

思科渠道计划审计和政策文档 变更摘要：2016 年 4 月 15 日 6.2 版本



思科渠道计划审计和政策文档从 6.1 版本更新为 6.2 版本，主要包含以下内容更：

此次更新为次要更新。修改内容包括删除了银牌认证（已取消）部分、CMSP 要求变更，澄清混合 IT 要求、3 年审核周期/验证策略以及包括大师级安全的专业化认证更新。

根据要求，主要更新会在文档编号的整数位会顺移到下一位

次要更新则会在文档编号的小数位顺移到下一位

节标题	要求	新语言描述	旧语言描述	椰树	适用合作伙伴类型	备注
General						
	不适用	合作伙伴计划管理和申请 (PM&A)工具	认证和专业化认证申请 (CSApp)工具	各个	所有	以 PM&A 工具替换所有 CSApp 工具
	不适用	删除所有银牌相关内容	银牌认证 银牌合作伙伴 (S)	各个	银牌	删除所有银牌相关部分
	不适用	销售业务成果(SBO)	思科销售专家 (CSE)	各个	所有	所有的 CSE 考试由 SBO 考试代替

简介

<p>如何使用该文档</p>	<p>不适用</p>	<p>如何使用本文档</p> <p>本文档提供了针对每项计划的详细审计要求列表：经销：金牌 (G)；大师级专业化认证：协作 (Collab)、安全 (Sec)、云构建商 (CB)；以及云服务和托管服务：大师级 (M)、高级 (A) 和 Express (E)。</p> <p>本文档中的要求以信息技术基础设施库 (ITIL) 版本 3 框架为依据，与思科生命周期服务模式相一致：规划、建设和管理 [PDM]。每个生命周期中的流程可能会跨越多个阶段，例如，变更管理既是服务转换的一部分，也是服务运营中的一个关键流程。合作伙伴因而需要证明所有流程的有效性和效率（例如运营效率、客户满意度指标 [CSAT] 等）。</p> <p>本文档的目的是作为在审计过程中审计员需要审查内容的指导方针。它体现了您需展示给审计员您的公司内部的各项文件归档以及流程管理。无需另外为审计准备额外的演示文档。</p>	<p>如何使用本文档</p> <p>本文档提供了针对每项计划的详细审计要求列表：经销：金牌 (G)、银牌 (S)；大师级专业化认证：协作 (Collab)、安全 (Sec)、云构建商 (CB)；以及云服务和托管服务：大师级 (M)、高级 (A) 和 Express - NOC (E)。</p> <p>本文档中的要求以信息技术基础设施库 (ITIL) 版本 3 框架为依据，与思科生命周期服务模式相一致。每个生命周期中的流程可能会跨越多个阶段，例如，变更管理既是服务转换的一部分，也是服务运营中的一个关键流程。合作伙伴因而需要证明所有流程的有效性和效率（例如运营效率、客户满意度指标 [CSAT] 等）。</p>	<p>4</p>	<p>所有</p>	<p>加入如何使用该审计文档的信息</p>
----------------	------------	--	---	----------	-----------	-----------------------

1 审计流程与方法

<p>1.1 审计时间安排</p>	<p>不适用</p>	<p>每年重新认证</p> <p>合作伙伴必须每年在他们的认证和专业化认证周年日之前在线提交重新认证申请。这不意味着需要进行审计，但意味着不再有审计豁免，因为审计不再需要每年进行。</p> <p>您可能需要以 3 年为周期进行验证</p> <p>如果不存在服务追加（例如增加大师级或 Cisco Powered 服务）和适用的计划变更，而且合规状态保持不变，则视为通过重新认证。</p> <p>这意味着什么？这意味着您每年仍需要在周年日之前更新所有认证、专业化认证和/或 ATP 认证。重新认证并不意味着每年进行一次审计，而是规定了对您的整体思科认证业务进行审核的时间范围。</p> <p>认证合作伙伴必须每年在他们的认证周年日之前提交重新认证在线申请。在认证周年日后的 30 天（周年日加 30 天）内未提交完整申请（包括全部所需文档）的合作伙伴将被取消认证资格。</p> <p>为了继续持有认证，合作伙伴必须在认证周年日过后的 60 天内接受重新认证审计。</p>	<p>每年重新认证</p> <p>认证合作伙伴必须每年在他们的认证周年日之前提交重新认证在线申请。在认证周年日后的 30 天（周年日加 30 天）内未提交完整申请（包括全部所需文档）的合作伙伴将被取消认证资格。</p> <p>为了继续持有认证，合作伙伴必须在认证周年日过后的 60 天内接受重新认证审计。</p>	<p>5</p>	<p>所有</p>	<p>更新没你爱你认证更新和验证流程信息</p>
<p>1.1 审计时间安排</p>	<p>不适用</p>	<p>三年审核周期</p> <p>为了与行业标准保持一致，我们对思科认证实施 3 年审核周期。在后文中，我们将此简称为“验证”。</p> <p>什么是验证？</p> <p>验证是由我们的第三方审计公司对特定控制措施进行的审核。如果是重新认证，除非明确要求审计人员在现场进行，否则将通过 WebEx 或网真以远程方式进行。</p> <p>验证还可以包括对我们的第三方审计公司、您的认证计划经理或您支持 SE 审核的特定文件进行审核。</p> <p>验证目的是简化认证流程并降低认证频率。在 3 年周期内如果出现以下情</p>	<p>新审计周期</p> <p>在计划期内表现突出的合作伙伴有资格在最多 3 年内享受免审计续约。</p> <p>每年续约</p> <p>3 年周期，周期内可能会有审核和验证</p> <p>在 3 年的周期内，哪些因素会触发周期内审核和验证？</p> <ul style="list-style-type: none"> 增加专业化认证或服务 <p>重大计划变更</p> <p>重大合规性问题或之前的审计表现</p> <p>将 NOC 运营外包的合作伙伴每年接受</p>	<p>5</p>	<p>所有</p>	<p>更新审计检查周期</p>

