



合作 奖励 业绩

借助思科渠道合作伙伴计划提高盈利能力

思科价值激励计划第 31 期



思科价值激励计划第 31 期

概述

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

思科价值激励计划是什么？

思科® 价值激励计划 (VIP) 是思科持续时间最长且最受欢迎的渠道激励计划。对于在六个月的计划期内积极推动客户采用指定思科架构的合作伙伴，VIP 可以帮助其提高利润，使其在竞争中脱颖而出。该计划自实施至今已有 15 年以上的历史，长期以来一直在帮助像您一样的合作伙伴通过销售思科架构不断提高盈利能力。思科已经累计为合作伙伴提供了数十亿美元的奖励。思科 VIP 计划已连续执行至第 31 期，最新的 VIP 31 将从 2018 年 1 月 28 日开始。

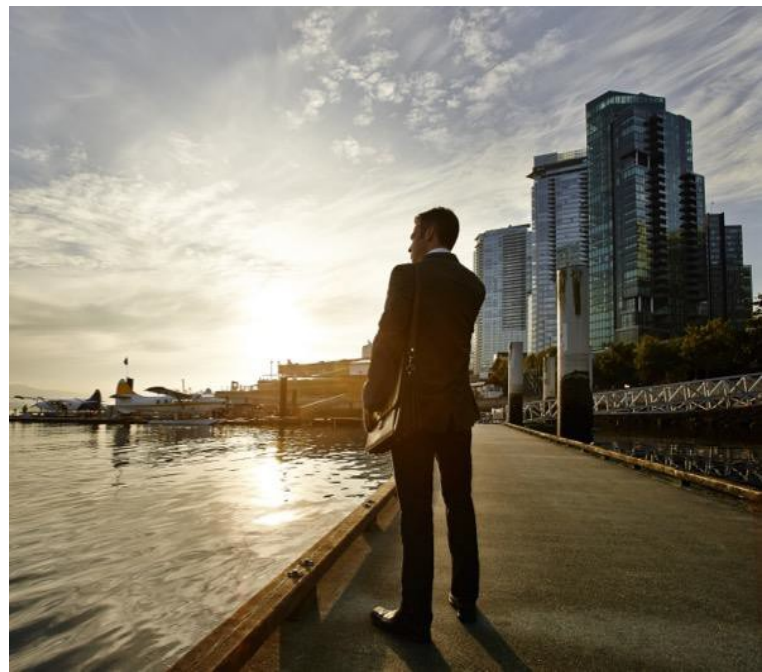


思科价值激励计划第 31 期

VIP 31 中有哪些新内容？

- VIP 31 将延续最近几期 VIP 中新增加的奖励。如果您的业务活动符合思科预期，即可得到相应的回报。在本期计划中，您可以通过“激活奖励”、“迁移奖励”和“客户突破奖励”来大幅增加 VIP 奖励。具体而言，您可以通过开展以下活动来提高盈利能力：销售并成功激活符合条件的软件；推动客户迁移到最新的解决方案；与新客户达成交易或唤回老客户。
- 激活奖励试点项目将扩展到数据中心（年金业务）子路径，以及思科 Intersight™。此外，通过遥测发现的激活行为也将纳入试点，以便简化合作伙伴奖励，同时为未来发展奠定基础。思科 Intersight 激活奖励无需提交履约证明 (POP) 进行验证即可获得。
- 在本期 VIP 中，年金业务子路径试点下增加了新的符合条件的年金业务产品/服务。通过思科商务工作空间 (CCW) 的年金业务平台达成交易，可继续获得更多简化的连续性收入业务奖励。
- 在合作伙伴峰会上正式宣布后，部分高级专业化认证将退出 VIP。持有受影响专业化认证的合作伙伴必须在 2018 年 7 月 28 日之前过渡到相应的高级架构专业化认证，才能满足在 VIP 31 下获得奖励的专业化认证要求。
- 为简化 VIP 计划，PSS SW 奖励试点和思科云服务与托管服务计划 (CMSP) Express 资格将随 VIP 30 的结束退出 VIP。

- 请勿错过本期 VIP 提供的绝佳机会。有关更多详细信息，请参阅本《销售指南》，以及 www.cisco.com/go/vip 上提供的 VIP 演示文稿和计划规则文档。所有希望参加 VIP 31 的合作伙伴必须主动注册参加此计划。此计划不提供自动注册。
- 此计划可以与其他思科合作伙伴生态系统激励计划同时提供：VIP 是一个大型渠道激励计划组合的一部分，该计划组合包括各种可以结合使用的合作伙伴交易激励计划（注册折扣计划加上时效性较强的架构促销），从而确保您获得的奖励与您为客户提供的价值完全相符。



概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

路径要点

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

架构路径

企业网络

- 网络新时代。网络·全智慧
- 思科全数字化网络架构（思科 DNA™）是基于业务目标的统一网络架构，可针对任何企业网络需求提供高级解决方案。
- 销售 40 千兆以太网交换机、100 千兆以太网交换机、多千兆交换机、最新思科 Catalyst® 管理引擎、4400 系列集成多业务路由器 (ISR) 和第二代 802.11ac 无线解决方案可获得最高的企业网络 VIP 硬件奖励。
- 对现有网络客户销售思科 ONE 可获得最高的软件奖励。
- 客户突破奖励和迁移奖励可分别提供 2% 的额外奖励。
- 利用 VIP 激活奖励获得最多可达 17% 的额外奖励。

安全

- 引入安全客户突破奖励，在多达 7 个新的安全领域提供 2% 的额外 VIP 奖励机会。
- 迁移奖励可提供 2% 的额外 VIP 奖励。
- 新的多年期企业协议 (EA) 奖励对多年 期ELA 交易提供 8% 的奖励；相比之下，其他软件许可证的奖励仅为 4% 或 5%。
- 推广创新和下一代安全解决方案，包括具备思科 FirePOWER 服务的 ASA、思科 Firepower™ 威胁防御、高级恶意软件防护 (AMP) 无处不在和 Threat Grid。
- 专注于提供覆盖整个攻击过程（攻击前、攻击中和攻击后）的集成威胁防御。



思科价值激励计划第 31 期

路径要点

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

架构路径

数据中心

- 销售面向未来的思科® 以应用为中心的基础设施（思科 ACI™）解决方案（思科专门打造的开放式可编程软件定义网络 [SDN] 解决方案），可获得最高的奖励。
- 利用适合高流量环境的思科 Nexus® 9000 系列交换机最大限度提高奖励额度。该系列产品具备多速端口（10/25/40/50/100G），并支持思科 ACI 和思科 Tetration Analytics™，可为客户提供最理想的性价比。
- 销售思科统一计算系统™（思科 UCS®）SmartPlay 捆绑包，以提供最佳客户捆绑包定价，并获得除 CPU 外所有 UCS SKU 可以得到的 VIP 奖励。
- 超融合基础设施业务主推思科 HyperFlex™ 平台。
- 利用客户突破计划或迁移激励计划，将您的数据中心 VIP 奖励提高 40% 至 100%。
- 利用思科 Tetration Analytics 解决方案赢得新业务。通过永远在线的实时网络和安全分析吸引安全利益相关者。

