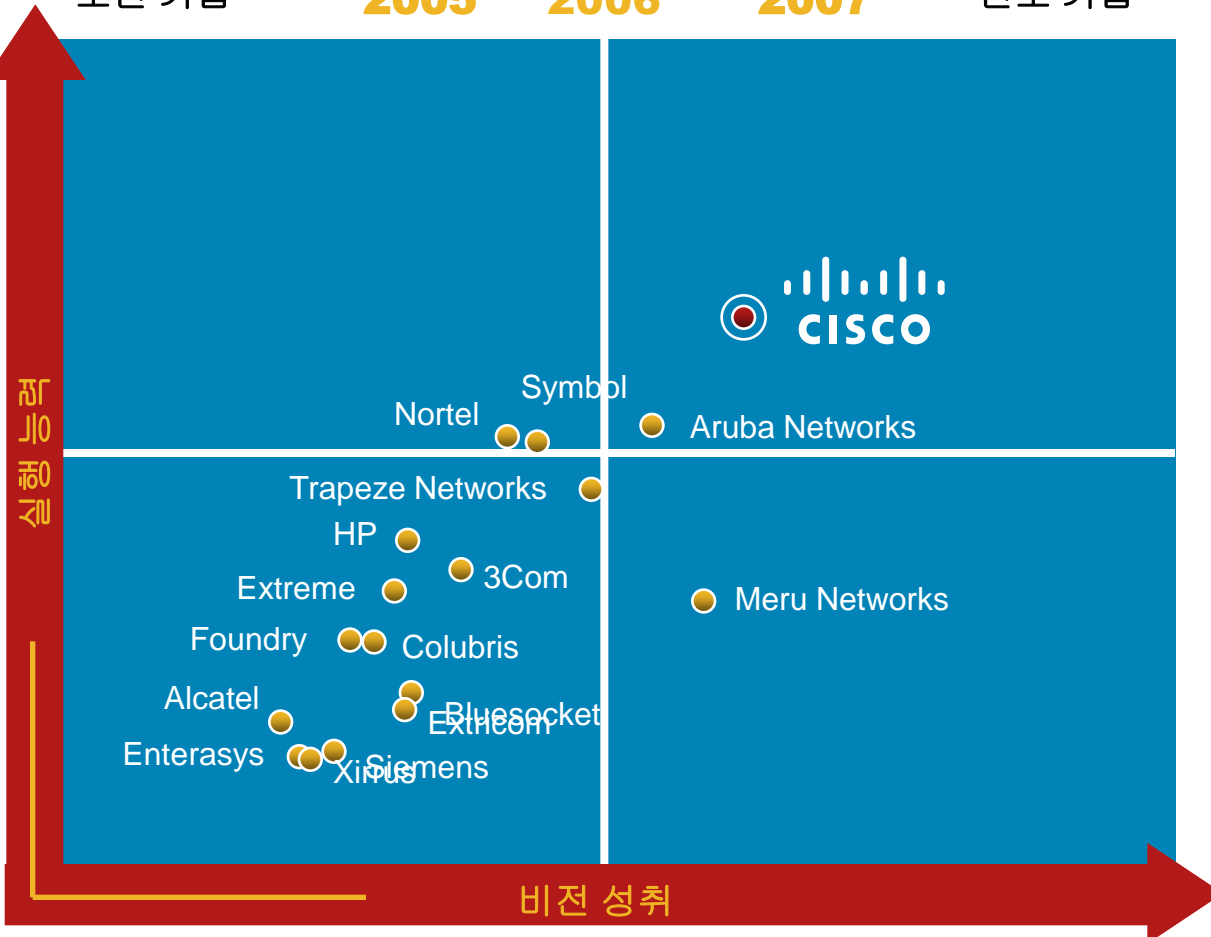
도전 기업

2005

2006

2007

선도 기업



혜택:

- 안전한 선택
- 투자 보호
- 경험 및 브랜드
- 배포 기록 추적
- 탁월한 실행 능력
- 과감한 R&D 투자
- 민첩성(즉, 802.11n AP 제공)
- 뛰어난 파트너/서비스 지원

틈새 시장 기업

비전 있는 기업

자료 제공: Gartner: Magic Quadrant 2005, 2006, 2007

프레젠테이션 모드에서 보십시오.