		<p>况, 则可能随时触发验证。</p> <p>新事件 - 合作伙伴增加专业化认证和/或 Cisco Powered 服务</p> <p>重大计划变更</p> <p>合规性问题或之前的审计表现</p> <p>可选: 您可以选择将同时到期的周年日分开, 使认证频率分散在 3 年周期内, 以减轻负担。这意味着您可以不必在 3 年周期内一次完成所有申请的验证, 而是通过变更周年日, 在整个 3 年周期内的任意时间进行检查。</p> <p>例如: 在第 1 年进行金牌和大师级协作认证的审核。您可以选择进行完整的验证, 也可以选择根据您在周期内的状态或时间进行有重点的验证。然后, 您可以选择在第 2 年审核您的 CMSP 和 Cisco Powered 服务产品组合。同样, 此选项取决于您选择如何管理您的业务。</p> <p>将 NOC 运营外包的合作伙伴需要每年接受审计, 以确保继续满足计划要求。有关详细信息, 请参阅附录 5: CMSP 政策。</p>	<p>审计且没有免审计资格, 以确保继续满足计划要求。有关详细信息, 请参阅附录 5: CMSP 政策。</p>			
1.1 审计时间安排	不适用	<p>就绪性审核</p> <p>合作伙伴在审计之前可以进行就绪性审核。</p> <p>https://info.nsf.org/extranet/cisco/readiness_review_index.asp</p> <p>思科合作伙伴可以通过就绪性审核 URL 与审计机构接洽, 并审查自己的思科渠道计划审计准备情况。第三方审计公司 NSF 可以提供此服务, 这是一个可选的、由合作伙伴付费的服务, 会按照“审计文档”的控制措施对合作伙伴系统进行评估。执行就绪性审核的审计人员与执行审计的审计人员不会相同。参加就绪性审核不保证审计的任何特定结果, 但通过就绪性审核有助于了解审计中可能存在的差距。申请就绪性审核的链接也可以在 www.cisco.com/go/audit/ 上找到。</p>	<p>就绪性审核</p> <p>现在, 合作伙伴在审计之前可以进行就绪性审核。</p> <p>思科合作伙伴可以通过就绪性审核与审计机构接洽, 并审查自己的思科渠道计划审计准备情况。第三方审计公司 NSF 可以提供此服务, 这是一个可选的、由合作伙伴付费的服务, 会按照“审计文档”的控制措施对合作伙伴系统进行评估。执行就绪性审核的审计人员与执行审计的审计人员不会相同。参加就绪性审核不保证审计的任何特定结果, 但通过就绪性审核有助于了解审计中可能存在的差距。申请就绪性审核的链接可以在 www.cisco.com/go/audit/ 上找到。</p>	6	所有	<p>从“现在, 合作伙伴在审计...”中删除“现在”</p> <p>添加就绪性审核的 URL</p>

2 资格预审要求

2.1 经销代理商计划	2.1.4 客户满意度	<p>不适用</p> <p>(FY16 客户满意度要求生效)</p>	<p>当前的 CSAT 要求, 有效期至 2015 年 7 月 (2015 财年) 适用于: G、S (见表)</p> <p>合作伙伴必须积极参与思科合作伙伴客户满意度调查。</p> <p>合作伙伴必须定期使用思科合作伙伴访问在线 (PAL) 客户满意度工具向当前客户 (在过去的 12-24 个月内接洽的客户) 发送调查表, 评估客户满意度结果并采取相应措施。有关详细信息, 请参阅 PAL 工具。</p> <p>合作伙伴必须达到根据新的认证或重新认证设立的有效答复目标。“有效答复”指的是某个特定的个人对于合作伙伴所发出的调查的答复。一个受访者的答复被记为一次, 无论他们只回答了售前问题、售后问题, 还是回答了售前和售后问题。全部的有效答复可能来自合作伙伴 (“来源于合作伙伴”) 和/或思科高端接洽销售代表 (“来源于思科”) 提供的一组客户邀请。</p>	11	金牌	<p>删除 FY15 客户满意度要求</p>
-------------	-------------	------------------------------------	--	----	----	------------------------

			<p>合作伙伴应当可以随时提供客户满意度的评分分析和最佳实践得到加强的证明，包括闭环处理客户满意度调查中暴露出来的客户问题的证据。分析必须包括对于忠诚度划分和售前、售后 Excel 表格的复查。</p> <p>对于新的银牌或金牌认证，以下 CSAT 要求适用：</p> <p>在合作伙伴申请认证的每个国家/地区或国家/地区集团，来源于思科以及来源于合作伙伴的调查至少需获得 30（针对金牌认证）/20（针对银牌认证）个有效答复；调查结果衡量将在持续 6 个月的全面认证完成之后的第一个衡量期（1 月或 7 月）进行。</p> <p>在加强客户满意度的要求中提及的“新”合作伙伴指的是在过去六个月中没有获得任何级别认证资格的合作伙 伴。</p> <p>银牌合作伙伴升级到金牌的认证将在持续 6 个月的全面认证完成之后的第一个衡量期，根据 30 个有效答复进行衡量。</p> <p>合作伙伴必须参与 PAL 中的低分跟进流程。</p> <p>高级合作伙伴要升级到银牌或金牌认证合作伙伴，必须获得至少 30（金牌）/20（银牌）个有效答复，且在持续 6 个月的全面认证完成之后的第一个衡量期必须满足大区客户满意度目标。</p> <p>如果合作伙伴不符合计划要求，且在提交新的认证申请后 6 个月内被取消认证，其将被视为重新认证合作伙伴，需满足 CSAT 要求。</p> <p>对于银牌或金牌重新认证，以下 CSAT 要求适用：</p> <p>为确保衡量结果合理且具有统计学意义，在合作伙伴申请重新认证的每个国家/地区或国家/地区集团，来源于思科以及来源于合作伙伴的调查至少需获得 30（金牌）/20（银牌）个有效答复；调查结果衡量将在持续 6 个月的全面认证完成之后的第一个衡量期（1 月或 7 月）进行。</p> <p>衡量日之前 12 个月期限（自衡量日期开始）内的结果为依据：思科财年第 2 季度结束（1 月）以及思科财年第 4 季度结束（7 月）。</p> <p>如果合作伙伴没有具备有效答复（金牌 30 个、银牌 20 个），将不能参与认证申请，并且可能会被取消认证。在这种情况下，合作伙伴将不能参与“改进计划”（具体由思科负责认证的经理决定）。</p> <p>如果合作伙伴没有兑现改进计划中的承诺，将会失去认证资格。</p> <p>CSAT 滥用（包括但不限于向非合作伙伴客户发送调查表等）将被视为严重违规行为，将会失去认证资格。</p>			
2.1 经销代理商计划	2.1.7 混合 IT 必备条件	<p>以下必备条件适用于与提供商合同、服务级别协议 (SLA) 以及服务营销说明相关的混合 IT：</p> <p>思科云服务可能不需要签订提供商合同或 SLA。在这种情况下，不需要提供文件，但是需要上传服务营销说明。</p> <p>Cisco Powered 云服务或 Cisco Powered 托管服务 <u>合作伙伴是 CMSP</u></p>	<p>以下必备条件适用于与提供商合同、服务级别协议 (SLA) 以及服务营销说明相关的混合 IT：</p> <p>思科云服务需要一份提供商合同、一份 SLA 以及一份服务营销说明：</p> <p>如果销售思科云服务并且不需要提供商合同，则合作伙伴必须能够提供概述了服务的端到端生命周期的文档，以包括谁（运营商或服务经销商）拥有最终客户支持。</p> <p>如果合作伙伴销售思科云服务，并且服务经销商没有最终客户 SLA，则必须提供文</p>	12	金牌	添加澄清混合 IT 的要求

如果合作伙伴销售自己公司的“Cisco Powered 云服务”或“Cisco Powered 托管服务”，则无需上传提供商合同，但是需要上传 SLA 和营销说明。如果不在您的场所管理 SLA，请准备相关文件，说明您公司内部如何进行 SLA 管理。在您公司的一个 NOC 或其他场所管理 SLA 是可接受的做法。SLA 流程应提供最终客户支持，例如：SLA 的所有权和管理、联系点、变更管理方案和问题升级。

转售其他 CMSP 提供商的服务

如果合作伙伴代理销售“Cisco Powered 云服务”或“Cisco Powered 托管服务”，则必须上传提供商合同、一份 SLA 和一份营销说明。

如果服务经销商不持有最终客户 SLA 的原因是运营商来持有该 SLA，则服务经销商和运营商之间签订的协议中应明确定义这一点。有关更多信息，请参阅《Cisco Powered 托管服务和/或云经销商政策》。