协作和协作（年金业务）

- 借助灵活的销售模式（资本支出或运营支出消费模型，以及永久许可证或订用许可证模型）销售所有思科协作解决方案产品。
- 将重点放在整个客户生命周期（签约、采用、扩展和续约），以帮助客户实现价值，赢得客户信任，简化续约，同时不断巩固客户关系并提高您的盈利能力。
- 以只有我们的混合产品组合战略才能实现的下一代会议体验为突破口，开展每一次销售。确保客户了解思科 Spark™ 会议、消息传送和呼叫产品能够为他们提供的工作效率和创新优势（Spark 是思科的获奖终端产品，能够与客户现有内部资产实现连接）。通过推动开发人员使用思科 Spark，将协作集成到客户的业务流程中，从而扩展产品价值并进一步提升自身优势。
- 通过思科 Spark Flex 计划宣传全套协作产品组合的强大功能。该计划是一项面向消息传送、会议和呼叫产品的基于用户的订用计划，可提供灵活的云、本地和混合部署选项。
- 利用不断增加的订用产品获得连续性收入增长，并通过年金业务平台下的云协作产品、思科 Spark Board、思科 Spark Flex 计划、思科 Business Edition 4000 (BE4000) 和终端即服务获得年金业务奖励。
- 销售思科 IP 电话 8800 系列和各种视频终端（例如思科 DX 系列、思科 Spark Room 55 和 70 会议室终端，以及思科 Spark Room Kit 和 Room Kit Plus），满足客户对下一代高级视频和语音协作终端的需求。
- 推动客户更新基础设施，以帮助客户在竞争中保持领先，同时获得 2% 的额外迁移奖励。



思科价值激励计划第 31 期

路径要点

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

架构路径

服务供应商技术

- 不断吸引服务供应商对思科® 路由产品组合及思科一流路由软件和自动化技术的关注，以推动服务供应商利用这些产品和技术更加敏捷地开展创新，并提供更高质量的网络服务。
- 推动客户迁移到新解决方案并退还其旧设备，可获得迁移奖励提供的 2% 的额外 VIP 奖励。
- 鼓励采用配备 Tomahawk 线卡的思科 ASR 9000 系列（对使用 7600 系列的客户进行迁移销售，或者向新客户进行全新部署）。
- 推介思科网络融合系统 (NCS) 4200 系列。该系列采用了最新的电路仿真 (CEM) 技术，有助于客户在保持现有收入流的基础上，实现从时分复用 IP (TDM2IP) 的迁移。
- 借助思科光纤产品组合把握光纤市场商机：利用 NCS 2000 系列推动密集波分复用 (DWDM) 迁移；利用 NCS 1000 系列赢得数据中心互联 (DCI) 业务。
- 借助 NCS 5500 系列扩大销售。该系列专门设计用于在数据中心与大型企业、Web 及服务供应商广域网和汇聚网络之间实现高效扩展。



思科价值激励计划第 31 期

路径要点

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

新业务路径

企业网络（年金业务）

- 此子路径旨在奖励那些积极利用思科商务工作空间 (CCW) 的年金业务平台订购思科 ONE 企业协议，并切实推动该业务的销售量、续约量和每月连续性收入实现增长的合作伙伴。

协作（年金业务）

- 详情请参阅“架构路径”中的“协作和协作（年金业务）”部分。

安全（年金业务）

- 此子路径旨在奖励那些促进思科 Umbrella 和思科 Cloudlock 产品（安全年金业务产品）的每月连续性收入实现增长的合作伙伴。

数据中心（年金业务）

- 此子路径旨在奖励那些积极利用思科商务工作空间 (CCW) 的年金业务平台订购思科 ONE™ 企业协议以及新增的思科 Tetration Analytics 和思科 Intersight™ 软件，并切实推动相关业务的销售量、续约量和每月连续性收入实现增长的合作伙伴。
- 利用针对思科 Intersight 提供的基于遥测的激活奖励（试点）。

Meraki

- 通过销售更多思科 Meraki 堆叠产品提高盈利能力。
- 利用第二代 802.11ac 无线接入点和可堆叠的多千兆光纤汇聚交换机，在面向注重性能的园区型环境的销售活动中赢得客户。
- 把握软件定义广域网 (SD-WAN) 市场全面增长的良机，同时继续利用 Meraki MX 系列的安全性和易用性脱颖而出。



思科价值激励计划第 31 期

架构路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

企业网络

网络·全智慧以思科 DNA 为基础

思科全数字化网络架构（思科 DNA）可提供切合业务目标的网络解决方案，帮助客户将网络流量数据转化为切实可行的见解。它能帮助客户更快做出业务决策，消除更多安全威胁，并更轻松地管理数量远超以往的联网设备和服务。

- 迁移奖励：通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备，帮助客户在竞争中保持领先优势（有关 MIP 的详情，请访问 www.cisco.com/go/mip），即有资格获得大幅前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励。利用这项计划来加快客户向思科 DNA 迁移的步伐，并提高您的盈利能力。
- 企业网络客户突破奖励：成功利用企业网络客户突破计划获得新客户或唤回老客户，即可获得更高的前期折扣以及 2% 的额外 VIP 奖励。有关详情，请访问 www.cisco.com/go/ab。
- 金牌认证或 CMSP 大师级奖励：对于 6% 和 8% 奖励类别的 SKU，思科金牌认证或云服务和托管服务 (CMSP) 大师级合作伙伴有机会获得 1% 的额外奖励。
- 制定思科软件销售实践：思科软件战略侧重于利用软件支持客户转型，把握新的增长机会，并提供更大的灵活性。您可以通过制定适当的思科软件销售实践来获得更大的交易，缩短硬件更新周期，并增加连续性收入。向新网络客户或现有网络客户销售思科 ONE 软件，可获得更高的 VIP 奖励。

- 激活奖励：在生产网络中激活思科 ONE Advantage 和思科 DNA Advantage 产品中的关键软件，可累计获得 17% 的额外奖励。此试点项目包含三种软件：思科 DNA 中心™、身份服务引擎 (ISE) 和 Stealthwatch®。要获得此奖励，需要提交履约证明 (POP) 来证明软件激活情况。您必须在 2019 年 4 月 27 日前激活上述软件，并提前至少 6 个月提供 POP。对于符合条件的 SKU，您最多可以获得 3 倍的 VIP 奖励。