움직이는 비즈니스



모바일 비즈니스로의 진화

Cisco Motion 소개

이동성 확장
장치-네트워크에 적합한
애플리케이션

서로 다른
네트워크 통합



보안 및 관리
장치 중심
클라이언트 구축

클라이언트
“웨이브”
해결



협업 지원

올바른 커뮤니케이션
미디어 올바른 시간 및
올바른 장소 선택

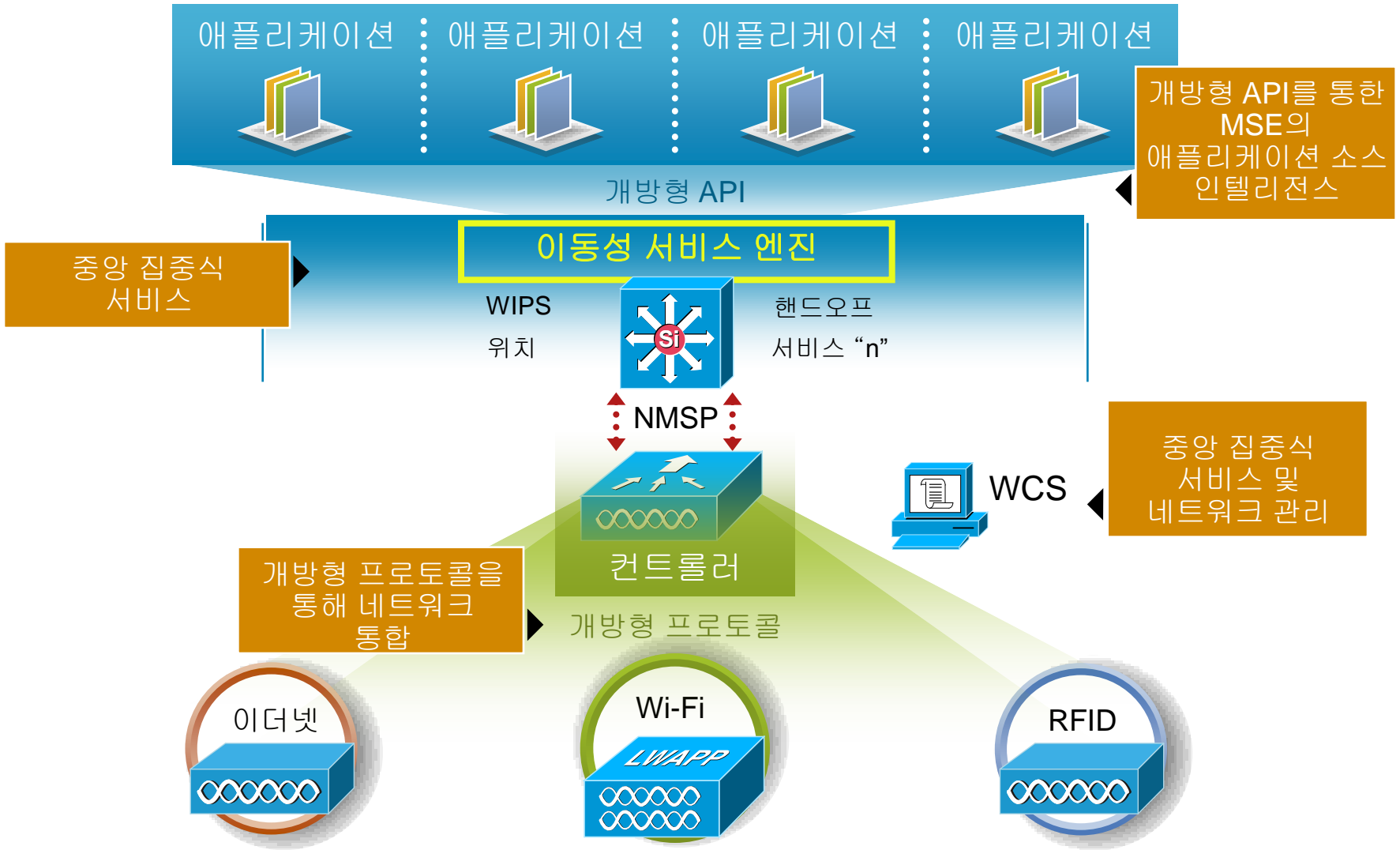


모바일
애플리케이션
공개

LoB/직무
리더 요구 사항 -
개방형 API



이동성 서비스 네트워크



실무적 접근 방식 소개

확장 가능한 중앙 집중식 이동성 서비스

3300 Series Mobility Services Engine



서비스 및 애플리케이션 플랫폼

- Enterprise 3.0 애플리케이션을 지원하는 통합 API

여러 서비스에 사용되는 공통 프레임워크

- CapEx의 간편한 배포 및 효율적인 할당

CAPWAP/NMSP를 통한 추상화 계층

- 전송 및 애플리케이션의 독립적 진화 허용

애플리케이션 파트너의 에코시스템

- 사용자 정의 솔루션의 개발 및 배포 가속화

VIP12 이동성 변경 내용 업데이트 요약

- 다음 제품은 이제 **Advanced VIP** 카테고리에 포함됩니다.

Cisco 1520 Series Outdoor Wireless Mesh Access Point

Cisco 3300 Series Mobility Services Engine

Cisco Wireless Control System

- 다음 제품은 이전과 마찬가지로 계속 **Advanced VIP** 카테고리에 포함됩니다.

Cisco 1250 Series .11n Access Point

엔터프라이즈급 Wireless LAN Controller

이동성 제품군	VIP 기술 카테고리	기능	VIP12 변경 내용	인센티브 수준
Cisco 1520 Series	무선	<ul style="list-style-type: none"> ■ 듀얼 밴드 802.11 a/b/g 무선 중계기, 이더넷 및 광/케이블 모뎀 인터페이스가 통합되어 실외 무선 네트워크용으로 유연하고 손쉽게 배포할 수 있는 차세대 실외 무선 메쉬 액세스 포인트입니다. 	Foundation 에서 Advanced 로 변경	8%
Cisco 3300 Series	무선	<ul style="list-style-type: none"> ■ Cisco 3300 Series Mobility Services Engine은 이동성 서비스 및 애플리케이션 배포에 대한 새로운 실용적 접근 방식을 제공하는 개방형 플랫폼으로, 여러 이동성 서비스의 확장 가능한 중앙 집중식 배포용 소프트웨어를 지원합니다. 	새로 추가	8%