基于思科的合作伙伴创建的云服务或托管服务

如果合作伙伴销售“基于思科的合作伙伴创建的云服务或托管服务”，则需要将服务生命周期流程文件、一份 SLA 以及一份服务营销说明上传到计划管理和申请 (PM&A) 工具上。

- 概述最终客户支持流程的服务文件的端到端生命周期。www.cisco.com/go/audit 上提供了模板，可用于整合所需的文档并上传至 PM&A 工具。
- 合作伙伴必须提供最终客户 SLA。首选签署的 SLA；但也接受通用的 SLA。
- 合作伙伴必须提供包含服务说明的营销文档，该文档可以是用来营销、解释服务以及向最终客户销售服务的任何内容。

除了生命周期服务文档、SLA 和营销说明，还需要提供以下文档：

- 下列文档应上传至 PM&A 工具中，以便概括说明基于思科的服务。
www.cisco.com/go/audit 上提供了模板。上传后，相关混合 IT 将显示为满足要求。请注意：基于思科的服务可能会由第三方审计公司进行验证。审计公司将确定该服务是否符合基于思科的服务的宗旨。必要时，我们会联系您，为您提供更多信息。
- 网络拓扑（仅限特定的基于思科的服务）
 - 工具列表（用于监控和管理服务的工具）
 - ITIL 认证人员（版本 2.0 或更高版本的证书）
 - 服务营销说明
 - 用于计划（选择 1）、构建（选择 1）和管理（选择 1）基于思科的验证的服务流程文档（见下表）

档，说明谁持有最终客户 SLA 并提供最终客户支持。

- 在 www.cisco.com/go/audit 上提供了一个模板，完成后可作为思科云经销的合同/SLA 文档。对于思科云服务，此文档应连同混合 IT 文档，在 SLA 栏中一起上传。

服务营销说明文档

思科支持的云(Cisco Powered Cloud Service)和思科支持的托管服务(Cisco Powered Managed Service)需要一份提供商合同、一份 SLA 以及一份服务营销说明：

如果是销售思科支持的云服务和思科支持的托管服务，则服务经销商合作伙伴必须有一个提供商合同和一个与运营商签订的 SLA。有关其他信息，请参阅思科支持的托管服务和/或云经销商政策。

如果服务经销商不持有最终客户 SLA 的原因是运营商来持有该 SLA，则服务经销商和运营商之间签订的协议中应明确定义这一点。

- 在 www.cisco.com/go/audit 上提供了一个模板，完成后可作为思科云经销的合同/SLA 文档。对于思科支持的云服务或思科支持的托管服务，此文档应连同混合 IT 文档，在 SLA 栏中一起上传。

服务营销说明文档

如果运营商是 CMSP 合作伙伴，而且服务经销商是该 CMSP 合作伙伴经过认证的位置，则无需提供合同，但必须提供用于支持内部流程的文档，以包括完全的最终客户支持。例如：执行和管理 SLA、联系人、变更管理协议和问题上报。

合作伙伴创建的基于思科的服务需要一份 SLA、一份服务营销说明加上其他文档：

如果合作伙伴销售自己的“合作伙伴创建的基于思科的服务”，则无需提供商合同；但是，合作伙伴必须能够提供概述服务端到端生命周期的文档，以包括最终客户支持流程。www.cisco.com/go/audit 上提供了模板，可用于整合所需的文档并上传至 CSAApp 应用。

合作伙伴必须提供最终客户 SLA。首选签署的 SLA；但也接受通用的 SLA。

合作伙伴必须提供包含服务说明的营销文档，该文档可以是用来营销、解释服务以及向最终客户销售服务的任何内容。

提供商：

- 提供商可以与运营商保持外部关系，或者
- 如果合作伙伴是已批准的 CSMP 合作伙伴，则提供商可以与其具有内部关系。
 - （内部关系示例：CMSP 合作伙伴可能已在 NOC 或数据中心所在的德国进行审计，并可能在印度拥有一个用来经销其 CMSP 思科支持服务的金牌或高级认证位置。德国位置应为提供商）

合作伙伴创建的基于思科的服务所需文档

基于思科的验证

下列文档应上传至 CSAApp 申请中，以概述基于思科的服务。
www.cisco.com/go/audit 上提供了模板。上传后，此特定的混合 IT 将显示满足要求。请注意：基于思科的服务将由第三方

			<p>审计公司进行验证。审计公司将确定该服务是否符合基于思科的意图。必要时，我们会联系您，为您提供更多信息。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 网络拓扑（仅限特定的基于思科的服务） • 工具列表（用于监控和管理服务的工具）服务 • ITIL 认证人员 • 服务营销说明 • 服务级别协议 (SLA) • 1 计划、1 构建、2 管理基于思科的验证（见表） 			
2.2 大师级专业化认证	2.2.5 培训要求	大师级云构建商：除了高级数据中心架构专业化认证培训要求之外，并无其他附加培训要求。	<p>大师级云构建商：合作伙伴必须完成虚拟工作空间 (VXI) 基础培训。合作伙伴必须完成以下事项以满足虚拟工作空间 (VXI) 基础培训要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 利用 CSApp 文档上传流程上传相关的 Citrix 或 VMware 桌面虚拟化凭据。 2) 将已完成且已签署的培训验证模板上传至 CSApp 作为完成在线培训模块的证据。 3) 使用 CSApp 中的角色分配功能分配思科必备条件 AM、SE 和 FE 工作角色。 	14	大师级云构建商专业化认证	删除大师级云构建商专业化认证的 (VXI) 培训要求
2.2 大师级专业化认证	2.2.7 演示	<p>协作：合作伙伴必须根据提供的客户场景或满足演示目标的实际客户项目机会，演示并提出解决方案，以满足客户在技术、业务和财务上的要求。请参阅大师级协作解决方案客户场景和演示指南。</p> <p>注意：如果 UCCE ATP 实验室审计是在大师级协作审计之前 90 天之内进行的，UCCE ATP 合作伙伴（美国）将需要提供 UCCE 或 UCCX 选项以满足客户服务要求。</p>	协作：合作伙伴必须根据提供的客户场景或满足演示目标的实际客户项目机会，演示并提出解决方案，以满足客户在技术、业务和财务上的要求。请参阅大师级协作解决方案客户场景和演示指南。	15	大师级协作专业化认证	增加注意内容 UCCE/UC CX 选项
2.2 大师级专业化认证	2.2.9 集成基础设施（计算机、存储和网络组件）	<p>大师级云构建商：客户解决方案必须基于思科集成基础设施堆栈：Vblock、FlexPod、ExpressPod、VSPEX、VersaStack、OpenStack 和/或 VIA-HDS。验证是客户证明要求和演示要求的内容，其中在演示中合作伙伴应展示基础设施堆栈、构建、订购以及安装能力，包括在整个解决方案中集成第三方产品的能力。</p> <p>安排审计之前，合作伙伴必须说明其希望审计的选项（最小值 1 或最大值 4），以便获得关于以下解决方案的批准：Vblock、FlexPod、ExpressPod、VSPEX、VersaStack、OpenStack 和/或 VIA-HDS。</p> <p>集成基础设施的选择还必须对应合适的第三方存储和虚拟化/虚拟机监控程序凭证。</p>	<p>大师级云构建商：客户解决方案必须基于思科集成基础设施堆栈：Vblock、FlexPod、ExpressPod 和/或 VIA-HDS。验证是客户证明要求和演示要求的内容，其中在演示中合作伙伴应展示基础设施堆栈、构建、订购以及安装能力，包括在整个解决方案中集成第三方产品的能力。</p> <p>安排审计之前，合作伙伴必须说明其希望审计的选项（最小值 1 或最大值 4），以便获得关于以下解决方案的批准：Vblock、FlexPod、ExpressPod 和/或 VIA-HDS。</p> <p>集成基础设施的选择还必须对应合适的第三方存储和虚拟化/虚拟机监控程序凭证。</p>	15	大师级云构建商专业化认证	添加 VSPEX, VersaStack, OpenStack
2.2 大师级专业化认证	2.2.10 价值证明 (POV)	<p>大师级安全：合作伙伴或思科 SE 必须为 3 项价值证明 (POV) 评估上传文件。您可在以下网址找到 POV 最佳实践示例： https://communities.cisco.com/docs/DOC-55882。</p> <p>这些 POV 客户可以来自 5 个部署参考客户，也可以是其他客户。</p> <p>这 3 个 POV 的创建需要满足 4 个方</p>	<p>大师级安全：合作伙伴或思科 SE 必须上传价值证明 (POV) 评估文档（POV 最佳实践示例可在 https://communities.cisco.com/docs/DOC-55882 上找到）。</p> <p>这些客户可以来自 5 个部署参考客户，也可以是其他客户。</p>	15	大师级安全专业化认证	增加价值证明 (POV) 内容