为确保利用“企业网络”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 主推思科 Advantage 软件或用于思科 ONE 软件的思科企业协议套件
- 向现有网络客户推介思科 ONE 升级产品或附加产品可获得最高级别的奖励。
- 销售思科 Catalyst 40 千兆或 100 千兆以太网交换机或多千兆交换机，以及最新的管理引擎。
- 销售思科第二代 802.11ac 无线解决方案可获得更高的奖励。
- 销售 4400 系列 ISR 比销售 4300 系列型号可以获得更多奖励。
- 在销售思科 ASR 1000 系列时，销售 40 千兆以太网以上型号。
- 在销售思科 800 系列 ISR 时，销售支持 4G LTE 的解决方案可获得 VIP 奖励。

8%	+	2%	+	最多 17%	+	1%	=	最多 28% 的
基本奖励		迁移奖励		激活奖励		金牌奖励		VIP 奖励

另请参阅新业务路径下的企业网络（年金业务）子路径的详细信息。



思科价值激励计划第 31 期

所有高级核心和广域网服务专业化认证合作伙伴和/或高级统一接入专业化认证合作伙伴必须在 2018 年 7 月 28 日持有高级企业网络架构专业化认证，才能满足在 VIP 31 下获得奖励的专业化认证要求。

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
思科 Catalyst 交换机系列		
思科 Catalyst 2000、3000 或 4000 系列模块化机箱（千兆以太网）	2%	2%
思科 Catalyst 9300 系列（千兆以太网）	2%	2%
思科 Catalyst 9400 系列（千兆以太网）和机箱	2%	4%
思科 Catalyst 2960-X 和 2960-XR（万兆以太网）	2%	2%
思科 Catalyst 3000、4000 或 9000 系列（多千兆、40/100 千兆以太网）	6%	6%
思科 Catalyst 4000、6000 或 9000 系列（万兆以太网）	4%	4%
思科 Catalyst 3000 系列（万兆以太网）	4%	4%
思科 Catalyst 最新一代管理引擎（4500：8-E、L-E；6000：6T）	4%	4%
无线		
Aironet® 2700 或 3700 系列（第一代 802.11ac）	2%	2%
Aironet 1800、1560 或 1540 系列（第二代 802.11ac）	4%	4%
Aironet 2800 或 3800 系列（第二代 802.11ac 控制器）	6%	6%

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
路由		
1100 系列 ISR	4%	4%
4200 系列 ISR	4%	4%
4300 系列 ISR	4%	4%
4400 系列 ISR	6%	6%
ASR 1000 系列	2%	2%
ASR 1000 系列（40 千兆以太网以上型号）	4%	4%
广域应用服务 (WAAS)	4%	4%
800 系列（支持 4G）、4G LTE WWAN 卡、思科 UCS® E 系列服务器	2%	2%
软件许可		
思科 Advantage 软件许可证（3 年）	6%	6%
思科 Advantage 软件升级/追加许可证（3 年）	6%	8%
思科 Advantage 软件许可证（5 年或 7 年）	8%	6%
思科 Advantage 软件升级/追加许可证（5 年或 7 年）	6%	8%
思科基础软件许可证	4%	4%
思科 ONE 永久许可证	4%	4%

有关完整列表和详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipskus。



思科价值激励计划第 31 期

架构路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

安全

切勿只销售产品。应推介安全产品的业务价值，并通过与您的客户建立持续的安全业务关系来获得收益。

安全是各行各业各种规模的客户最关心的问题，也是您的最佳市场机会：2018 年预计潜在市场总价值将达到 1060 亿美元，而且超过一半的机会来自高利润服务和连续性收入。安全是一个战略问题，可涉及掌握更多预算的 IT、OT 和业务部门买家，因而可带来更大的跨架构网络更新交易。客户正在面临越来越复杂的威胁，他们可能会通过拼凑市场上的各种单点产品来为不断增多的事物提供保护，而您可以提供一个更好的方法。

思科拥有最完整的产品组合，以及简单、开放且自动化的架构性方法，再结合来自 Talos 团队的无与伦比的威胁情报，在安全行业独占鳌头。您可以借助我们各种可以互通的一流产品（而且在结合使用时功能更加强大）扩展客户解决方案并提供更强大的安全保护，从而在竞争中脱颖而出。思科计划和奖励可帮助您建立自己的实践经验，并提高您的增长步伐和盈利能力。

在 VIP 31 中，思科大师级安全专业化认证合作伙伴和高级安全架构专业化认证合作伙伴可以从其高级思科安全专业化认证投资获得更多回报。

- 多年安全许可证提供更高奖励。安全软件批量采购计划、企业协议 (EA)、Security Advantage 和多年软件解决方案提供更高奖励：在 VIP 31 中，多年（3 年以上）许可证可提供 5% 的奖励，高于 4% 的一年许可证和永久许可证奖励。

- 重要说明：VIP 31 的一项新内容是对多年 ELA 提供 3% 的额外奖励，因此多年 ELA 的奖励可达到 8% (5% + 3%)。
- 安全（年金业务）子路径旨在奖励您在云安全领域推动连续性收入增长所做的努力。您不仅可以通过达成软件订用交易获得奖励，还能通过扩大交易规模和续约来进一步提高盈利能力。有关详细信息，请参阅“新业务”路径部分的“安全（年金业务）”。在 VIP 31 下，此路径的奖励无任何变化。
- 通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备，帮助客户在竞争中保持领先优势（有关 MIP 的详情，请访问 www.cisco.com/go/mip）。对于符合迁移奖励条件的交易，您可以同时获得大幅前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励。
- 范围进一步扩大的安全客户突破计划：利用范围大幅增加、几乎涵盖所有安全产品的安全客户突破交易注册计划提高盈利能力。在此之前，安全客户突破计划仅适用于思科 Firepower 威胁防御产品。现在，该计划适用于网络安全产品（防火墙/IPS）、Web 安全产品、电子邮件安全产品、面向终端的 AMP、Stealthwatch、身份服务引擎、思科 TrustSec 和云安全产品。**如果您可以向现有客户成功销售完整的思科安全架构，则能够同时获得诱人的前期折扣和 2% 的额外后端 VIP 奖励。*

**虽然可以将云安全交易注册到客户突破计划下，以获得更高的折扣，但是云安全产品（思科 Umbrella 和 Cloudlock）不能享受安全（年金业务）子路径下的这个 2% 的额外 VIP 奖励。*

有关所有安全计划和促销的详情，请访问 www.cisco.com/go/sellingsecurity。



思科价值激励计划第 31 期

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

为确保利用“安全”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 在其他网络和数据中心交易中主推安全产品和服务，从而扩大交易规模，实现突破并提高盈利能力。
- 主推安全产品和服务可带来追加销售、交叉销售和迁移机会，从而促进网络更新交易，并将交易规模扩大 10 倍。
- 以服务为主的销售方法可促进大规模跨架构销售业务，进而扩大交易规模。主推或配售您自己的服务或者配售思科服务将会提高您的收入和利润。

