



思科价值激励计划第 29 期

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奖励，至今已实施超过 14 年。思科已经累计为像您一样的合作伙伴发放了数十亿美元的奖励。VIP 帮助您提高思科架构销售中的盈利水平。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。

思科 VIP 计划已连续执行至第 29 期 (VIP 29)，本期从 2017 年 1 月 29 日开始。

图 1：VIP 29 路径



VIP 29 主要更新：

第 29 期 VIP 计划 (VIP 29) 延续了该计划不断简化的传统。我们的奖励政策符合当前的业务和行业趋势。我们将帮助您在满足客户在全数字化、希望将投资从资本支出 (CapEx) 转向运营支出 (OpEx) 以及物联网 (IoT) 等方面的需求的同时，帮助您提高盈利水平。一段时间以来，架构和跨架构销售已经成为我们共同的优先任务，甚至在未来仍将是我们盈利的关键一环。不过，我们要携手迈向成功，还必须注重另一个业务重点，那就是软件和经常性收入。这要求我们不仅注重达成合同，还要努力在销售层面提高采用率、扩展业务并推动续约。例如，VIP 中的软件即服务 (SaaS) 不仅奖励您与我们携手拓展业务，带来更多的每月经常性收入，还会奖励您在降低客户流失率以及协助客户取得成功方面付出的努力。

- VIP 29 继续沿用架构性方法，并在架构层面仔细设计。经过进一步简化，本期 VIP 仅包含两个路径：“架构”和“新业务”（图 1）。
- 云服务和托管服务具有巨大的最终客户市场，因此，所有预订此类订单的合作伙伴都将获得奖励（而不仅限于思科云服务和托管服务计划 [CMSP] 合作伙伴）。
- 最低销售业绩指标仍紧密贴合 VIP 架构设计和各个国家/地区组的市场情况。
- VIP 越简单，VIP 的管理和跟踪就越容易，支持请求也会相应减少，从而有助于提高工作效率。
- 我们扩大了 VIP 计划中符合条件的 SaaS 服务的范围，并为“新业务”路径引入了新的“协作 SaaS 服务”和全新的“安全 SaaS”业务板块。
- 所有路径的覆盖重点产品都经过更新。
- 我们仍会提供 2 个月的保护期，确保所有 SKU 保持不变。
- 请参加您所在地区的一个 VIP 29 启动会议，并访问 www.cisco.com/go/vip 查看更多 VIP 相关资料。
- 利用其他思科合作伙伴生态系统激励计划：VIP 是一个大型渠道激励计划组合的一部分，该计划组合包括合作伙伴交易激励计划（注册折扣计划）和时效性较强的架构促销，这些计划和促销可以结合使用，从而充分奖励您为客户提供的价值。

注册和资格

VIP 29 的注册日期

计划期：2017 年 1 月 29 日至 2017 年 7 月 29 日

6 个月计划的注册从 2017 年 1 月 29 日开始，到 2017 年 3 月 10 日结束。

3 个月计划的注册从 2017 年 4 月 30 日开始，到 2017 年 5 月 26 日结束。

所有希望参加的合作伙​​伴必须主动注册参加 VIP 29。此计划不提供自动注册。请访问 www.cisco.com/go/ppe 进行注册。

合作伙伴资格

- VIP 29 对所有路径有特定的专业化认证、认证、资格和/或授权技术提供商 (ATP) 认证准入要求。
- VIP 29 具有奖励要求，包括最低订购金额、客户满意度 (CSAT) 以及专业化认证、认证、资格和/或 ATP 认证。
- 如需了解特定的准入和奖励要求以及其他 VIP 详细信息，请参阅 www.cisco.com/go/vip 上的 VIP 29 条款和条件。