		<p>面的要求，这些要求包含在适用于 ASA 的 Cisco FirePOWER 服务 POV 最佳实践（除了 BOM）中：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 风险报告生成：合作伙伴需要遵守第 52 至 59 页的说明，即有关如何建立最终“网络风险报告”的分步说明（请参阅提供的风险报告的快照）。 2. 致胜条件：合作伙伴需要填写第 64 页的是/否检查列表，此检查表用于在现场沟通时向客户展示独特商业价值。 3. 数据收集工作表：合作伙伴需要填写检查列表，以证明使用适用于 ASA 的 FirePOWER 服务可以实现的网络安全状态。 4. BOM：合作伙伴需要确定他们希望使用的适当产品，以通过 CCW 创建物料清单 (BOM)。 <p>此外，下面两个公开的站点也可以为制作 POV 提供指南。</p> <p>WSA/WSAv POV 最佳实践 https://communities.cisco.com/docs/DOC-56958</p> <p>ISE 1.3 POV 最佳实践 https://communities.cisco.com/docs/DOC-57040</p>				
2.2 大师级专业化认证	2.2.11 实践区域	<p>大师级安全：合作伙伴必须验证在六 (6) 个可用实践领域中的三个 (3) 个领域方面的熟练程度。</p>	<p>大师级安全：合作伙伴必须验证在六 (6) 个可用实践领域中的三个 (3) 个领域方面的熟练程度。请参阅附录 7。</p>	16	大师级安全专业化认证	删除附录 7
2.3 云服务和托管服务计划	2.3.1 人员	<p>大师级：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>高级：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>Express：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>全职正式员工必须符合思科认证人员的所有要求。在审计期间，合作伙伴必须提供证据，证明每位通过认证的人员都是全职员工。</p>	<p>大师级：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 至少 1 名获 CCIE 认证的人员（任何技术专业） NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>高级：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 至少一名 1 CCxP (CCDP、CCNP、CCIP、CCNP 安全、CCNP 语音、CCNP 无线、CCNP 数据中心) 人员；可由通过更高级认证的人员替代（例如 CCIE 可替代 CCxP） NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>Express：合作伙伴必须拥有下列人员： 至少 1 名通过信息技术基础设施库 (ITIL) v2 或 v3 基本认证的人员 至少 1 名 CCNA（任意技术领域）；可由通过更高级认证的人员替代 NOC 人员，以确保能够 24x7x365 地提供 NOC 服务 适用于思科支持的服务并具备任何所需专业化认证的人员</p> <p>全职正式员工必须符合思科认证人员的所有要求。在审计期间，合作伙伴必须提供证据，证明每位通过认证的人员都是全职员工。</p>	16	大师级、高级、速成级专业化认证	删除人员要求

			<p>CMSP 认证人员要求为公司级别的要求，只有符合这些要求的人员才能申请大师级、高级或 Express 认证。单项思科支持的服务各自可能还有其他要求。如果满足公司级别要求的人员达到或超出思科支持的服务的要求，则该人员符合这两种要求。</p> <p>对于 CMSP 高级级别，如果合作伙伴计划只提供思科支持的业务视频或思科支持的网真即服务 (TPaaS)，合作伙伴可以选择拥有一名 CCxP 人员或一名已通过规定考试的人员（请参阅当前版本的云服务和托管服务计划审计和政策文档；有关考试列表，请参阅 2.3.1 部分）。</p>			
2.3 云服务和托管服务计划 (CMSP)	2.3.7 服务产品	<p>大师级：合作伙伴必须拥有至少 2 款思科支持的服务产品。</p> <p>对于每项思科支持的服务，合作伙伴都必须上传以下文档：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 营销说明 • 填写完整的客户参考模板（列出 2 名客户） • 服务级别协议 (SLA) <p>合作伙伴必须提供已售出的思科支持的云服务的销售点 (PoS) 信息以利用计划的优势。</p> <p>注意：适用于 Microsoft 云平台的 Cisco Powered 架构依赖于 2 项 Cisco Powered 服务。</p> <p>高级：合作伙伴必须拥有至少 1 款思科支持的服务产品。</p> <p>对于每项思科支持的服务，合作伙伴都必须上传以下文档：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 营销说明 • 填写完整的客户参考模板（列出 2 名客户） • 服务级别协议 (SLA) <p>合作伙伴必须提供已售出的思科支持的云服务的销售点 (PoS) 信息，以支持云补偿。</p>	<p>大师级：合作伙伴必须拥有至少 2 款思科支持的服务产品。</p> <p>对于每项思科支持的服务，合作伙伴都必须上传以下文档：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 营销说明 • 填写完整的客户参考模板（列出 2 名客户） • 服务级别协议 (SLA) <p>高级：合作伙伴必须拥有至少 1 款思科支持的服务产品。</p> <p>对于每项思科支持的服务，合作伙伴都必须上传以下文档：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 营销说明 • 填写完整的客户参考模板（列出 2 名客户） • 服务级别协议 (SLA) <p>合作伙伴必须提供已售出的思科支持的云服务的销售点 (PoS) 信息，以支持云补偿。</p>	17	大师级、高级专业化认证	<p>增加注意部分</p> <p>用“以利用计划的优势”来取代“以支持云补偿”</p>
2.3 云服务和托管服务计划 (CMSP)	2.3.8 客户服务级别协议 (SLA)	<p>合作伙伴必须为每项思科支持的服务上传一份当前有效且经签署的服务级别协议 (SLA)。</p> <p>上传的 SLA 应：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 有客户的签名/接受， • 托管服务的服务期限在 12 个月或以上，且 • 说明服务义务。 <p>如果没有有效的 SLA，通用 SLA 也可以接受。</p>	<p>合作伙伴必须为每项思科支持的服务上传一份当前有效且经签署的服务级别协议 (SLA)。</p> <p>上传的 SLA 应：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 有客户的签名， • 服务期限在 1 年以上，且 • 说明服务义务。 <p>如果没有有效的 SLA，通用 SLA 也可以接受。</p>	18	大师级、高级、速成级专业化认证	<p>将“• 服务期限在 1 年以上，且”改为“• 托管服务的服务期限在 12 个月或以上，且”</p>
2.3 云服务和托管服务计划 (CMSP)	2.3.9 数据中心 (DC)	<p>合作伙伴必须拥有或租赁构建多租户云基础设施所需的产品，以便基于思科的数据中心提供思科支持的云服务。合作伙伴可以拥有、租借或租赁实体数据中心。</p>	<p>合作伙伴必须拥有或租赁构建多租户云基础设施所需的产品，以便基于思科的数据中心提供思科支持的云服务，网真即服务 (TPaaS) 除外。合作伙伴可以拥有、租借或租赁实体数据中心。</p>	18	大师级、高级、速成级专业化认证	<p>删除 TPaaS 豁免。</p>
3 售前要求						
3.1 支持实验室	3.1.1 一般要求	<p>注意 3：支持实验室要求 (3.1.1) 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴：Cisco Powered IaaS、Cisco Powered DaaS、Cisco Powered DRaaS、适用于 SAP HANA 的 Cisco</p>	<p>注意 3：提供云服务的 CMSP 合作伙伴可以使用虚拟实验室证明此项要求。</p>	23	金牌、协作、安全、云构建商、大师级、高级、速成级	<p>更新注意 3，添加注意 4</p>