- 利用您与客户的现有关系销售思科安全架构。
- 如果同时使用安全客户突破奖励 (2%)、迁移奖励 (2%)、金牌认证及云服务服务和托管服务 (CMSP) 大师级合作伙伴奖励 (1%)，以及大师级专业化认证和 Cisco Powered 奖励 (2%)，您最多可以获得 7% 的额外 VIP 奖励。
- 通过思科 ONE（包括面向终端的 AMP）、EA、安全批量采购计划等简单购买模式，实现交易的便利性。

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
所有硬件	4%	5%
1 年和永久软件许可证*	4%	4%
3/5 年订用许可证和企业许可协议 (ELA) 软件许可证*	8%	5%
多年期 EA 软件许可证奖励	不适用	3%

* 在 VIP 31 中，思科云网络安全 (CWS) 产品不符合获得奖励的条件。
有关完整列表和详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipiskus。



2% 的客户突破
奖励或迁移奖励



盈利能力影响：
40-50%
的 VIP 奖励增长



思科价值激励计划第 31 期

架构路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

数据中心

以目标为导向，以情景为依据，跨多云环境实现交付。

思科数据中心可以捕捉用户与应用的意图和目标，并提供每个应用事务、用户体验和基础设施使用情况的情景信息。它能够持续全面学习，持续优化调整，并持续提供保护。随着每一天的使用，它的智能水平也将不断提升。

这无疑可以为客户带来前所未有的优势：

- 跨设备和位置增强应用性能
- 实现无缝的多云迁移，确保应用能够轻松地部署到数据中心和公共云中的所有位置
- 在全面保护应用、基础设施、数据、用户和设备的同时，获得性能可视性和分析功能

在 VIP 31 中，数据中心子路径侧重于为任务关键型基础设施和应用提供奖励：

- 帮助主要销售思科计算和存储解决方案的合作伙伴实现可预测的盈利能力提升。奖励对象包括所有 UCS 产品（3%，CPU 产品除外）、HyperFlex（4%，CPU 产品除外）和思科 UCS 上的软件定义存储（3%，CPU 产品除外）。结合使用 HyperFlex 和思科 CloudCenter™ 软件可在数据中心和公共云环境中实现无缝的应用部署。
- 销售思科 Nexus 9000 系列和思科 ACI 可获得更多奖励。思科 Nexus 9000 和思科 ACI 解决方案内置开放的可编程软件定义网络功能，迎合了客户最迫切的需求。销售思科 Nexus 9000 系列（5%）和思科 ACI（10%）可以比销售其他数据中心交换机获得更多 VIP 奖励。

- 利用 **Tetration Analytics** 赢得新业务。销售 Tetration（5%）有助于加深客户关系，并满足客户的预算分配需求。Tetration 能够运用机器学习技术分析应用行为（对安全合规及策略实施至关重要），并准确地反映出应用之间的依赖关系（对零信任模式的实施和应用迁移项目至关重要）。
- 把握软件产品的连续性收入机会。思科 ONE 企业云套件（思科 UCS Director、思科 CloudCenter 等）提供 5% 的奖励。该软件套件用于管理数据中心基础设施。对于那些需要使用数据中心和公共云中的基础设施资源的开发人员，该软件套件可提供一致的应用部署体验。将软件销售与硬件商机相结合，有助于扩大交易规模并获得更多 VIP 奖励。
- 最大限度提高存储网络业务的盈利能力。在客户的全数字化转型项目中，存储预算的增长速度超过了其他基础设施预算。在这个领域，您可以力推思科组播分布式交换（MDS）解决方案（2%），它兼容多种协议，并采用统一操作系统和管理工具，可为客户提供面向服务的高性能 SAN。

所有高级统一交换矩阵技术专业认证合作伙伴和/或高级统一计算技术专业认证合作伙伴必须在 2018 年 7 月 28 日持有高级数据中心架构专业化认证，才能满足在 VIP 31 下获得奖励的专业化认证要求。



思科价值激励计划第 31 期

利用面向思科 UCS、HyperFlex 和思科 Nexus 的客户突破计划或迁移激励计划 (MIP) 注册和预订交易，可大幅提高奖励额度。这些计划可提供 2% 的额外 VIP 奖励，从而将您的盈利能力提高 40-100%。有关详情，请访问 www.cisco.com/go/ab 或 www.cisco.com/go/mip。

为确保利用“数据中心”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 侧重于组合销售思科 ACI 与思科 Nexus 9300 或 Nexus 9500 交换机，以同时获得思科 ACI 10% 的软件奖励和思科 Nexus 9000 5% 的硬件奖励。
- 对于未使用思科 ACI 的部署，为思科 Nexus 9000 交换机配售思科 ACI 软件枝叶许可证，以确保客户投资与时俱进，不会过时。
- 帮助客户构建下一代数据中心主干网，并主推思科 Nexus 9300 或 9500 平台 40 或 100 千兆以太网产品系列的功能和定价优势，从而获得 5% 的奖励，带动盈利能力提升。
- 如果客户需要适合远程办公室位置和从中心位置进行远程管理的计算解决方案，请销售思科 UCS Mini 解决方案。
- 向需要购买 VDI、存储和计算产品的客户推介思科 HyperFlex 解决方案，以提供最佳的软硬件集成解决方案和最先进的管理功能。
- 如果客户需要可扩展的大存储容量产品，请向其销售思科 UCS 产品系列新增的思科 UCS S 系列高密度存储服务器。此解决方案可提供 3% 的奖励。
- 如果客户对基础设施安全存在担忧，或者希望获得深度应用访问可视性，请向其销售思科 Tetration Analytics 解决方案，这是一款具有出色可扩展性的持续可视性和分析平台。此解决方案可提供 5% 的奖励。
- 向存储网络客户主推性能优异的思科 MDS 此解决方案可提供 2% 的奖励。

客户突破奖励/迁移奖励对盈利能力的影响

产品/服务	基本奖励	+2% 的客户突破奖励或迁移奖励	盈利能力影响
所有思科 UCS 硬件（不包括 CPU）	3%	5%	+66%
思科 HyperFlex	4%	6%	+50%
符合条件的思科 Nexus 9000 系列交换机	5%	7%	+40%
符合条件的思科 Nexus 3000 和 7000 系列交换机	2%	4%	+100%