路径要点

架构路径	
企业网络	<ul style="list-style-type: none"> 关注全数字化网络架构 (DNA)，关注思科 ONE™：随思科 ONE 一起销售 DNA SKU，以获得最高的奖励。 面向思科金牌认证合作伙伴的 DNA 加速计划现在专为符合条件的思科 ONE DNA 硬件而提供。 符合条件的思科 ONE DNA SKU 包括：思科 Catalyst® 3560-CX、3650 和 3850 系列 (1%)；4200、4300 和 4400 系列 ISR (2%)；思科第二代无线控制器 (4%)。思科无线接入点不作为思科 ONE SKU (“C1-”) 提供。第二代控制器加速计划的奖励类别翻倍至 4%。 思科 ONE 软件的奖励现在为 8%。 随思科 ONE 一起销售符合条件的 DNA 加速计划 SKU 的思科金牌认证合作伙伴或 CMSP 大师级合作伙伴最高可获得 13% 的奖励：8% 的基本奖励 + 4% 的 DNA 加速计划奖励 + 1% 的金牌/CMSP 大师级奖励。 销售 10 Gbps (10G)、40G、100G 和多千兆思科 Catalyst、4000 系列 ISR 和第二代 802.11ac 技术解决方案，获得最高的企业网络 VIP 硬件奖励。 借助面向奖励类别为 6% 和 8% 的 SKU 的金牌认证奖励，提高您的盈利能力。
安全	<ul style="list-style-type: none"> 充分利用简单的奖励结构，查看有关“新业务”路径下的安全 SaaS 的详细信息。 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。 多年解决方案可获得 8% 的奖励 (一年许可证的奖励为 4%)。 通过思科 Firepower 威胁防御 (FTD) 客户突破计划注册并预订下一代防火墙商机，可获得 2% 的额外 VIP 奖励。
数据中心	<ul style="list-style-type: none"> 借助思科以应用为中心的基础设施 (思科 ACI™) 把握数据中心交换过渡商机，这是一种具有专用的开放式可编程软件定义网络 (SDN) 的未来就绪型解决方案。 以思科 Nexus® 9000 系列平台为主，通过支持思科 ACI 的端口、支持思科 Tetration™ 的端口以及多速 (10/25/40/50/100G) 端口提供最佳性价比。 销售思科 UCS® SmartPlay 捆绑包，获得最佳客户捆绑包定价和合作伙伴 VIP 奖励。 向有超融合要求的客户推介思科 HyperFlex™。 注册思科 UCS 客户突破计划，将思科 UCS VIP 奖励额度提高 50-66%。 利用思科 Tetration Analytics™ 赢得新客户。通过永远在线的实时网络和安全分析解决方案吸引安全利益相关者。
协作和协作 SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 销售思科协作产品组合 (内部、云和混合解决方案)，为客户提供永久或订用许可证模式。 关注整个业务生命周期 - 建立合同、提高采用率、扩展业务，并推动续约：通过销售生命周期服务创造可预测的经常性收入流，进而建立亲密的客户关系，增加生命周期的收入，并提高盈利能力。 利用下一代会议体验引导每笔销售，包括采用思科 Spark™ (邮件、会议、呼叫) 的云和视频协作解决方案，以及思科屡获殊荣的桌面、群组 and 沉浸式终端。通过在思科 Spark 平台上构建解决方案，将您的价值扩展到客户，使您的产品和服务从竞争中脱颖而出。 通过思科 Spark Flex 计划 (一种适用于邮件、会议和呼叫的基于用户的订用产品，具有云、本地和混合部署灵活性) 宣传完整协作产品组合的强大功能。 通过不断增加的订用产品和服务获得经常性收入增长，通过新的云协作产品 (包括 Annuity 平台上的思科 Spark Board、思科 Spark Flex 计划、思科企业版 4000 (简称“BE4000”) 和终端即服务)，获得更高级别的 SaaS 奖励。 利用思科 IP 电话 8800 系列以及思科网真® DX 和 MX 系列，提供下一代高级视频和语音协作终端。目前，DX 终端力求与市场领先的 MX 系列打造相同的用户体验。 主推 BE6000 并积极采用经过优化的软件订用服务 (SWSS) 定价，以满足商业市场的低端需求。
运营商技术	<ul style="list-style-type: none"> 与思科在运营商技术方面开展合作，以创造新的销售商机以及利润更高的新收入流。 销售思科运营商产品组合可帮助客户过渡到软件定义网络 (SDN) 和网络功能虚拟化 (NFV) 的新天地。 向电信运营商、机顶盒设备 (OTT) 供应商、多媒体和网络参与者、企业和公共部门提供新一代和高级运营商网络产品。 借助思科运营商核心、边缘、光纤、接入和软件产品组合，促进向 SDN、NFV、5G、密集波分复用 (DWDM) 等的过渡。 推介演进的可编程网络 (EPN) 管理器，提供新一代网络管理解决方案。

新业务路径	
协作 SaaS	详情请参阅架构路径中的“协作和协作 SaaS”部分。
安全 SaaS	新的子路径，旨在奖励那些促进思科 Umbrella 产品（我们的首要安全 SaaS 产品）的每月经常性收入实现增长的合作伙伴。
Meraki®	<ul style="list-style-type: none"> 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 技术接入点和新的可堆叠、多千兆光纤汇聚交换机，在性能关键型园区环境中赢得竞争。 抓住 SD-WAN 市场整体增长的机会，同时继续利用 Meraki MX 系列的安全性和易用性优势。
物联网	<ul style="list-style-type: none"> 通过向您的现有客户群以及新客户销售整个物联网产品组合（包括工业交换机、路由器、无线和安全解决方案），获得新市场和大宗客户。 通过在制造、能源、运输和智能城市等市场获得的物联网业务成果，满足业务部门（LoB）的预算要求。 安全是物联网客户最关心的问题之一。通过销售思科 3000 系列工业安全设备（ISA）和软件可满足客户此方面的需求。 在工业以太网和工业路由商机中，配售思科 ONE 软件。

架构路径

企业网络

关注全数字化网络架构（DNA），关注思科 ONE

思科全数字化网络架构是一种由软件驱动且可扩展的开放式架构，可加速并简化企业网络的运营。借助可编程的架构，IT 人员可从耗时、重复的网络配置任务中解放出来，进而集中精力积极投入到推动业务转型的创新之中。

全数字化网络架构（DNA）加速计划：思科金牌认证合作伙伴可以受益于更新的 DNA 加速计划；该计划现在专为符合条件的思科 ONE DNA 硬件 SKU 而提供。思科 ONE Catalyst 3560-CX、3650 和 3850 系列，4200、4300 和 4400 系列 ISR，以及思科第二代无线控制器已添加到加速计划中，提供额外的 1% 到 4% 的奖励。思科无线接入点不作为思科 ONE SKU 提供且不在奖励之列，但适用于无线控制器的加速计划奖励现在已加倍至 4%。如需符合条件的 SKU 的完整列表，请访问：www.cisco.com/go/vipskus。