		Powered 云蜂窝架构、Cisco Powered TPaaS、适用于 Microsoft 云平台的 Cisco Powered 架构或 Cisco Powered HSS。 注意 4: 提供云服务的 CMSP 合作伙伴可以使用虚拟实验室证明此项要求。 (适用于作为基于 HCS 的服务的 Cisco Powered UC, 以及作为基于 HCS 的服务的 Cisco Powered 联系中心)				
3.2 演示和客户开发	3.2.1 解决方案演示	审计机构将对演示进行评估, 并使用记分矩阵给出针对每种技巧的评分。评分等级分为“有待观察, 尚可, 良好, 优秀”。如果一个或多个领域的得分为“有待观察”, 则合作伙伴需采取改进行动。对于 CMSP, 端到端演示的组件不需要位于相同的位置。	审计机构将对演示进行评估, 并使用记分矩阵给出针对每种技巧的评分。评分等级分为“有待观察, 尚可, 良好, 优秀”。如果一个或多个领域的得分为“有待观察”, 则合作伙伴需采取改进行动。	23	金牌、协作、安全、云构建商、大师级、高级、速成级	增加: “对于 CMSP, 端到端演示的组件不需要位于相同的位置。”
3.3 项目管理	不适用	注意: 项目管理要求 (3.3.1-3.3.12) 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴: 思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 TPaaS、适用于 Microsoft 云平台的 Cisco Powered 架构, 或者思科支持的 HSS。	注意: 项目管理要求 (3.3.1-3.3.12) 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴: 思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 FnSaaS 或思科支持的 HSS。	24	金牌、协作、安全、云构建商、大师级、高级、速成级	增加: 思科支持的 TPaaS、适用于删除思科支持的
3.4 设计	不适用	注意: 设计要求 (3.4.1-3.4.2) 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴: 思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 TPaaS、适用于 Microsoft 云平台的 Cisco Powered 架构, 或思科支持的 HSS。	注意: 设计要求 (3.4.1-3.4.2) 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴: 思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 FnSaaS 或思科支持的 HSS。	26	金牌、协作、安全、云构建商、大师级、高级、速成级	增加: 思科支持的 TPaaS、适用于删除思科支持的

5 服务设计要求

5.2 服务级别管理	5.2.3 部件更换	删除注意 2	注意 2: 不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴: 思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 FnSaaS、思科支持的 HSS 或思科支持的 TPaaS (在 TPaaS 合作伙伴不提供客户端设备-CPE 的情况下)。	29	大师级安全专业化认证	删除注意 2
5.7 混合 IT	5.7.1 提供商管理	C 思科云 - 仅转售思科云服务的合作伙伴 (不需要合作伙伴提供客户支持, 因为思科负责管理最终客户支持), 不需要提供商合同或 SLA。只有对在为思科转售服务时如何提供最终客户支持的流程与思科达成一致, 并且您拥有这些文件中的任何一个时, 才需要提供商合同或 SLA。 Cisco Powered 服务合作伙伴是 CMSP 如果转售您公司自己的 Cisco Powered 服务, 请准备好展示这在内部是如何管理的。可以接受您公司内部的概述如何管理此流程的文档。它应包括一个明确定义的生命周期 (包含一个上报流程), 确定角色和职责以及联系点。(参阅下图)。可以在您的场所或者其他场所管理这些事项。例如, 位于英国的金牌场所 (混合 IT 经销商) 转售 Cisco Powered 服务; 而贵公司的 CMSP 组织 (可能包含或者不包含 NOC) 位于新加坡 (提供商)。 对于审核, 准备好根据以下情况讨论/展示管理: <ul style="list-style-type: none"> 这项服务是在您的场所由某个人进行端到端管理的, 或者 	作伙伴必须与服务提供商签署书面合同。 果销售思科云服务且没有提供商合同, 则合作伙伴服务经销商必须提供文档或描述提供商负责哪些活动以及经销商负责哪些活动。合同或处理文档必须包括服务级别协议 (SLA) 和 SLA 所有权; 必须维护合同审批或文档更新的记录。 定义明确的流程要包括标识了角色和职责以及联系点的上报流程。 作伙伴必须制订选择和评估服务提供商的标准。提供商选择标准可在检查列表或其他文件中定义。必须定期对提供商进行重新评估, 以确保其满足包括 SLA (如适用) 在内的各项要求。 <ul style="list-style-type: none"> 必须提供提供商评估记录和重新评估记录作为证明。 合作伙伴必须具有一个当服务*提供商不能满足包括 SLA (如适用) 在内的要求时通知他们的书面流程; 必须跟踪运营商用于解决问题的纠正措施, 并保存相关记录。 建议对服务提供商进行定期业务审查, 以确保合作双方满意。 	31	金牌	澄清在提供商管理部份的混合 IT 内容