详情请参阅“新业务”路径中新增的“数据中心（年金业务）”子路径。

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
数据中心 - 思科 UCS		
所有思科 UCS 硬件, 包括 SmartPlay 捆绑包 (CPU 除外)	3%	3%
思科 HyperFlex (CPU 除外)	4%	4%
思科 ONE 企业云套件	5%	5%
数据中心交换和软件		
所有符合条件的思科 Nexus 3000 和 7000 平台	2%	2%
所有符合条件的思科 Nexus 9000 平台和思科应用策略基础设施控制器 (APIC)	5%	5%
思科 Tetration Analytics 硬件	5%	5%
思科 ACI 软件	10%	10%
思科 MDS	2%	2%

有关完整列表和详细信息, 请访问 www.cisco.com/go/vipuskus。



概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络 (年金业务)

协作 (年金业务)

安全 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

架构路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

协作

随时随地在任何设备上进行沟通协作和创新

只要大家齐心协力，定能取得非凡成就。思科协作技术让人们可以通过任何设备随时随地参与工作并投入创新。变化不断发生，因此客户需要使用现代协作工具来支持这种新的工作方式。利用客户现有的协作投资实现盈利和增长，提供具有吸引力的定价，并提供灵活的部署和消费选项。

销售云、内部和混合思科协作解决方案，
从 VIP 中受益。

- 由于开发新的每月连续性收入来源变得日益重要，合作伙伴应将重点放在与新老客户建立连续性收入流上。借助思科 Spark（消息传送、会议、呼叫和混合服务）达成合同、提高采用率、扩展业务并推动续约。
- 通过思科 Spark Flex 计划（一款适用于会议、消息传送和呼叫的基于用户的订用产品，可提供灵活的云、本地和混合部署选项）销售全套协作产品组合（协作即服务）。
- 通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备，帮助客户在竞争中保持领先地位（有关 MIP 的详情，请访问 www.cisco.com/go/mip）。利用迁移奖励，您可以同时获得大幅前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励。
- 有关连续性收入机会的详细信息，请参阅“新业务”路径中的“协作（年金业务）”子路径。

为确保利用“协作”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 从私人会议室到董事会会议室，思科 Spark 和思科 Spark 互联设备可为各种会议环境提供更强大的会议体验。思科 Spark 是一项以应用为中心的云的服务，这个完整的协作套件集创建、会议、消息、呼叫、白板和共享功能于一身，确保无论团队成员是在同一位置还是分布在不同地点，都能获得流畅的会议体验。在所有市场细分中赢得新客户，并扩展现有客户的协作能力。
- 主推思科 Spark Room 55 和 70 会议室终端，这些产品现在可以通过 GPL 和年度订用两种方式购买。
- 对于需要本地解决方案的中端市场客户，推介思科 Business Edition 6000 (BE6000) 捆绑协作解决方案和思科统一工作空间使用许可计划 (CUWL)。
- 对于优先考虑本地 IP 电话解决方案（而非云托管 IP 电话解决方案）的中小企业客户，销售 Business Edition 4000。这样，您所销售的电话和终端产品即有机会获得协作路径下的奖励。如需了解涵盖终端用户设备的 BE4000 预付费许可订用，请参阅后面的“协作（年金业务）”子路径部分。
- 借助思科统一联系中心企业版和快捷版解决方案，
在每笔销售中抓住客户服务机会和全渠道销售机会。
- 销售思科 IP 电话 8800 系列，并通过屡获殊荣的 DX 系列、Room Kit 和 Room Kit Plus 推广支持视频的会议室和桌面产品。



思科价值激励计划第 31 期

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
终端		
IP 电话 8800 系列非 3PCC (较新的型号) : 8845、8851、8861、8865	8%	8%
DX 系列: DX70、DX80	8%	8%
Expressway™ C 和 E	1%	1%
IP 电话 8800 系列非 3PCC (较旧的型号) : 8811、8821、8841	5%	5%
IP 电话 7800 系列非 3PCC: 7861、7841、7821、7811	5%	5%
IX 系列: IX5000、IX5200	5%	-
思科 Spark Room 55 和 70	-	5%
思科 Spark Board 55 和 70 (仅 GPL)	-	5%
MX 系列: MX200、MX300、MX700、MX800	5%	-
SX 系列: SX10、SX80	3%	3%
思科 Spark 会议室套件	3%	3%
思科 Spark 会议室套件增强版	-	3%
软件		
Business Edition 6000: 中端市场思科统一工作空间使用许可计划专业版 (CUWL 会议); 中端市场思科统一工作空间使用许可计划标准版 (CUWL 标准版)	15%	15%
Business Edition 6000: 中端市场统一通信许可计划 (UCL); UCL 加强版、UCL 增强型加强版、UCL 基础版、UCL 基本版	10%	10%

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
联系中心: 思科统一联系中心企业版 (IPCCE); 思科统一客户语音门户 (CVP); 联系中心快捷版 (IPCCX) 10.x、11.x	15%	15%
思科统一工作空间使用许可计划: CUWL 会议、CUWL 标准版	10%	10%
企业协议: EAUC 套件、EATP 套件、EAHCS 套件、EAWBX 套件	8%	5%
UCL: UCL 加强版、UCL 增强型加强版	10%	10%
UCL: UCL 基础版、UCL 基本版	5%	5%
托管协作解决方案 (HCS): HCS Foundation - 标准版和会议室套件; HCS LE Foundation - 标准版和会议室套件	10%	5%
思科 Unity® Connection 10.x、11.x	10%	10%
服务供应商视图	10%	10%
紧急事件响应器	5%	-
虚拟思科网真® 服务器	10%	-
Conductor	10%	-
思科网真会议室许可证	10%	10%
思科网真管理套件 (TMS)	10%	10%
共享多方增强版 (SMP+)	10%	10%
个人多方增强版 (PMP+)	10%	10%
服务器硬件	1%	1%

有关完整列表和详细信息, 请访问 www.cisco.com/go/vipskus。

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络 (年金业务)

协作 (年金业务)

安全 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

架构路径

服务供应商技术

全数字化转型之旅

全数字化正在颠覆各个行业的公司。业务和消费模式在不断变化。每一个国家、每一座城市、每一个企业、每一个家庭，甚至每一辆车都在迈向全数字化。现在，公司比以往任何时候都需要重塑自己的业务和技术战略，以成为全数字化组织。我们发现，不同的服务供应商在全数字化转型之旅所处的位置不尽相同。在思科，我们可以与服务供应商紧密合作，帮助他们实现现在及未来的具体业务目标和其他目标。凭借我们开放、灵活且可靠的架构，以及我们可以通过虚拟化产品组合、协调和自动化功能来管理投资回报和支出的能力，思科是您提供端到端价值的合作伙伴，更是您更深入推进全数字化工作的服务供应商。