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 CMSP 大师级合作伙伴有机会获得 1% 的额外奖励。

对于某些“企业网络”子路径 SKU，思科金牌认证或 CMSP 大师级合作伙伴最多可获得 13% 的组合奖励：

8% 基础硬件奖励 + 4% DNA 加速计划 + 1% 金牌额外奖励 = 13% VIP 奖励

思科 ONE 软件：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。目前，我们的合作伙伴可以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，并增加经常性收入。符合条件的思科 ONE 软件 SKU 已纳入奖励为 8% 的“企业网络”子路径。思科 ONE 硬件 SKU（以前缀“c1-”开头的 SKU）可获得标准硬件 SKU 奖励以及 DNA 加速计划奖励（如果符合条件）。

思科 ONE ELA 2.0：思科 ONE ELA 2.0 是一项多年协议，可针对预定义的软件套件，为组织提供企业范围的授权。ELA 2.0 设计简单、灵活性强，而且更富价值，为客户在企业范围购买、实施和管理软件许可证提供了更好的体验。思科 ONE 软件 ELA 2.0 SKU 已纳入奖励为 8% 的“企业网络”子路径。

为确保“企业网络”子路径成功：

- 在销售思科企业网络解决方案时，附带推介思科 ONE。思科 ONE 企业网络软件的奖励为 8%。
- 若希望通过适用于企业网络硬件的 DNA 加速计划获得额外的奖励资格，请销售具有思科 ONE 软件的思科 DNA 解决方案。
- 销售思科第二代 802.11ac 技术无线解决方案可获得比第一代更高的奖励类别。
- 具有 10 Gbps（10G）、40G、100G 或多千兆以太网的思科 Catalyst 3000、4000 和 6000 系列交换机提供更高的奖励类别。
- 销售最新的管理引擎（Sup 6、Sup 8E 和 Sup 8LE），获得 VIP 奖励。

- 思科 1900 系列 ISR 已经从 VIP 中移除，取而代之的是思科 4200 系列 ISR。
- 思科 ISR 产品型号越高，奖励就越高。例如，销售 4400 系列 ISR 比销售 4300 系列型号获得的奖励高。
- 销售思科 ASR 1000 时，销售 40 千兆可获得最高奖励类别。
- 销售思科 ISR 800 时，销售支持 4G LTE 的解决方案可赢得 VIP 奖励。

奖励总结表

企业网络	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
思科 Catalyst 交换机产品		
所有模块化机箱，1 千兆以太网	2%	2%
Catalyst 2960-X 和 2960-XR 万兆	4%	2%
Catalyst 3650、4500-X 和 6000 系列 10/40/100 千兆 Catalyst 6000 系列最新一代管理引擎 (6T)	4%	4%
Catalyst 3850、4500E 系列 10/40/100 千兆多 千兆解决方案 Catalyst 4500 最新一代管理引擎 (8-E、8 L-E)	6%	6%
无线		
第一代 802.11ac 技术	4%	2%
第二代 802.11ac 技术 Aironet 1800 系列	6%	6%
第二代 802.11ac 无线控制器、Aironet 2800 和 3800 系列	8%	8%
路由		
1900 系列 ISR	2%	-
4200 系列 ISR	-	2%
4300 系列 ISR	4%	4%
4400 系列 ISR	8%	8%
ASR 1000 系列	2%	2%
ASR 1000 系列 (40 千兆以太网)	4%	4%
WAAS、800 系列 (支持 4G)、4G LTE WWAN 卡、思科 UCS E 系列	2%	2%
思科 ONE、思科 ONE ELA 2.0		
思科 ONE 软件套件和思科 ONE ELA 2.0	10%	8%

Express 企业网络	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
所有符合条件的 SKU	2%	2%

并非所有 SKU 都符合 VIP 资格。VIP 通常不包括旧一代的产品、附件和第三方解决方案。如需符合 VIP 资格的 SKU 的完整列表，请访问 www.cisco.com/go/vipskus。

安全

行业中最全面、最高效的产品组合 - 采用简单且开放的自动化架构

我们的最佳产品组合涵盖网络、终端和云。这些产品可以协同工作，确保客户能够从现有安全和网络架构投资以及已部署的技术中获得更大收益。我们的架构性方法可实现简化，减少需要管理的事物和需要付费的项目，提供高效的安全性。其他安全供应商均无法提供端到端集成并且可在所有安全产品间共享威胁情报的业内最佳产品组合。

思科安全是您的整体业务的增长引擎。根据我们的年度调查，对合作伙伴而言，安全是利润最高的架构。由于思科安全合作伙伴能够销售端到端安全产品和服务的组合，因而具有单点产品经销商无法匹敌的优势。