		<ul style="list-style-type: none"> 如果贵公司的一个独立组织管理客户服务的销售和支持，则讨论/展示它在您的场所中是如何管理的，或者 如果您的场所销售服务，而贵公司的另一个组织（在同一个地点或不同地点）管理最终客户支持，则讨论/展示您的不同地点之间是如何进行管理的。 <p>转售其他 CMSP 提供商的服务</p> <p>转售 Cisco Powered 云服务或 Cisco Powered 托管服务的合作伙伴必须与服务提供商签订书面的提供商合同。合同或处理文档必须包括服务级别协议 (SLA) 和 SLA 所有权；必须维护合同审批或文档更新的记录。明确定义的流程要包括标识了角色和职责以及联系点的上报流程。请注意，SLA 和提供商合同可以是同一文件。</p> <p>合作伙伴应该制订选择和评估服务提供商的标准。提供商选择标准可在检查列表或其他文件中定义。必须定期对提供商进行重新评估，以确保其满足包括 SLA（如适用）在内的各项要求。</p> <ul style="list-style-type: none"> 必须提供提供商评估记录和重新评估记录作为证明。 合作伙伴必须拥有一种书面流程，用于在服务提供商不符合包括 SLA 在内的要求时通知服务提供商；合作伙伴必须跟踪用于解决该问题的纠正措施，并保留相关记录。 <p>建议对服务提供商进行定期业务审查，以确保合作双方满意。</p> <p>基于思科的合作伙伴创建的服务</p> <p>基于您的公司进行的服务端到端生命周期管理，对于提供商管理，不需要提供其他额外的信息。</p>	<p>*注意：提供商 - 提供商可以是思科、使用思科支持的服务产品的 CMSP 合作伙伴，或者是销售基于思科的自有电力服务的合作伙伴。提供商文档取决于合作伙伴用于满足混合 IT 需求所依赖的运营商。所有提供商文档均应概述双方之间的服务职责，包括上报流程。</p>			
5.7 混合 IT	5.7.2 最终客户关系	<p>如果合作伙伴负责支持最终客户关系，则必须与最终客户签订书面合同或 SLA。服务级别协议 (SLA) 和其他合同审批记录必须加以保留。合作伙伴必须拥有一种用于管理最终客户关系的生命周期的书面流程。</p> <p>该流程必须说明在最终客户不符合包括 SLA 在内的要求时如何通知最终客户，并且还说明如何跟踪纠正措施并保留相关记录。对最终客户的定期审核必须包括书面评估，以便评估该关系并提供改进建议，从而包含其他服务选项和可用性。建议对最终客户进行季度业务审查，以确保合作双方满意。</p> <p>如果因运营商持有最终客户合同/SLA 而导致服务经销商不持有与最终客户签订的 SLA，则必须提供清晰概述了 SLA 所有权和职责的文档。</p> <p>根据您的销售模式：</p> <ul style="list-style-type: none"> 这可能不适用于思科云服务或托管 (Meraki) 服务。 这可能不适用于 Cisco Powered 云服务或 Cisco Powered 托管服务。如果转售混合 IT 服务的合作伙伴负责最终客户支持，则需要。 这适用于基于思科的合作伙伴创建的云服务或托管服务。 	<p>合作伙伴必须与最终客户签订书面合同或 SLA。服务级别协议 (SLA) 和其他合同审批记录必须加以保留。</p> <p>合作伙伴必须拥有一种用于管理最终客户关系的生命周期的书面流程。该流程必须说明在最终客户不符合包括 SLA 在内的要求时如何通知最终客户，并且还说明如何跟踪纠正措施并保留相关记录。对最终用户的定期审核必须包括书面评估，以便评估该关系并提供改进建议，从而包含其他服务选项和可用性。建议对最终客户进行季度业务审查，以确保合作双方满意。</p> <p>如果因运营商持有最终客户合同/SLA 而导致服务经销商不持有与最终客户签订的 SLA，则必须提供清晰概述了 SLA 所有权和职责的文档。</p>	32	金牌	澄清在最终客户关系部份的混合 IT 内容
5.7 混合 IT	5.7.3 混合 IT 营销方法	<p>合作伙伴必须提供端到端销售周期文档概述、讨论或演示，说明如何向最终客户销售服务。合作伙伴可以描述此过程或提供营销计划作为证据，或通过向审</p>	<p>合作伙伴必须提供端到端销售周期文档概述或表达了如何向最终客户销售服务的演示。合作伙伴可以描述此过程或提供营销计划作为证据，或通过向审</p>	33	金牌	澄清在混合 IT 营销方法审核部份的混

	审核	<p>计人员销售该服务进行演示。</p> <p>在认证计划期内的混合 IT 经销是合作伙伴与最终客户开展的关于市场渠道、经常性收入模式以及业务成果的讨论。</p> <p>建议可以考虑包括在文档中的元素：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 定期与最终客户接洽以提供经销服务或其他经销服务的过程是怎样的？ • 续约过程是怎样的？是每年续约吗？是自动续约还是主动向最终客户提出？ • 是否提供其他业务优势来进一步销售服务的采用？ • 是否衡量并评论满意度，并且包含与最终客户的评论？ • 是否吸引运营商在与最终客户的讨论中进行合作？ 	<p>员销售该服务进行演示。</p> <p>在认证计划期内的混合 IT 经销是关于循环收入模式以及合作伙伴与最终客户开展的业务成果讨论的。</p> <p>推荐的包括在文档中的元素：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 定期与最终客户接洽以提供经销服务或其他经销服务的过程是怎样的？ • 续约过程是怎样的？是每年续约吗？是自动续约还是主动向最终客户提出？ • 是否提供其他业务优势来进一步销售服务的采用？ • 是否衡量并评论满意度，并且包含与最终客户的评论？ • 是否吸引运营商在与最终客户的讨论中进行合作？ 			合 IT 内容
--	----	--	---	--	--	---------

6 服务转换要求

6.1 转换规划和支持	6.1.2 冗余管理连接	<p>注意：不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴：Cisco Powered IaaS、Cisco Powered DaaS、Cisco Powered DRaaS、适用于 SAP HANA 的 Cisco Powered 云蜂窝架构、Cisco Powered TPaaS、适用于 Microsoft 云平台的 Cisco Powered 架构或 Cisco Powered HSS。</p>	<p>注意：不适用于仅提供以下一项服务或以下服务组合的 CMSP 合作伙伴：思科支持的 IaaS、思科支持的 DaaS、思科支持的 DRaaS、适用于 SAP HANA 的思科支持的云蜂窝架构、思科支持的 FnSaaS 或思科支持的 HSS。</p>	34	大师级、高级、速成级	更新注意部分内容
6.7 服务知识管理	6.7.1 信息可用性和可访问性	适用于：协作、云构建商、大师级、高级、速成级	适用于：协作、安全、云构建商、大师级、高级、速成级	37	金牌、协作、云构建商、大师级、高级、速成级	不再适用于安全

8 持续的服务改进要求

8.2 服务衡量	8.2.1 服务目标	合作伙伴必须确立有关服务可用性、SLA 和性能的可衡量目标。	合作伙伴必须确立有关服务可用性、可靠性和性能的可衡量目标。	43	金牌、云构建商、大师级、高级、速成级	以 SLA 替换可靠性
----------	------------	--------------------------------	-------------------------------	----	--------------------	-------------

附录 2：词汇表

词汇表	Cisco Powered 服务经销商	Cisco Powered 服务经销商指与 CMSP 合作伙伴建立合同关系来分别经销 Cisco Powered 云服务或 Cisco Powered 托管服务的云服务经销商或托管服务经销商。	CMSP 服务经销商：达到 CMSP 服务经销商要求并充当整合商、代理商或代理，且将 CMSP 合作伙伴的云服务或托管服务当作自己的服务经销的一家公司。这种关系反映在 CMSP 合作伙伴和 CMSP 服务经销商之间签订协议中。	48	金牌、大师级协作、大师级安全、大师级云构建商专业化认证	把 CMSP 服务经销商改为 Cisco Powered 服务经销商。
词汇表	托管服务经销商	不适用	托管服务经销商：达到托管服务经销商要求并充当整合商、代理商或代理，且将 CMSP 合作伙伴的托管服务当作自己的服务经销的一家公司。这种关系反映在 CMSP 合作伙伴和托管服务经销商之间签订的协议中。	50	所有	删除托管服务经销商
词汇表	合作伙伴计划管理和申请 (PM&A)	合作伙伴计划管理和申请 (PM&A)：该工具用于申请和管理认证、专业化认证以及 ATP 计划	不适用	51	所有	增加合作伙伴计划管理和申请工具定义