服务供应商架构是转变体验和业务的基础。思科的架构愿景使服务供应商能够在四个方面获得实实在在的益处：速度、效率、增长和安全。思科的服务供应商业务愿景是通过基于虚拟化、自动化、简化和可编程性四大原则的战略和架构，来帮助服务供应商实现业务、体验和架构转型。

作为思科服务供应商架构专业化认证合作伙伴，掌握服务供应商技术可在各个领域开辟新的商机，并帮助服务供应商进行全数字化转型。

借助 VIP 31，您现在可以进一步深入拓展服务供应商技术，同时您还可利用 VIP 奖励来提高盈利能力。

此外，如果您通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备，帮助客户在竞争中保持领先优势，则能够同时获得大幅前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励。（有关 MIP 的详情，请访问 www.cisco.com/go/mip）。

加入 [思科服务供应商高级架构专业化认证计划](#)，从 VIP 中获益。利用我们提供的丰富的销售、售前和现场工程师培训取得服务供应商架构认证，充分挖掘 VIP 的潜在价值。



概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

为确保利用“服务供应商技术”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 借助思科路由产品组合及其一流的路由软件和自动化（SDN、NFV、协调、网络情报和可编程性），使服务供应商可以更加灵活地进行创新，并提供更好的网络质量。
- 鼓励采用思科 ASR 9000 系列（从 7600 迁移或把握全新购买的机会，符合 ASR 9000 系列的 VIP 资格），或者使用 Tomahawk 线卡增强 ASR 9000 系列配置（不仅能够提供更高的密度和规模，而且能够满足 VIP 条件）。
- 推介 NCS 4200。该系列采用了最新的电路仿真 (CEM) 技术，有助于客户在保持现有收入流的基础上，实现从时分复用到 IP (TDM2IP) 的迁移。
- 销售思科 NCS 5500 系列。该系列专门设计用于在数据中心与大型企业、Web 及服务供应商广域网和汇聚网络之间实现高效扩展。
- 使用思科 NCS 5000，可在城域汇聚中提供高密度且外形非常小的 MPLS 汇聚路由器。
- 向需要实现数据中心互联的客户销售思科 NCS 1000。
- ASR 900 系列助您成功，该系列是一种模块化汇聚平台，可提供具成本效益的融合型移动、住宅和业务服务。
- 在移动网络行业，当今最热门的话题是 5G 网络过渡。5G 网络将需要比当前 3G/4G 网络更高的带宽和更严格的相位/频率同步。使用 ASR 920 路由器，准备向 5G 过渡。

- 销售思科网络融合系统 2000 (NCS 2000)，该系统通过提供今后网络架构所必需的非接触式可编程性、大规模、多层融合，以及超长距离性能，为密集波分复用 (DWDM) 解决方案建立了行业基准。
- 推介思科演进的可编程网络 (EPN) 管理器，提供新一代网络管理解决方案。

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
服务供应商核心：NCS 5500 系列	1%	1%
服务供应商边缘：ASR 9000 系列（不包括 Typhoon 线卡）；NCS 5000 系列；思科 IOS® XRv	1%	1%
服务供应商接入：ASR 903、920；NCS 4200；ASR 900 系列	1%	1%
服务供应商光纤：NCS 4000、2000、1000 系列；ONS 15216；ONS 可插拔光纤系列	1%	1%
服务供应商网络管理解决方案：演进的可编程网络管理器 (EPN-M) 2.0	1%	1%

有关完整列表和详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipksus。

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki



思科价值激励计划第 31 期

新业务路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络 (年金业务)

企业网络 (年金业务)

安全 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

Meraki

企业网络 (年金业务)

新增项, 新商机

“企业网络 (年金业务)”子路径是 VIP 30 中的新增内容, 对已有的“协作 (年金业务)”和“安全 (年金业务)”子路径进行了有益的补充。该子路径首次将通过 CCW 的思科年金业务平台达成的思科 ONE 企业协议订购交易纳入奖励范围。

思科 ONE 软件思科企业协议套件:

企业协议为思科基础设施软件提供了更有价值且更加灵活的消费方式。此多年协议可以为多种一流的产品和服务套件提供简单的许可协议, 从而为组织提供在整个企业范围使用预定义的权利。

此子路径的奖励结构与其他年金业务子路径完全相同: 经过简化和增强, 包括 3 个附加奖励要素, 其中额度最高的是激活奖励。

- 基本奖励: 为合作伙伴提供简单且可预测的连续性奖励模式。根据整个 VIP 期间达成的累计每月连续性收入 (MRR), 合作伙伴可获得 2% 的奖励。包括新交易、追加销售交易和续约交易在内, 所有年金业务交易的收入都将纳入 MRR。这是为了鼓励合作伙伴打造不断增长的连续性收入来源。

- 签约和扩展奖励: 适用于新销售的一次性奖励。此子路径不仅侧重于向新客户进行销售的交易, 而且适用于扩大现有订购规模的交易和追加销售交易。对于这些交易, 此子路径提供合同总价值 (TCV) 7% 的奖励。
- 激活奖励: 在生产网络中激活思科 ONE 企业协议中的关键软件, 最多可获得 17% 的累计奖励。此试点奖励包含三种软件: 思科 DNA 中心、ISE 和 Stealthwatch。此一次性奖励将根据符合条件的软件的 TCV 进行计算。要获得此奖励, 需要提交履约证明 (POP) 来证明软件激活情况。您必须在 2019 年 10 月 26 日前激活上述软件, 并提前至少 12 个月提供 POP。对于符合条件的 SKU, 您最多可以获得 3 倍的 VIP 奖励。
- 续约奖励: 与现有订购客户成功续约, 即可获得此一次性奖励。要满足获得此奖励的条件, 合作伙伴在 VIP 计划结束时的累计 MRR 必须至少等于前一 VIP 计划期结束时的累计 MRR。所有符合“企业网络 (年金业务)”子路径奖励资格的合作伙伴可根据 VIP 计划期间达成的续约订购交易, 获得 TCV 1% 的奖励。思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可获得更高的 2% 奖励。要获得更高的奖励, 合作伙伴必须在 VIP 31 结束前取得生命周期顾问资格。



思科价值激励计划第 31 期

新业务路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

协作（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

协作（年金业务）

协作（年金业务）试点 - 进一步简化和增强

思科及其合作伙伴正在协作市场发起重大创新和变革。思科基于云和基于混合环境的解决方案对于从战略角度改变客户购买协作产品的方式以及合作伙伴销售协作产品的方式起到关键作用。随着越来越多的合作伙伴开始利用思科云协作产品组合来捕捉连续性收入机会，VIP 31 也已做出适当调整，以响应这种向基于云的协作解决方案过渡的趋势。

主推思科 Spark Flex 计划，这种许可模式能够以具有成本优势且简单的方式统一本地和云会议，为客户创造非凡的价值通过推介思科 Spark Flex 计划，您将有机会获得 VIP 31 为签约、扩展和续约交易提供的奖励。