Cisco Wireless Control System	무선	<ul style="list-style-type: none"> ■ Cisco WCS는 WLAN 시스템 관리를 위한 강력한 기초를 제공합니다. IT 관리자는 WCS를 통해 중앙에서 기업용 무선 네트워크를 설계, 제어 및 모니터링함으로써 작업을 단순화하고 총 소유 비용을 절감할 수 있습니다. 	Foundation 에서 Advanced 로 변경	8%

신제품

VIP 13 인센티브 요약 – Wireless LAN

- 단순화된 요구 사항 - 세 가지 구성 요소:
 - **Specialization:** 프로그램 전 기간 동안 유효한 Advanced Wireless LAN Specialization 유지
 - **판매량:** 최소 예약 금액: 지정된 기간 동안 대상 Wireless LAN SKU에 대해 미화 15,000달러 이상의 총 예약 금액 수주
 - **고객 만족:** 평균 고객 만족 점수: 지정된 기간 동안 받은 모든 설문 조사에서 **4.40** 이상 획득

	요구 사항	Wireless LAN
카테고리 A/B/C	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 8%/3%/12%
Gold Certified 파트너	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 1%
Master Specialized 파트너	프로그램 종료 조건 만족	해당 없음
서비스 보너스 지급	해당 없음	해당 없음

Data Center



VIP Period 13 프로그램 정보

VIP13 Data Center 제품군 변경 내용 요약

- Data Center 제품은 할당 수준이 100%이며 VIP13의 인센티브 수준이 VIP12와 같습니다(카테고리 “A” = 10%, 카테고리 “B” = 5%).
- Nexus 5K 제품군 SKU의 인센티브가 5%에서 10%로 변경되었습니다.
- VIP 13 동안 FCS(최초 고객 배송)에는 Nexus 1K 및 FCoE 라이선스 SKU가 추가됩니다.
- VIP 13에서는 VIP 12의 종료 조건 대신 시작 조건으로 Advanced Data Center Networking Infrastructure Specialization이 요구됩니다.