附录 3：计划政策

附录 3	A3.2 免审计	不适用 (参见三年审核周期 1.1)	介绍有关计划中表现优异的合作伙在重新认证时免审计的要求的政策	53	金牌、大师级协作、大师级云构建商、大师级安全专业化认证	更新 3.2 内容。
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>折扣结构</p> <p>a) 简化定价：渴望简单、一致的方式来获得 CMSP 奖励的合作伙伴可以利用简化定价和享受下表中规定的预先核准的预付相当折扣 (适用于合格的云业务和托管业务，除了折价积分外没有其他额外付款或奖励)。简化定价折扣仅适用于符合条件的托管服务 CPE 或</p>	<p>折扣结构</p> <p>a) 简化定价：渴望简单、一致的方式来获得 CMSP 奖励的合作伙伴可以利用简化定价和享受下表中规定的预先核准的预付相当折扣 (适用于合格的云业务和托管业务，除了折价积分外没有其他额外付款或奖</p>	60	大师级、高级、速成级	更新折扣结构内容

		<p>云产品。如果通过简化的定价折扣购买的产品用于合作伙伴内部用途、用于核心基础设施或在不提供直接由 CMSP 合作伙伴的数据中心或网络运营中心 (NOC) 管理的云服务或托管服务的情况下经销, 则不能获得折扣。合作伙伴可以注册架构 VIP 计划以获得针对经销业务的 VIP 付款。请参阅思科简化的定价以了解更多信息。</p> <p>注意: CMSP Express 合作伙伴没有资格参加简化定价。简化定价折扣适用于相应思科价格表中的核心类别的思科产品系列, 不包括翻新产品和以下产品系列: Cisco Small Business; Cisco Small Business Pro; Meraki - Cloud Networking; 以及, 由思科通过修改这些条款而确定的其他思科产品 (“符合条件的产品”)。此外, 简化定价不包括解决方案和产品。上述折扣仅适用于思科 GPL 中的核心类别的思科产品。</p>	<p>励)。此定价无法用于非云/托管 (经销) 业务。合作伙伴可以注册无边网络、协作或数据中心跟踪, 以获得针对经销业务的 VIP 付款。请参阅思科简化的定价以了解更多信息。</p> <p>注意: CMSP Express 合作伙伴没有资格参加简化定价。</p>			
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>折扣结构</p> <p>b) 具备 VIP 的 CMSP: 或者, 合作伙伴可以使用其 CMSP 分级折扣结构, 并有资格在思科 VIP 计划中注册云服务和托管服务 (CMS) 路径。如果合作伙伴选择注册 VIP 的 CMS 跟踪, 则合作伙伴无法注册简化定价。请参阅思科 VIP 计划以了解更多信息。</p> <p>如果合作伙伴选择使用其思科云服务和托管服务计划折扣, 合作伙伴将有资格结合使用其有资格获得的任何可用的全球渠道奖励 (如 OIP、TIP、SIP、TMP)。</p> <p>合作伙伴购买托管服务客户端设备 (CPE) 产品时所能获得的具体折扣取决于合作伙伴的审计级别/分级 (如下所示)。只有直接从思科购买产品时才能使用折扣。从分销商购买产品时应直接与他们商定购买价格。</p> <ul style="list-style-type: none"> 云服务和托管服务 I 级 (Master) 折扣: 在全球价格列表 (GPL) 基础上优惠 42% 云服务和托管服务 II 级 (Master) 折扣: 在 GPL 基础上优惠 40% 云服务和托管服务 III 级 (Express) 折扣: 在 GPL 基础上优惠 36% <p>注意: 上述折扣仅适用于思科 GPL 中的核心类别的思科产品。</p>	<p>折扣结构</p> <p>b) 具备 VIP 的 CMSP: 或者, 合作伙伴可以使用其 CMSP 分级折扣结构, 并有资格在思科 VIP 计划中注册云服务和托管服务 (CMS) 路径。如果合作伙伴选择注册 VIP 的 CMS 跟踪, 则合作伙伴无法注册简化定价。请参阅思科 VIP 计划以了解更多信息。</p> <p>如果合作伙伴选择使用其思科云服务和托管服务计划折扣, 合作伙伴将有资格结合使用其有资格获得的任何可用的全球渠道奖励 (如 OIP、TIP、SIP、TMP)。</p> <p>合作伙伴购买托管服务客户端设备 (CPE) 产品时所能获得的具体折扣取决于合作伙伴的审计级别/分级 (如下所示)。只有直接从思科购买产品时才能使用折扣。从分销商购买产品时应直接与他们商定购买价格。</p> <ul style="list-style-type: none"> 云服务和托管服务 I 级 (Master) 折扣: 在全球价格列表 (GPL) 基础上优惠 42% 云服务和托管服务 II 级 (Master) 折扣: 在 GPL 基础上优惠 40% 云服务和托管服务 III 级 (Express) 折扣: 在 GPL 基础上优惠 36% <p>CMSP 折扣只提供给合格的云服务或托管服务 CPE。如果通过 CMSP 购买的产品供合作伙伴内部使用, 用于核心基础设施, 或在不提供直接由 CMSP 合作伙伴的数据中心或网络运营中心 (NOC) 管理的云服务或托管服务的情况下经销, 则不能获得折扣。如果思科发现合作伙伴以 CMSP 名义预订思科产品和服务, 将其用于上述非托管服务/云服务目的, 则合作伙伴可能会被部分或全部取消所有待返款, 且思科会终止其参加的 CMSP 计划。</p>	60	大师级、高级、速成级	更新折扣结构内容-CMSP VIP
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>有效订购流程</p> <p>所有从思科直接购买的订单, 必须在 “Intended Use field” (目的用途) 字段中选择 “Service Provision Use” (服务配置用途) 或 “Managed Services” (托管服务) 而提交。没有选择 “Service Provision Use” (服务配置用途) 或 “Managed Services” (托管服务) 而提交</p>	<p>有效订购流程</p> <p>所有从思科直接购买的订单, 必须在 “Intended Use field” (目的用途) 字段中选择 “Service Provision Use” (服务配置用途) 或 “Managed Services” (托管服务) 而提交。没有选择 “Service Provision Use” (服务配置用途) 或 “Managed Services” (托管服务) 而提交的订单不能获得 CMSP 计划的前期折扣</p>	61	大师级、高级、速成级	更新有效订购流程部分