- **针对 Firepower 威胁防御客户突破计划的新奖励。**通过 Firepower 威胁防御 (FTD) 客户突破计划注册并预订下一代防火墙商机，可获得 2% 的额外 VIP 奖励。安全专业化认证合作伙伴可以通过注册前期交易获得大幅折扣，从而获得更高的利润。在过去的 12 个月中，思科对新客户以及竞争性的更新商机实施了增量式行为性折扣。有关详细信息，请访问 www.cisco.com/go/sellingsecurity。
- **多年安全许可证提供更高奖励。**安全软件批量采购计划、企业许可协议、Security Advantage 产品和多年软件解决方案提供更高奖励：多年（3 年以上）许可证提供 8% 的奖励，相比之下，一年许可证仅提供 4% 的奖励。
- 在本期中，“安全软件即服务 (SaaS)”子路径的新奖励为您的每月经常性收入增长提供奖励。思科 Umbrella 是我们的第一款安全 SaaS 产品。请参阅下面“新业务”路径部分中的安全 SaaS 详细信息。

为确保“安全”子路径成功：

- 在交易中配售安全产品和服务，从而获得更大的交易，实现突破并提高利润。
- 以安全为主导提供追加销售、交叉销售和迁移机会，促进网络更新交易并使其扩大 10 倍。
- 服务引领的方法可促进重大的跨架构活动，扩大交易规模。借助或附加您自己的服务或添加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安全产品和服务。
- 侧重于提供多年安全技术不仅可以获得 8% 的奖励，而且因为长期许可证和 SaaS 可提供更多的经常性收入 - 思科安全软件经常性收入增长率大约为 30%。
- 利用新的 FTD 客户突破奖励 (2%)、金牌/CMSP 大师级奖励 (1%) 和大师级专业化认证/Cisco Powered 奖励 (已改为 2%) 可获得最多 5% 的额外 VIP 奖励。
- 通过思科 ONE (包括面向终端的 AMP)、ELA、安全批量采购计划等简单购买模式，实现交易的便利性。

奖励总结表

安全	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
所有硬件	4%	4%
1 年和永久软件许可证*	5%	4%
3 年、5 年和 ELA 软件许可证*	10%	8%
Express 安全	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
所有符合条件的硬件和所有符合条件的软件	4%	3%

*CWS 产品没有资格享受 VIP 29。

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

数据中心

加速技术过渡

思科数据中心解决方案提供卓越的可扩展性、简化的管理和精简的操作，与此同时，利用依据开放标准构建的可编程基础设施提高灵活性和互操作性。VIP 29 数据中心奖励对通过提供思科数据中心解决方案促进更快地部署业务应用、数据分析、桌面虚拟化和云解决方案的思科合作伙伴予以奖励。

在 VIP 29 中，“数据中心”子路径为统一交换矩阵、统一计算和数据中心解决方案提供奖励，包括：

- 思科统一计算系统™ (思科 UCS)
- 思科 HyperFlex 系统
- 思科 Nexus 数据中心交换机
- 思科 MDS 交换矩阵交换机
- 思科 ACI、思科 CloudCenter™ (以前称为 CliQr) 和思科 Tetration Analytics

2017 财年第二季度在 VIP 28 中推出的思科 UCS 和 HyperFlex 客户突破奖励将在整个 VIP 29 期间继续进行。除了

通过思科 UCS 和 HyperFlex 客户突破计划提供的更高前期折扣外，您还可以在思科 UCS 和 HyperFlex 客户突破交易中获得 2% 的奖励。因此，发展新客户和重新激活休眠客户可使您的奖励提高 50% 至 66%。有关更多信息，请访问：www.cisco/go/ab。

产品类别	基本奖励	+2% UCS/HX 客户突破奖励	奖励类别影响
所有思科 UCS 硬件（不包括 CPU）	3%	5%	增加 +66%
思科 HyperFlex	4%	6%	增加 50% 以上

为确保“数据中心”子路径成功：

- 如果您销售数据中心交换机，并且 SDN 或网络可编程性是客户的首要考虑事项，请侧重于将思科 Nexus 9300 或思科 Nexus 9500 平台与思科 ACI 一起销售，思科 Nexus 9000 硬件可获得 5% 的奖励，同时 ACI 软件可获得 10% 的奖励。
- 如果您正侧重于帮助客户建立下一代数据中心主干，请迁移至思科 Nexus 9300 或 9500 平台，作为 40 或 100 千兆以太网网络主干。这两个平台均可获得 5% 的奖励。
- 如果您的客户希望全天候深入查看其数据中心的所有网络流量，并想基于实时信息和分析作出决策，可以向客户推介思科 Tetration Analytics，您获得 5% 的奖励。
- 对于需要在数据中心内采用架顶式设备的客户，请主推最新的思科 Nexus 9300 10 千兆以太网产品系列的功能和定价，获得 5% 的奖励，最大限度提高盈利能力。
- 如果客户想迁移到云或部署混合云环境，而且正在寻找一个既可调配云资源又可将应用一致部署到数据中心、私有云或公共云的混合云管理平台，请销售思科 ONE 企业云套件（ECS）订阅，获得 5% 的奖励。
- 如果客户需要适合远程办公室位置的计算解决方案和从中心位置进行远程管理，那么思科 UCS Mini 解决方案是最佳选择。
- 如果客户正在寻找适合其存储和计算需求的超融合解决方案，则思科 HyperFlex 系统可以提供最佳的硬件和软件集成解决方案以及最先进的管理功能。
- 如果客户需要具有大存储容量和可扩展性的产品，以便应用可轻松访问，请向其销售最近添加到思科 UCS 产品系列的思科 UCS C3260 高密度存储服务器，此解决方案可获得 3% 的奖励。
- 对于扩展到混合云环境的数据中心，请将思科 ECS 软件与高性能的思科基础设施结合，为客户提供统一的私有/公共云体验。其中包括基础设施管理、多云应用部署和 IT 服务目录门户。客户将会获得很多优势，降低 TCO，延长正常运行时间，以及轻松管理组合的本地和云资源。思科 ECS 可获得 5% 的奖励。