VIP 31 延续了往期计划的奖励框架，以推动合作伙伴制定良好的协作 SaaS 业务实践，并通过奖励来鼓励合作伙伴过渡到基于绩效的连续性收入。

- **基本奖励：**为合作伙伴提供简单且可预测的连续性奖励模式。根据整个 VIP 期间所有年金业务交易（新销售、追加销售和续约）的累计每月连续性收入 (MRR) 提供 2% 的奖励。这是为了鼓励合作伙伴打造不断增长连续性收入来源。
- **签约和扩展奖励：**适用于新销售的一次性奖励，旨在激励合作伙伴专注于通过追加销售/扩展销售推动新客户和现有客户采用思科软件，奖励额度为合同总价值 (TCV) 的 5%。

- **续约奖励：**此一次性奖励旨在激励合作伙伴专注于推动现有客户续约。要达到享受续约奖励的条件，合作伙伴在 VIP 计划结束时的累计连续性收入必须至少等于前一 VIP 计划期结束时的累计连续性收入。所有符合“企业网络（年金业务）”子路径奖励资格的合作伙伴可根据 VIP 计划期间达成的续约订用交易，获得 TCV 1% 的奖励。思科 Spark 和网讯生命周期顾问合作伙伴可获得 2% 的奖励；生命周期管理合作伙伴可获得 3% 的最高续约奖励。要获得更高的奖励，合作伙伴必须在 VIP 31 结束前取得生命周期顾问资格和生命周期管理合作伙伴资格。

从思科网讯迁移到订用计费平台 (SBP) 的 GRA/GPL 交易不包含在 VIP 协作（年金业务）子路径的范围内，也不能享受任何 VIP 奖励。

要注册协作（年金业务）子路径，需在 SaaS 订用转售计划中获得批准（具体取决于您所在国家/地区的年金业务平台的可用性）。

为确保利用“协作（年金业务）”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 借助思科 Spark Flex 计划和思科 Spark 服务（消息传送、会议、呼叫和混合服务）加快连续性收入增长。通过配售思科 Spark Board、思科 Spark Room 55 和 70 等终端设备，推动连续性收入增长。
- 在协作销售实践中侧重于达成合同、提高采用率、扩展业务并推动续约，以提高您的基本奖励、签约和扩展奖励，以及续约奖励。
- 帮助客户取得成功，从而提高客户保持率并降低客户流失率。

有关更多信息，请访问

www.cisco.com/go/saassubscriptions 和
www.cisco.com/go/vip。



思科价值激励计划第 31 期

新业务路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

安全（年金业务）

Meraki

安全（年金业务）

安全（年金业务）试点 - VIP 31 中重新调整的子路径

VIP 31 延续了简化的三层奖励结构，以确保您在销售基于安全（年金业务）的产品和服务时可以获得更丰厚的后期奖励。新的激励计划旨在促进合作伙伴为思科 Umbrella 和思科 Cloudlock 安全产品制定良好的 SaaS 销售实践，注重达成合同、提高采用率、扩展业务并推动销售续约。

思科 Umbrella 是一款云安全平台，可提供防御威胁的第一道防线。利用 [思科 Umbrella](#)，客户可以：

- 在攻击爆发之前预测并阻止攻击
- 扩大对来自用户访问内容威胁的防护
- 只需几分钟即可在整个企业范围部署此防护

[思科 Cloudlock](#) 是一款云安全平台，可促进云（包括组织购买和开发的应）的安全使用。

安全（年金业务）VIP 奖励有三个组成部分：

- 基本奖励：在 VIP 31 计划期，您可以从所有年金业务收入（累计 MRR）中得到 2% 的奖励，从而获得可预测的连续性收入。
- 签约和扩展奖励：通过签订新的订用业务或扩展现有订用业务，可获得 2% 的奖励。此一次性奖励将根据年度合同价值 (ACV) 进行计算。
- 续约奖励：推动现有订用客户及时续约，可获得 2% 的奖励。此一次性奖励将根据续约业务的年度合同价值进行计算。要达到享受续约奖励的条件，合作伙伴在 VIP 计划结束时的累计连续性收入必须至少等于前一 VIP 计划期结束时的累计连续性收入。





思科价值激励计划第 31 期

新业务路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络 (年金业务)

协作 (年金业务)

安全 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

数据中心 (年金业务)

发展经常性软件业务，获得经常性奖励。

数据中心 (年金业务) 是 VIP 30 中引入的内容，奖励对象仅包括用于思科 ONE 软件的企业协议套件。在 VIP 31 中，此子路径增加了新的年金业务产品：思科 Tetration Analytics 和思科 Intersight™ 软件。

- 思科 ONE 软件思科企业协议套件。企业协议为思科基础设施软件提供了更有价值且更加灵活的消费方式。此多年协议可以为多种一流的产品和服务套件提供简单的许可协议，从而使组织可以轻松地在整个企业范围使用预定义的软件。
- 思科 Tetration Analytics 软件。Tetration Analytics 可以为客户数据中的所有内容提供全面的实时可视性。该软件使用传感器提供内容丰富的遥测数据，并结合运用机器学习技术、行为分析和算法提供深入的应用可视性。此外，它还能利用白名单策略实施零信任模式，检测违反策略的行为，并帮助提高数据中心运营效率。
- 思科 Intersight 软件。Intersight 可以使 IT 工作的管理实现简化和自动化，让各种日常工作变得更加简单而高效。通过推出基于思科 Intersight 云的平台，我们将自适应管理功能扩展到思科 UCS 和 HyperFlex 系统。借助 Intersight，客户可以从数据中心到边缘有效实现 IT 基础设施的自动化操作。





思科价值激励计划第 31 期

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

数据中心（年金业务）

此子路径的奖励结构与其他年金业务子路径完全相同：经过简化和增强，包括 3 个附加奖励要素。除此之外，我们将激活奖励试点扩展到“数据中心（年金业务）”子路径，并将思科 Intersight 软件纳入奖励范围。作为对未来愿景和简化计划的尝试，我们将利用遥测技术监控思科 Intersight 的激活，合作伙伴无需通过提交履约证明 (POP) 进行核实，即可获得激活奖励。

- **基本奖励：**为合作伙伴提供简单且可预测的连续性奖励模式。根据整个 VIP 期间达成的累计每月连续性收入 (MRR)，合作伙伴可获得 2% 的奖励。包括新交易、追加销售交易和续约交易在内，所有年金业务交易的收入都将纳入 MRR。这是为了鼓励合作伙伴打造不断增长的连续性收入来源。
- **签约和扩展奖励：**适用于新销售的一次性奖励。此子路径不仅侧重于向新客户进行销售的交易，而且适用于扩大现有订用规模的交易和追加销售交易。用于思科 ONE 软件和思科 Tetration Analytics 软件的思科企业协议套件可享受合同总价值 (TCV) 3% 的奖励。如果销售思科 Intersight 软件，1 年和 3 年订用可获得 3% 的奖励，5 年订用可获得 5% 的奖励。