제품군	VIP 기술 카테고리	변경 내용 설명	VIP12	VIP13	VIP13 인센티브 수준
Advanced Data Center	Data Center	변경 내용 없음	Advanced 카테고리	카테고리 A	10%
Foundation Data Center	Data Center	변경 내용 없음	Foundation 카테고리	카테고리 B	5%
Nexus 5K	Data Center	VIP12에서는 Foundation(5%)에 속했지만 VIP13에서는 카테고리 A(10%)로 변경	Foundation 카테고리	카테고리 A	10%

VIP 13 인센티브 요약 – Data Center

- 단순화된 요구 사항 - 세 가지 구성 요소:
 - **Specialization:** 프로그램 전 기간 동안 유효한 Advanced Data Center Network Infrastructure 2.0 Specialization 유지
 - **판매량:** 최소 예약 금액: 지정된 기간 동안 대상 Data Center SKU에 대해 미화 150,000달러 이상의 총 예약 금액 수주
 - **고객 만족:** 평균 고객 만족 점수: 지정된 기간 동안 받은 모든 설문 조사에서 **4.40** 이상 획득. 해당 지역/국가에서 적절하게 수정

	요구 사항	Wireless LAN
카테고리 A/B/C	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 10%/5%/12%
Gold Certified 파트너	프로그램 종료 조건 만족	선적된 제품 금액의 1%
Master Specialized 파트너	프로그램 종료 조건 만족	해당 없음
서비스 보너스 지급	해당 없음	해당 없음

VIP 13 프로그램



요약

등록 기준

Unified Communications 필수 조건

- 등록 시 Advanced Unified Communications Specialization 보유
- 프로그램 전 기간 동안 Specialization 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 액세스 권한 획득

Unified Communications Express 필수 조건

- 등록 시 Express Unified Communications Specialization 보유
- 프로그램 전 기간 동안 Specialization 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 액세스 권한 획득

- 파트너는 **Unified Communications**와 **Unified Communications Express** 중 하나에만 등록할 수 있습니다.
- 프로그램 기간 동안에는 **Unified Communications**와 **Unified Communications Express** 간에 변경할 수 없습니다. 하지만 다음 **VIP** 기간이 시작될 때는 변경할 수 있습니다.

등록 기준

Unified Communications Business Edition 필수 조건

- 등록 시 Business Edition Reseller 자격 보유
- 프로그램 기간 동안 자격 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 액세스 권한 획득

Unified Communications Business Edition & UC Express 필수 조건

- 등록 시 Express Unified Communications Specialization & Business Edition Reseller 자격 보유
- 프로그램 기간 동안 자격 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 액세스 권한 획득

Data Center 필수 조건

- 등록 시 DCNI 2.0 Specialization 보유
- 프로그램 기간 동안 Specialization 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 액세스 권한 획득

등록 기준

VPN/Security 필수 조건

- 등록 시 Advanced Security Specialization 보유
- 프로그램 전 기간 동안 Specialization 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 툴 액세스 권한 획득

Wireless LAN 필수 조건

- 등록 시 Advanced Wireless LAN Specialization 보유
- 프로그램 전 기간 동안 Specialization 유지
- 고객 만족 설문 조사를 보낼 수 있는 PAL(Partner Access onLine) 툴 액세스 권한 획득

VIP 13 일정

프로그램 Period 13: 2009년 1월 25일 ~ 2009년 7월 25일

재등록 대상: VIP 12 파트너

등록 기간(신규 및 기존 파트너):

- 2009년 2월 7일 ~ 2월 28일(Q3 및 Q4)
- 2009년 4월 27일 ~ 5월 15일(Q4에만 해당)

CSAT 설문 조사 기간:

- 시작: 2009년 1월 25일
- 종료: 2009년 7월 17일

지급일:

- 1차 확인: 2009년 10월/11월
- 2차 확인: 2009년 12월/2010년 1월

파트너 및 CAM은 VIP 툴을 사용하여 등록 상태만 추적할 수 있습니다.