奖励总结表

数据中心	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
数据中心 - 思科 UCS		
所有思科 UCS 硬件，包括 SmartPlay 捆绑包（处理器除外）	3%	3%
思科 HyperFlex 和交换矩阵互联	4%	4%
企业云套件（思科 ONE）	10%	5%
数据中心交换和软件		
所有符合条件的思科 Nexus 1000、3000、6000 和 7000 平台	2%、5%	2%
所有符合条件的思科 Nexus 2000、5000 平台	2%、5%	-
所有符合条件的思科 Nexus 9000 平台	5%	5%
思科 Tetration Analytics	5%	5%
思科 ACI 软件	10%	10%
思科 CloudCenter (ClIqR)	10%	5%

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

协作

在任何地点、任何设备上进行沟通和协作

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。

- 由于开发新的每月经常性收入基础变得日益重要，合作伙伴应将重点放在与新老客户一起创建新的 SaaS 经常性收入流上。针对思科 Spark 服务（邮件、会议、呼叫和混合服务）、思科协作会议室云和思科网讯® 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（一种适用于邮件、会议和呼叫的基于用户的订用产品，具有云、本地和混合部署灵活性）宣传完整协作产品组合的强大功能。
- 详情请参阅“新业务”路径中的“协作 SaaS”子路径。

为确保“协作”子路径成功：

- 以思科 Spark 为主导，我们以应用为中心的基于云的服务可提供完整的协作套件，无论团队成员在同一位置还是分布在不同地点，都能够使用创建、会议、邮件、呼叫、白板和共享等功能。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。您将从服务订用及相关终端，在自己的采用和集成服务中，且通过加入并持续扩展经常性收入流获得收益。
- 通过经常性收入增长和客户流失管理奖励组件，在思科商务工作空间（CCW）（如果可用）的思科 Annuity 平台上继续提高协作实践领域的经常性收入流。详情请参阅“新业务”路径中的“协作 SaaS”子路径。
- 对于新交易，基于 GPL 的思科网讯奖励降低至 0；对于插件，该奖励也为 0。合作伙伴应寻求借助 Annuity 平台增加经常性收入流的方式。
- 对于需要本地解决方案的中端市场客户，请推介我们的成套协作解决方案 - 思科企业版 6000 或 6000S（简称为 BE6000 或 BE6000S）。销售这些包含思科统一工作空间许可计划（CUWL）或中端市场统一通信许可计划（UCL 增强型、UCL 增强型加强版、UCL 基础版、UCL 基本版）的解决方案，可获得 15% 的奖励。
- 对于优先选择本地 IP 电话解决方案的中小型企业客户，可以销售企业版 4000。您有机会获得此“协作”子路径中电话/终端销售的奖励，以及涵盖“协作 SaaS”子路径（如下所示）中本地设备服务和使用的订用销售的奖励。
- 获得面向新老客户的最新协作系统版本（CSR）11（包括使用思科 Unified Communications Manager 11 的最新协作系统软件版本）的销售奖励。
- 借助思科统一联系中心企业版（Cisco Unified Contact Center Enterprise）和快捷版（Express）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，获得 15% 的奖励。
- 通过屡获殊荣的 DX 和 MX 系列终端，销售思科 IP 电话 8800 系列并为支持视频的会议室和桌面做出最佳定位。将 Speaker Track 和 Proximity 纳入其中，以扩展协作和提高用户体验。DX 系列视频终端如今在 CE 软件中运行，支持沉浸式视频，提供 8% 的奖励。
- 对已终止支持的 IP 和视频终端等现有设备进行更新和升级。使用思科以旧换新计划（TMP）在符合条件的 SKU 的 VIP 奖励基础上再获得高达 80% 的折扣。
- 如果您要参与“Express 协作”子路径，则主推思科的成套协作解决方案（BE6000、BE6000S）和思科统一工作空间专业使用许可计划，获得 10% 的最高奖励。

奖励总结表

协作	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
终端		
8800 系列、非 3PCC（较新的型号）：8845、8851、8861、8865 DX 系列：DX70、DX80 Expressway C 和 E	8%	8%
8800 系列非 3PCC（较旧的型号）：8811、8821、8841 IX 系列：IX5000、IX5200 MX 系列：MX200、MX300、MX700、MX800	5%	5%
SX 系列：SX10、SX20、SX80	5%	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）	15%	15%