- **激活奖励：**如果合作伙伴成功激活思科 Intersight 许可证，即可根据实际激活数量及相关合同总价值 (TCV) 获得 5% 的叠加奖励。思科将使用遥测技术监控激活情况。您需要在 2019 年 4 月 27 日前激活已购买的许可证。
- **续约奖励：**与现有订用客户成功续约，即可获得此一次性奖励。要满足获得此奖励的条件，合作伙伴在 VIP 计划结束时的累计 MRR 必须至少等于前一 VIP 计划期结束时的累计 MRR。所有有资格获得“数据中心（年金业务）”子路径奖励的合作伙伴，都能依据 VIP 期间针对思科 ONE 软件和思科 Tetration Analytics 软件续约的思科企业协议套件业务获得 TCV 1% 的奖励。思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可以从针对思科 ONE 软件续约的思科企业协议套件业务获得更高的奖励 (2%)。要获得更高的奖励，合作伙伴必须在 VIP 31 结束前取得生命周期顾问资格。对于在 VIP 期间续约的思科 Intersight 订用交易，1 年和 3 年订用可获得 TCV 2% 的奖励；5 年订用可获得 TCV 3% 的奖励。





思科价值激励计划第 31 期

新业务路径

概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

Meraki

MERAKI

思科 Meraki 云网络

自 2006 年起，思科 Meraki 一直以简化 IT 为使命。直观的管理控制面板将无线、交换、安全、通信和移动管理合并在一起，为日益增多的云托管产品组合提供了全面的可视性和可控性。若能集中管理包含数千 Meraki 设备的分散网络，便能推动各种规模的多站点组织的发展，并通过减轻 IT 团队的负载大幅提升运营效率。

大多数 Meraki 硬件 SKU 在 VIP 中推出，使合作伙伴可以通过销售完整的 Meraki IT 堆叠产品来提高盈利能力。奖励范围为 2% 至 8%，其中最能使合作伙伴利用市场趋势和过渡的产品享受最高奖励。

对于 VIP 31，Meraki 云网络子路径仅限于美国、大中华区，以及拉丁美洲 (LATAM)、欧洲、中东、非洲和俄罗斯 (EMEAR)、亚太地区和日本 (APJ) 的国家/地区（在这些国家/地区，Meraki 在 VIP 计划期开始时已列入 GPL）。

对于 6% 和 8% 奖励类别的 SKU，思科金牌认证或云服务与托管服务 (CMSP) 大师级合作伙伴有机会获得额外的奖励。

为确保利用“Meraki”子路径获得成功，请记住以下要点：

- Meraki MX 安全系列的某些 SKU 现在符合 VIP 条件，主要是网络连接设备和网络容量提供增长空间的大型分支机构设备。
- 大多数 Meraki MS 交换 SKU 均可享受 VIP 奖励，支持多千兆以太网的 MS425 汇聚交换机和 MS350-24X 堆叠式接入交换机具有最高的奖励。
- 高端第二代 802.11ac 无线接入点（MR52 和多千兆 MR53）已纳入 VIP 奖励范围，奖励级别为 6%。
- MC74 电话（可与 Meraki 网络的其他部分无缝集成的云托管通信产品）也符合 VIP 奖励条件，奖励级别为 8%。

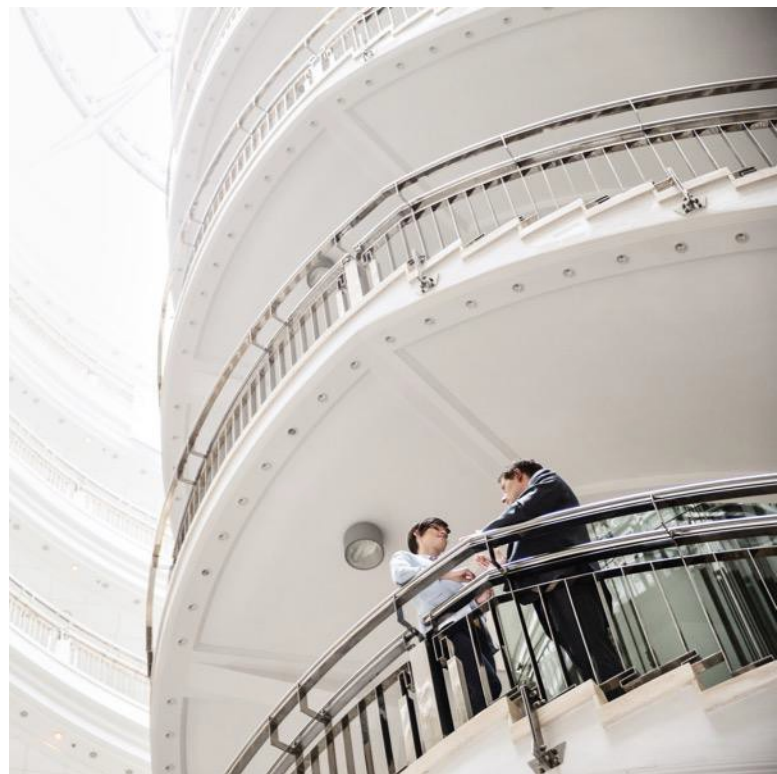


思科价值激励计划第 31 期

奖励一览表

产品/服务	VIP 30 奖励	VIP 31 奖励
MS 交换硬件		
千兆以太网交换机	2%	2%
万兆以太网交换机	4%	4%
多千兆交换机	6%	6%
MR 无线硬件		
第二代 802.11ac 高性能无线接入点	4%	4%
第二代 802.11ac 最高性能无线接入点	6%	6%
MC 通信硬件		
Meraki 电话	8%	8%
系统管理器		
所有软件 SKU	4%	4%

有关完整列表和详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipiskus。



概述

路径要点

架构路径

企业网络

安全

数据中心

协作

服务供应商技术

新业务路径

企业网络（年金业务）

协作（年金业务）

安全（年金业务）

数据中心（年金业务）

Meraki

Meraki

© 2018 思科和/或其附属公司。版权所有。思科机密

思科和思科徽标是思科和/或其附属公司在美国和其他国家/地区的商标或注册商标。要查看思科商标列表，请访问此网址：
www.cisco.com/go/trademarks 本文提及的第三方商标为其相应所有者的财产。使用“合作伙伴”一词并不意味着思科和其他任何公司之间存在合作伙伴关系。(1110R)