<http://www.cisco.com/go/viptool>

VIP 툴

- CAM과 파트너가 등록/재등록 상태만 관리할 수 있는 온라인 툴(URL: <http://www.cisco.com/go/viptool>)
- VIP 12 파트너의 재등록
 - 모든 VIP 12 파트너는 2009년 2월 7 ~ 2월 28일에 다시 등록해야 합니다.
 - 재등록 위치:<http://www.cisco.com/go/viptool>
 - “Pending Re-Enrollment”(재등록 대기 중) 상태가 표시된 회사 프로필을 선택합니다.
 - 그러면 다음 메시지가 나타납니다.
“Do you want to re-enroll in VIP for this program period?”
(이 VIP 프로그램 기간에 재등록하시겠습니까?)
 - “Yes”(예)를 클릭합니다.
 - VIP 이용 약관에 동의합니다.
 - 지원서를 검토하고 업데이트합니다.
 - VIP 13 프로그램 이용 약관에 동의하는 확인란을 선택합니다.
 - 지원서를 제출합니다.

VIP 툴: 재등록

Value Incentive Program Tool

Summary

COMPANY NAME	COUNTRY	BE GEO ID	TECHNOLOGY	VPN CRITERIA	CAM NAME	STATUS	DATE OF APPLICATION
	Japan	62057	IP-COM	None	Shiotsuki, Hiroaki	Re-enrollment Required	

상태가 “Re-enrollment required”(재등록 필요)인 파트너는 2월 28일까지 등록해야 합니다.

재등록하지 않은 파트너는 VIP 13에서 거부됩니다.

- 프로필을 선택합니다.
- 재등록하려면 “Yes”(예)를 클릭합니다.
- 이용 약관에 동의합니다.
- 프로그램 기준을 읽고 이해했음을 확인합니다.
- 지원서를 제출합니다.

Value Incentive Program Tool

VIP Re-Enrollment Confirmation

Do you want to re-enroll in VIP for this program period? You must re-enroll by the enrollment deadline, otherwise your application will be rejected.

Yes No



파트너 프로그램 뷰



파트너 프로그램 뷰 톨 혜택

- 파트너 프로그램 뷰는 현재까지의 VIP(Value Incentive Program) 진행 상황을 일 단위로 보여 주는 보고 톨입니다.
- VIP 대상 예약 정보는 VIP 톨에서 파트너 프로그램 뷰로 전환됩니다.
- 파트너 프로그램 뷰 혜택:
 - 프로그램 기간 동안 매일 업데이트
 - 대상 주문과 부적격 주문에 대한 **SKU** 수준의 예약 정보 표시
 - **SKU** 수준 예약 정보 다운로드 기능
 - 총판사에 대한 리셀러의 **PO** 표시
 - 이전 두 **VIP** 기간의 데이터에 대한 확장 액세스

파트너 프로그램 뷰 - 예약 요약



Search Partner

Eligible Bookings

Ineligible Bookings

이 탭을 선택하여 대상 예약과 부적격 예약에 액세스할 수 있습니다.

Conditions may occur during the program period. Bookings numbers will be final within 10 days of the conclusion of the program period.
 2) Only VIP relevant specializations are applicable. See Program Rules for Details.

Program Technology

VIP9

SECURITY

Go

VIP9 - SECURITY

Partner Profile

Certification	GOLD
Minimum Bookings Target	150,000.00
Foundation Bookings To Date	540,699.30
Advanced Bookings To Date	1,337,222.81
Bookings To Date	1,877,922.11
Bookings Required to Meet Target	0.00 (Target Met)
CSAT Details	Click Here

Applicable Specialization(s):	Effective Date	Renewal Date
Advanced Security		
SMB Select Partner	10/10/2006	10/10/2007
VPN Security Specialization	08/19/2005	11/07/2006

Program Month	Foundation	Advanced	Total Bookings
JAN FY2007	540,699.30	1,337,222.81	1,877,922.11

[Refresh](#) - [Print](#) - [Download](#)

파트너 프로그램 뷰 탐색



Partner VIP Program

francois11 | Dashboards | Delivers | My Account | Log Out |

23 Mar 2007 15:36:45

Search Partner | **Eligible Bookings** | Ineligible Bookings

Welcome : Partner XYZ Company, INC : USA

드롭다운 목록에서 프로그램을 선택합니다.

end of the program period. Minor variations may occur within 10 days of the conclusion of the program period. Program Rules for Details.