协作	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
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)		
Business Edition 6000 中端市场统一通信许可计划 (UCL): UCL 增强型 (UCL Enhanced)、 UCL 增强型加强版 (UCL Enhanced Plus)、UCL 基础版 (UCL Basic)、 UCL 基本版 (UCL Essential)	15%	15%
联系中心 思科 Unified Contact Center Enterprise (IPCCE)、思科统一客户语音门户 (CV P)、Contact Center Express (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 专业版 (包括在 CUWL 会议中) CUWL 标准版	- 10% 10%	10% - 10%
企业协议 EAUC 套件、EATP 套件、EAHCS 套件、EAWBX 套件	10%	10%
UCL UCL 增强型、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 HCS LE Foundation - 标准版和会议室	10%、15%	10%
思科 Unity® Connection 10. x、11. x	10%	10%
运营商视图	10%	10%
高级计划	10%	10%
Emergency Responder (紧急反应系统)	10%	10%
思科 Prime® 协作	10%	10%
虚拟思科网真服务器	10%	10%
Conductor	10%	10%
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 (SMP)	10%	10%
个人多方 (PMP)	10%	10%
思科网讯 GPL 思科网讯和 CMR 新销售	5%	-
思科网讯和 CMR 附加设备 思科网讯和 CMR 续约	5% 0%	- -
服务器硬件	1%	1%

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

Express 协作	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
终端		
8800 系列终端: 8811、8841、8845、8851、8861、8865 (非 3PCC)	5%	5%
8800 系列终端: 8831 (非 3PCC)	1%	1%
7800 系列终端: 7811、7821、7841、7861 (非 3PCC)	1%	1%

Express 协作	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
SPA 系列: SPA232、SPA300 级别、SPA500 级别、SPA8000	1%	-
DX 系列: DX70、DX80	5%	5%
SX 系列: SX10、SX20、SX80	1%	1%
MX 系列: MX200、MX300、MX700、MX800	1%	1%
软件		
BE6000 思科统一-工作空间专业使用许可计划 (CUWL 专业版)	10%	10%
BE6000 思科统一-工作空间标准使用许可计划 (CUWL 标准版)	10%	10%
BE6000 用户连接许可 (UCL)	10%	10%
思科 Unity Connection 10.x、11.x	5%	5%
虚拟思科网真服务器	5%	5%
Conductor	1%	1%
网真会议室许可证	5%	5%
思科网真管理套件 (TMS)	1%	1%
共享多方 (SMP)	5%	5%
个人多方 (PMP)	1%	1%
Expressway (非 VCS)	1%、5%	1%、5%
思科网讯 GPL	1%、5%	-
服务器硬件	1%	1%

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

运营商技术

新的销售机会，新的盈利收入流

运营商市场将经历几十年来最大的转型 - 向 SDN 过渡。从产品和服务销售角度看，这种前所未有的运营商网络转型将带来巨大商机。与思科在运营商技术方面开展合作将可创造新的销售机会，从而帮助您找到新的、高盈利的收入流。

随着市场经历前所未有的变化，运营商正努力提高自身灵活性，以便在控制成本的同时进一步推动增长。运营商客户使用 SDN 和 NFV 升级其网络，从而能够创建新的网络服务、促进增长、大幅加快进入市场的步伐，同时优化网络成本。借此机会提供能够实现这些目标的解决方案。

运营商网络是整个 IT 领域数字化转型的核心。掌握运营商技术将为各部门开启新的机遇。借助 VIP 29，您现在可以进一步深入拓展运营商技术，同时您还可利用 VIP 奖励来提高盈利能力。

加入 [思科运营商高级架构专业化认证计划](#)，从 VIP 中获益。利用所提供的丰富的销售、售前和现场工程师培训让运营商架构获得认可，充分挖掘 VIP 潜能。

为确保“运营商技术”子路径成功：

- 介绍如何利用思科 IOS® XR 软件平台（如 ASR 9000 系列以及网络融合系统 (NCS) 5000 系列、NCS 5500 平台和 NCS 6000 平台）中的多协议标签交换 (MPLS) 分段路由实现高商业价值转型。
- 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。
- 使用 Tomahawk 线卡增强 ASR 9000 系列配置，不但能够提供更高的密度和规模，而且符合 VIP 资格。
- 销售 NCS 5000 系列（城域汇聚和数据中心网络的云扩展），经济高效地扩展大型企业、机顶盒设备 (OTT) 供应商和运营商数据中心网络架构。
- 使用 NCS 5500 系列路由器（WAN 汇聚的云扩展）可以在数据中心和大型企业、Web、运营商广域网及汇聚网络之间有效地扩展。

- 介绍如何利用 NCS 6000 平台实现卓越的网络灵活性、数据包光学融合性和每秒千万亿位的系统扩展。
- 销售可在一个光纤对上提供大容量 DWDM 解决方案的 NCS 2000 系列获得奖励。
- 销售面向数据中心互联而优化的 NCS 1000 系列。
- 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。
- 使用思科 WAN 自动引擎 (WAE) – 一种用于构建可编程开放式网络模型的强大而灵活的 SDN 平台。
- 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。

奖励总结表

运营商技术	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
运营商核心：网络融合系统 (NCS) 5500、6000 系列	1%	1%
运营商边缘：ASR 9000 系列 (不包括 Typhoon 线卡)、NCS 5000 系列、思科 IOS XRv	1%	1%
运营商接入：ASR 903、920、901；ME 1200 系列	1%	1%
运营商光纤：NCS 2000、1000系列；ONS 15216；ONS 热插拔光纤系列	1%	1%
运营商光纤：NCS 4000 系列	1%	-
运营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%
思科 WAN 自动化引擎 (WAE)	-	1%