Program Technology
 VIP9 SECURITY **Go**

Go를 누르면 뷰가 업데이트됩니다.

드롭다운 목록에서 기술을 선택합니다.

	GOLD
Minimum Bookings Target	150,000.00
Foundation Bookings To Date	540,699.30
Advanced Bookings To Date	1,337,222.81
Bookings To Date	1,877,922.11
Bookings Required to Meet Target	0.00 (Target Met)
CSAT Details	Click Here

Applicable Specialization(s):	Effective Date	Renewal Date
Advanced Security		
SMB Select Partner	10/10/2006	10/10/2007
VPN Security Specialization	08/19/2005	11/07/2006

Program Month	Foundation	Advanced	Total Bookings
JAN FY2007	540,699.30	1,337,222.81	1,877,922.11

[Refresh](#) - [Print](#) - [Download](#)

예약 요약 페이지의 확장 기능

Program Technology

VIP10 UC

Go

All amounts displayed in this report are in US Dollars (USD).

VIP10 - UC

Partner Profile

Certification	GOLD
Minimum Bookings Target	300,000.00
Foundation Bookings To Date	221,322.36
Advanced Bookings To Date	56,879.71
Bookings To Date	278,202.07
Bookings Required to Meet Target	21,707.93 (Target)
Quarterly VIP Eligible SKU List	Click Here

VIP 대상 SKU에 직접 연결

Applicable Specialization(s):

Applicable Specialization(s):	Effective Date	Renewal Date
Advanced Unified Communications	01/19/2007	01/19/2008

Customer Satisfaction Info

Target CSAT	4.20	Actual CSAT	
Target Responses	1	Actual Responses	
Surveys Sent	0	Surveys Received	
Customer that identified you as Partner	0	Customer that identified another Partner	
Customer that identified no Partner	0		

VIP 틀에서 참조할 수 있는 CSAT 정보가 CSAT 정보 및 보고서로 한 번에 대체됩니다.

Program Month	Foundation	Advanced	Total Bookings
AUG FY2008	59,438.40	0.00	59,438.40
SEP FY2008	34,210.30	0.00	34,210.30
OCT FY2008	8,722.38	0.00	8,722.38
NOV FY2008		0.60	351,581.88
DEC FY2008		0.82	102,451.18
JAN FY2008		0.00	0.00

예약 정보 결과에 해당 기간의 모든 거래가 표시됩니다.

[Download Bookings-to-Date Details](#)

[Refresh](#) - [Print](#) - [Download](#)

Order No Reseller PO No PO No

0

Go

특정 주문 또는 PO 번호에 대한 예약 정보 결과 목록을 검색할 수 있습니다.

Please Select Filter.....

[Refresh](#)

대상 예약 보고서



Partner VIP Program

추가된 정보:
 거래 날짜, **PO 번호**,
 인센티브(%), 선적 날짜,
 최종 고객의 모회사 이름

PartnerUserName | Dashboards | Delivers | My Account | Log Out |

30 Jan 2008 14:05:45

All amounts displayed in this report are in **US Dollars (USD)**.

Selected Criteria	
Partner Name	Partner XYZ
Country Group	ITALY
Program	VIP10
Technology	UC EXPRESS
Program Month	OCT FY2008

Eligible Bookings Detailed

SO No / POS Tx Id	Transaction Date	Reseller PO No	PO No	Product Id	Rebate Percentage	Route to Market	End Customer Name	End Customer Parent Name	Shipped Flag	Shipment Date	Foundation (\$)	Advanced (\$)
30082850	10/11/2007	167	45876	CP-7940G-CH1	10.00	1-Tier	Customer A	Customer A Inc.	Y	10/11/2007	2,5431	0.00
30082855	10/14/2007	167	54329	CP-7911G-CH1	10.00	1-Tier	Customer B	Customer B Inc.	Y	10/14/2007	4,667	0.00
30100737	10/18/2007	204	56744	CP-7940G-CH1	10.00	1-Tier	Customer C	Customer C Inc.	Y	10/18/2007	2,5431	0.00

[Return to Initial Report](#) - [Refresh](#) - [Print](#) - [Download](#)

파트너 프로그램 뷰 액세스

- 모회사의 여러 사용자로 확장
- PSS(파트너 셀프 서비스)를 통해 관리

www.cisco.com/go/pss

내 액세스 관리

PPV에 대한 액세스는 VIP 톨 대신 파트너 셀프 서비스를 통해 관리됩니다.

Your Cisco.com User ID currently has Cisco.com partner level access

This level of access indicates that your Cisco.com profile is associated with a Cisco partner and entitles you to partner services such as Partner E-Learning Connection (PEC) and a number of other services Cisco provides to their Partners.

Partner Self Service Announcements:

No Announcements at this time

Manage My Information

[Update My Profile](#)

Edit your profile information..

[Manage My Access](#)

View and edit your access privileges or request additional partner access privileges.

Manage Company Information

[Update Company Data](#)

Maintain or view your company information such as location addresses, employee profiles, role information, and more.

[Manage Company Association Requests](#)

Approve or deny association requests for your company.

[Update Company Contacts Access](#)

Maintain or view additional partner access privileges for users at your company.

Manage Cisco Partner Relationship

[Manage Certification and/or Specialization](#)

Apply for or re-new Certification and/or Specializations.

VIP 13 프로그램

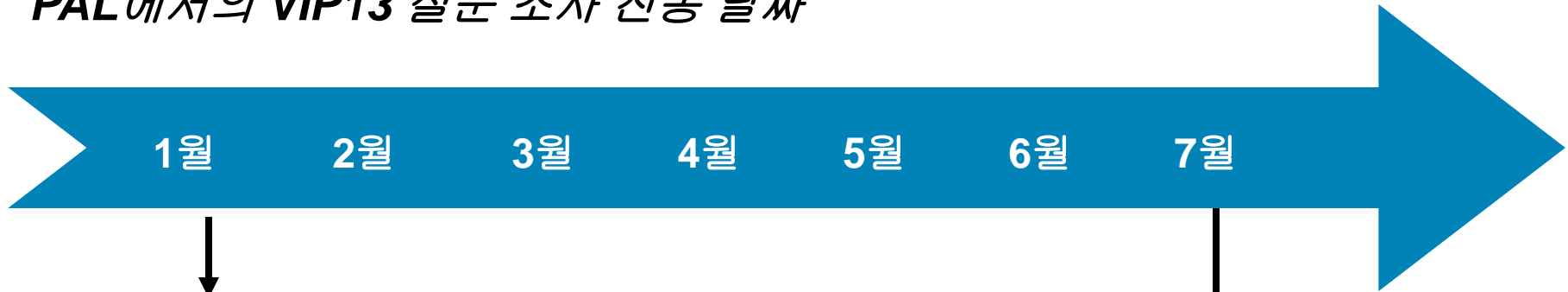


고객 만족

고객 만족

지금 VIP13 설문 조사 대상 고객을 예약하십시오!!!

PAL에서의 VIP13 설문 조사 전송 날짜



2009년 1월 25일 오전 9시(태평양 표준시)

대상 VIP13 고객에게 설문 조사를 보내기 시작합니다.

PAL에는 시스코의 2008 회계 연도에 설문 조사가 제공된 모든 고객을 2009 회계 연도의 설문 조사 대상 고객으로 예약할 수 있습니다.

PAL > Send Surveys(설문 조사 보내기)로 이동하여 화면 아래로 스크롤한 다음 “No Surveys Scheduled/Sent”(예약된/보낸 설문 조사 없음) 필터를 선택하십시오.

2009년 7월 17일

설문 조사 마감일

모든 설문 조사 응답은 반드시 오후 5시(태평양 표준시)까지 받아야 합니다. 예외는 없습니다!

고객 만족

GSAT 설문 조사 자격 기준

설문 조사 사용자 정의 질문(설문 조사의 첫 번째 섹션)

응답자는 설문 조사 경험을 사용자 정의하여 설문 조사에 소요되는 시간을 절약할 수 있습니다.