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

新业务路径

协作 SaaS

协作 SaaS 试点中的持续演进和新的云协作产品

过去三年里，思科持续创新并推出新的云协作平台，支持将思科 Spark 作为完全以应用为中心、基于云的协作解决方案，您和我们的客户已经在我们行业领先的本地产品组合中进行了投资，可以对这些投资进行混合解决方案扩展。VIP 计划继续与思科战略中的这一战略转变保持一致，并与市场上发生的云和混合解决方案转变保持一致。

销售云、混合和内部思科协作解决方案，从 VIP 中受益。在可用的情况下，在 CCW 的思科 Annuity 平台上订用云协作，以获得更高的奖励和简化交易。

协作 SaaS 奖励的两个组件促进健康的协作 SaaS 实践，并支持过渡到基于绩效的经常性收入增长奖励。

- **经常性收入增长组件：**基于绩效的奖励，根据 VIP 期间 Annuity 平台上每月经常性收入 (MRR) 的净增长情况对合作伙伴给予奖励。其目标是在保留现有用户群的同时获得新的业务增长。通过思科全球转售代理 (GRA) 和全球价格表 (GPL) 维持您的经常性收入基础，同时专注于提高 Annuity 订用平台上的新协作收入增长。通过取消多层奖励并将它们替换为两种奖励比率，VIP 29 对奖励结构进行了简化。一种比率应用于现有的思科网讯产品。另一种比率应用于新产品，包括思科 Spark Board、思科 Spark Flex 计划、思科企业版 4000 (BE4000) 和终端即服务。与市场转型保持同步，并在新产品和服务中赢得更高奖励。此外，仅对于 VIP 29 而言，所有符合条件的产品与服务的经常性收入增长奖励比率将增大到 1.5 倍。
- **客户流失管理组件：**一种基于绩效的奖励，认证生命周期管理合作伙伴可通过提供云协作解决方案的采用和支持，最终提高客户满意度和客户保留率并减少客户流失，获得奖励。某个 VIP 期间的经常性收入增长成为其后的 VIP 期间客户流失管理组件的基础。

获准参加新的 SaaS 订用转售计划 (视您所在特定国家/地区的 Annuity 平台是否可用而定)。

为确保“协作 SaaS”子路径成功：

- 借助经常性收入增长和客户流失管理奖励组件的 CCW（如果可用）中思科 Annuity 平台上的思科 Spark 服务（邮件、会议、呼叫和混合服务）、视频会议系统 and 思科网讯以及新产品（思科 Spark Board、思科 Spark Flex 计划、终端即服务和 BE4000），加速经常性收入流。
- 专注于在协作实践中达成合同、提高采用率、扩展业务并推动续约。
- 帮助客户取得成功，从而实现高客户保持率和低客户流失率。合作伙伴必须在 VIP 29 结束之前获得参加 SaaS 订用转售计划（通过生命周期管理路径和**生命周期顾问转售**（对于思科网讯和思科 Spark）的批准，以便符合流失管理组件的奖励条件。
- SaaS 订用转售计划的生命周期管理路径的转售已删除了技术第 1 层支持需求，请参阅 www.cisco.com/go/saassubscriptions。在合作伙伴提供特定集成（例如 TSP 和 CCA）的情况下，技术支持需求将保留不变。

安全 SaaS

VIP 29 中的新安全 SaaS 试点

在 VIP 29 中，我们推出新的奖励组件，旨在进一步推动我们令人鼓舞的安全 SaaS 实践新产品，即思科 Umbrella。

思科 Umbrella 是一款云安全平台，可随时随地针对互联网中的威胁为用户提供第一道防线。借助**思科 Umbrella**，客户可以：

- 在攻击爆发之前预测并阻止攻击
- 扩大为用户在任何地点访问内容时提供的威胁防范
- 几分钟内即可在企业范围部署此防护

安全 SaaS VIP 奖励有两个组件：经常性收入增长组件和客户流失管理组件。

- **经常性收入增长组件**奖励安全 SaaS 业务增长的合作伙。这是在 VIP 29 中新引入的组件。20% 的奖励基于绩效，对在 VIP 期间 CCW 中思科 Annuity 平台上符合资格的产品每月经常性收入（MRR）净增长的合作伙给予奖励。
- **客户流失管理组件**将在 VIP 30 中引入，将对在 VIP 期间保留初始 SaaS 业务的合作伙给予奖励。了解 VIP 30 中客户流失管理组件的详细信息。

这两个新组件均关注您的安全实践中达成合同、提高采用率、扩展业务并推动续约，并让您有机会获得业务盈利。

Meraki

思科 Meraki 云网络（美国和 EMEAR 试点）

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%，其中最促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 29，“Meraki 云网络”子路径仅限于美国和 EMEAR（欧洲、中东、非洲和俄罗斯）地区，在这些地区，在 VIP 期间开始时 Meraki 包括在 GPL 中。