응답자는 설문 조사의 첫 번째 섹션에 있는 다음 설문 조사 사용자 정의 질문 중 하나 또는 둘 다에 예로 응답해야 합니다.

▶귀하는 Cisco Pre-Sales Channel Partner, Value Added Reseller 또는 공급업체로부터 시스코 네트워크 제품이나 솔루션을 구입하셨습니까? 예/아니오

▶귀하는 Cisco Post-Sales Channel Partner, Value Added Reseller 또는 공급업체로부터 시스코 네트워크 서비스나 지원을 구입하셨습니까? 예/아니오

“NO”(아니오)라고 응답한 고객은 파트너 관련 질문에 표시되지 않으며 해당 응답은 PAL에서 “no partner identified”(확인된 파트너 없음)으로 분류됩니다.

응답자는 대부분의 추가적인 설문 조사 사용자 정의 질문에 “No”(아니오) 또는 “Don't Know”(알 수 없음)으로 응답하여 설문 조사 시간을 단축할 수 있습니다.

고객 만족 GSAT 설문 조사 자격 기준

시스코 채널 파트너 섹션

귀하의 편의를 위해 이 설문 조사 초대장을 보낸 채널 파트너의 이름이 위에 표시되어 있습니다. 이 파트너를 평가하시겠습니까? 예/아니오

기술 관련 질문

응답자는 파트너로부터 받은 각 기술을 확인합니다(파트너는 PAL에서 설문 조사 보내기를 요청할 때 제공된 기술을 선택함).

전반적인 사전 판매 관련 질문

위의 시스코 채널 파트너가 제공한 사전 판매 지원에 대한 만족도를 전반적으로 어떻게 평가하십니까? 귀하의 의견을 알려 주십시오...

전반적인 사후 판매 관련 질문

위의 시스코 채널 파트너가 제공한 사후 판매 지원(보수, 유지 관리 및 기술 지원)에 대한 만족도를 전반적으로 어떻게 평가하십니까? 귀하의 의견을 알려 주십시오...

응답은 2009년 7월 17일 오후 5시(태평양 표준시)까지 받아야 합니다.

고객 만족

프로그램 기준 예

- CSAT는 VIP와 같은 채널 프로그램의 필수 요소입니다.
- 시스코 회계 연도 내에 채널 파트너는 특정한 고객 담당자(개인별로 구분)에게 하나의 설문 조사 초대장을 보낼 수 있습니다. 이 경우 채널 파트너는 개인 이메일 도메인 및/또는 이메일 별칭을 사용하여 설문 조사 초대장을 보낼 수 없습니다.
- **Approved Outsourcers List**(승인된 외주업체 목록)(인증 팀에서 관리)에 등록된 파트너를 제외하고 채널 파트너는 자신의 이메일 도메인에 설문 조사 초대장을 보낼 수 없습니다. **Approved Outsourcers List**(승인된 외주업체 목록)에 등록하려면 인증 팀에서 지정하는 자격 기준을 충족해야 합니다.
- 채널 파트너는 이미 예약한 설문 조사 초대장을 취소할 수 없습니다.

VIP Period 13 지원

- 파트너 온라인 도움말에서 사례를 엽니다.
www.ciscopartnerhelp.com
- “Programs”(프로그램) 카테고리,
“Value Incentive Program”(VIP(Value Incentive Program)) 하위
카테고리를 차례로 선택하여
사례를 제출합니다.
- VIP URL:
 - VIP 홈 페이지:
http://www.cisco.com/web/AP/partners/partner_popup.html
 - VIP 툴: www.cisco.com/go/viptool
 - PAL 툴: www.cisco.com/go/pal
 - PPV 툴: <https://apps.cisco.com/mbrre/saw.dll?Dashboard>

VIP 13 Period 파트너 요구 사항

- **VIP 13에 등록하십시오.**
- **Cisco**에서 제공하는 교육 및 지원 툴을 **CAM**과 함께 충분히 활용하십시오.
- 일상적인 영업 과정에서 애플리케이션 및 보안 제품을 병행 판매하십시오.
- 성공을 함께 축하해 주십시오.