对于 6% 和 8% 奖励类别的 SKU，思科金牌认证合作伙伴还有机会获得额外奖金。

为确保“Meraki”子路径成功：

- Meraki MX 安全系列的某些 SKU 现在符合 VIP 条件，侧重于为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 现在符合 VIP 条件，具有多千兆以太网的 MS425 汇聚交换机和 MS350-24X 堆叠式接入交换机享受最高奖励。
- 高端第二代 802.11ac 技术无线接入点（MR52 和多千兆 MR53）现在可用且符合 VIP 8% 奖励类别的条件。

- 全新 MC74 电话（能与 Meraki 网络的其他部分无缝集成的云托管通信）现在符合 VIP 8% 奖励类别的条件。

奖励总结表

Meraki	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
MX 安全硬件		
小型分支机构安全和 SD-WAN	2%	-
中型分支机构安全和 SD-WAN	4%	4%
园区和数据中心安全以及 SD-WAN	2%	2%
MS 交换硬件		
1 千兆以太网交换机	2%	2%
10 千兆以太网交换机	4%	4%
多千兆交换机	6%	6%
MR 无线硬件		
第一代 802.11ac 接入点	4%	2%
第二代 802.11ac 技术高性能接入点	6%	6%
第二代 802.11ac 技术最高性能接入点	8%	8%
MC 通信硬件		
Meraki 电话	10%	8%
系统管理器		
所有软件 SKU	4%	4%

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

物联网

物联网带来全数字化转型

物联网 (IoT) 是加快投资的一个关键领域。它是全数字化转型的基础，可为客户带来业务成果。物联网还可为特定行业市场和使用案例提供独特的物联网解决方案，使您的业务有别于其他合作伙伴的业务。

在 VIP 29 中，“物联网”子路径继续反映物联网在提高全数字化业务方面的重要性。这也表明物联网不仅包含工业和加固型网络技术，实际上物联网产品组合还包括工业安全和软件产品。它将继续拓展至适应不断变化的客户购买方式的新技术和软件产品，并支持灵活的收入模式。

VIP 29 的物联网产品组合包括工业安全和以太网交换、加固型路由及移动和思科 ONE 软件，以及互联安全和保安。VIP 29 的物联网奖励将分为三个奖励组：3%、5% 和 10%。

为确保“物联网”子路径成功：

- 将思科 ONE 软件与思科工业以太网 (IE) 4000 系列和 5000 系列以及思科 809 和 829 工业集成服务路由器 (ISR) 一起销售，获得 10% 的软件奖励。
- 销售思科 IE 1000 系列交换机，通过适合常见设备的具成本效益的全新连接解决方案赢得更多工业客户。

- 为大量需要线内电源（接入点、读卡器、安全摄像头等）的客户推介 IE 4010 系列，凭借新的使用案例拓展您的物联网业务。
- 通过提供思科 3000 系列工业安全设备（ISA）（属于加固型安全设备，具备与更广泛的思科安全产品组合集成的 FirePOWER 服务），凭借一流的物联网安全，让您的安全实践与众不同。
- 通过将 809 和 829 工业 ISR 与集成式远程无线电（LoRa）调制解调器一起销售，从采用 LoRa 无线技术的传感器的爆炸式增长中受益。
- 推介具有行业领先性能的工业无线 3702 802.11ac 接入点以及适合工业和户外使用的高密度体验。
- 若需要为专业外形应用提供思科 IOS® 软件路由器，则将客户引导至思科 5900 系列嵌入式服务路由器（ESR）。
- 销售思科工业以太网交换机，将经过验证并在企业网络中流行的思科 Catalyst 技术（提供出色的安全、语音和视频服务）扩展至工业网络，并推介专门在苛刻的工业环境中部署的紧凑加固型路由器 809 和 829 工业 ISR。
- 把握互联安全和保安商机，侧重于思科视频监控 3620、3630、6620 和 6630 IP 摄像头以及视频监控软件。
- 为公用事业和能源领域的特定使用案例推介并销售思科 Connected Grid™ 交换机和路由器。

奖励总结表

物联网和互联安全和保安（GSS）软件和硬件	VIP 28 奖励	VIP 29 奖励
物联网思科 ONE 软件返点类别	10%	10%
最高奖励：物联网软件和硬件（IE 4000、4010 和 5000 系列；嵌入式服务路由器；Connected Grid 路由器；809 和 829 工业 ISR；3000 系列工业安全设备硬件和软件）	6%	5%
基本奖励：物联网和 GSS 软件和硬件（IE 1000、2000 和 3000 系列；LoRa 调制解调器；工业无线 3702 接入点；CGS-2520 Connected Grid 交换机；3620、3630、6620 和 6630 IP 摄像头；GSS 软件）	4%	3%

如需完整列表和详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipiskus



美洲总部
Cisco Systems, Inc.
加州圣何西

亚太地区总部
Cisco Systems (USA) Pte.Ltd.
新加坡

欧洲总部
Cisco Systems International BV
荷兰阿姆斯特丹

思科在全球设有 200 多个办事处。地址、电话号码和传真号码均列在思科网站 www.cisco.com/go/offices 中。

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或地区的商标或注册商标。有关思科商标的列表，请访问此 URL：www.cisco.com/go/trademarks。本文提及的第三方商标均归属其各自所有者。使用“合作伙伴”一词并不暗示思科和任何其他公司存在合伙关系。(1110R)