		<p>的订单不能获得 CMSP 计划的前期折扣和相应的后期净返款。错误订单不能获得有效信用点。</p>	<p>和相应的后期净返款。错误订单不能获得有效信用点。</p> <p>所有通过思科分销商而购买的订单在提交时必须具有有效的 CMSP DART (差价授权请求工具)。提交时未配备有效 CMSP DART 的订单将不能获得计划的前期折扣和相应的后期净返款。错误订单不能获得有效信用点。-</p>			
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>折扣资格</p> <p>仅当 CPE 直接与 CMSP 合作伙伴和最终用户间的云服务或托管服务协议相关, 且协议期限不少于一年, 合作伙伴主动从 NOC 监控合格的 CPE 或云解决方案时, 才有资格获得折扣。</p> <p>从分销商处购买产品时只能购买思科授权分销商的产品。</p>	<p>折扣资格</p> <p>仅当 CPE 直接与 CMSP 合作伙伴和最终用户间的云服务或托管服务协议相关, 且协议期限不少于一年, 合作伙伴主动从 NOC 监控合格的 CPE 或云解决方案时, 才有资格获得折扣和返款。</p> <p>从分销商处购买产品时只能购买思科授权分销商的产品。</p> <p>合作伙伴负责保存自己的销售信息。思科将通过 CMSP 工具向合作伙伴提供计划结果。如果合作伙伴认为思科公布的数据与他们自己的记录不符, 他们需向思科指出不符之处。合作伙伴应立即向思科报告订购额之间的出入。报告公开数据出入的截止日期是最后订购额发布日期后的一个月。</p> <p>符合 CMSP 返款条件的产品销售依赖“CMSP 奖励”选项中的合作伙伴注册, 且不能再参加任何其他的思科返款计划, 除非思科另有规定。</p>	61	大师级、高级、速成级	更新折扣资格内容
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>不适用</p> <p>不适用</p>	<p>合作伙伴纳税责任</p> <p>后端返款是思科针对合作伙伴的合格产品购买提供的回馈。根据合作伙伴所在国家的法律, 合作伙伴可能必须发出一份传真付款通知和/或针对思科提供的付款现金支付 (间接) 税费。合作伙伴有义务查明税收和其他管理要求。思科支付的付款包含合作伙伴必须支付的所有税费。思科将不再针对双方协定的返款支付任何间接税费。</p>	62	大师级、高级、速成级	删除合作伙伴纳税责任
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>如果您在 CMSP 简化定价中进行了注册, 请认真查看以下网址提供的“云服务和托管服务计划 (CMSP) - 简化定价条款和条件”</p>	<p>与采用非标准定价 (如 DSA/MDM) 的其他计划和返款相结合</p> <p>如果您在 CMSP 简化定价中进行了注册, 请认真查看以下网址提供的“云服务和托管服务计划 (CMSP) - 简化定价条款和条件”</p>	62	大师级、高级、速成级	更新与采用非标准定价内容
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>不适用</p> <p>不适用</p>	<p>PoS 要求规定 (只有向思科或思科分销商提交了 CMSP 订单, 但在最初订购时未能提供真正、合格最终用户信息的合作伙伴或是销售云服务的合作伙伴须满足此要求)</p> <ul style="list-style-type: none"> 必须每月提供辅助 PoS 信息。截止到每个月 15 日, 合作伙伴将向思科提供前一个月根据 CMSP 所下全部订单的 PoS 信息, 因为在最初订购时并未给思科或思科总代理商提供有效的最终用户信息。 PoS CPE 数据将通过邮件发送到安全的思科地址: cmsp_pos_data@cisco.com 请注意与云服务相关的 PoS 具有单独的模板。一个模板用于捕获合同承诺的总数量, 另一个模板用于捕获云服务的激活/消费情况。 思科可向合作伙伴提供一个需要辅助 PoS 数据的 CMSP 订单的列表。 合作伙伴负责提供与以下网址上的 PoS 模板相符的 PoS 信息: : www.cisco.com/go/cmsp <p>如果所需 PoS 过期三个月或更长时间, 则合作伙伴面临丢失所有奖励、返款和</p>	62	大师级、高级、速成级	删除 PoS 要求规定

			无法继续参加此计划的风险。			
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	不适用 不适用	<p>PoS 终止政策</p> <p>如果注册的合作伙伴在 90 天内未能按规定提供每月 PoS 报告，思科将停止支付或取消该合作伙伴应得的返款。此外，合作伙伴在当前计划中的注册特权也将被取消。该违规期从思科的 PoS 数据到期日开始算起（相应月份的第 15 日）。如果思科接受了延迟提交 PoS 的解释，合作伙伴将有 30 天的延长期来弥补并提供最新的 PoS 报告信息。</p> <p>如果合作伙伴纠正了违规行为而且有资格获得返款，思科不会提供特殊的付款。在此情况下，付款的时间将遵循针对所有合作伙伴的标准季度付款周期。</p> <p>如果在延长的 30 天内，合作伙伴仍未提供要求的 PoS 数据，应付返款将被永久取消。此外，计划成员特权将被收回，直到合作伙伴提供了所有要求的最新 PoS 报告信息。如果合作伙伴最终提供了 PoS 信息，则将有资格参加 PoS 所适用的当期计划。</p>	62	大师级、高级、速成级	删除 PoS 终止政策部分
附录 3	A3.12 云和托管服务财务策略和流程	<p>计划修改和管理综述</p> <p>思科保留修改或取消此计划的权利，恕不提前通知渠道伙伴。</p> <p>思科保留对不符合本计划宗旨的订单拒绝提供优惠以及所有相关激励和返款的权利。</p> <p>除其他补救措施外，思科保留基于以下原因禁止合作伙伴参加本计划的权利： (a) 提交错误、误导性或不完整的计划信息，包括针对该计划范围内的销售提出的申请；(b) 针对本计划或其他思科营销或销售计划的欺诈或滥用；以及 (c) 分销从非思科或非授权思科分销商处购买的产品。</p>	<p>计划修改和管理综述</p> <p>思科保留修改或取消此计划的权利，恕不提前通知渠道伙伴。</p> <p>思科保留对不符合本计划宗旨的订单拒绝提供优惠以及所有相关激励和返款的权利。</p> <p>CPE 返款是根据是否满足上面详述的全部支付标准(订单合格、订单级别审查、PoS 等)决定的。</p> <p>净预订额用于评估合作伙伴是否符合 CMSP 收入要求。净预订额 = CMSP 期间预订额 - CMSP 期间退订额。向思科下单时，</p> <p>即识别预订。思科可能不会在思科授权分销商收到订单的同一工作日收到授权分销商的订单。思科通常在一个工作日收到授权分销商的订单：通过分销商购买的合作伙伴必须至少比截止日期（如上所述）提前一个工作日购买才能计入合格订购额。思科只有在分销商发出产品并收到付款通知后才承认分销商销售点（POS）购买，不管何时向授权分销商订购产品。</p> <p>向授权分销商订购的时间或交易日期将与“申请日期”关联，而非非货物装运时的实际“PoS 日期”。“申请日期”与思科根据所提交的云服务和托管服务计划要求实际向分销商付款的行为关联。</p> <p>如果合作伙伴拥有已逾期 15 天的应收账款，在该款项结清前思科将不支付 CMSP 返款。思科保留在每个思科财政季度开始和结束时在合格服务列表中增加或删除云服务和托管服务的权利。</p> <p>除其他补救措施外，思科保留基于以下原因禁止合作伙伴参加本计划的权利： (a) 提交错误、误导性或不完整的计划信息，包括针对该计划范围内的销售提出的申请；(b) 针对本计划或其他思科营销或销售计划的欺诈或滥用；以及 (c) 分销从非思科或非授权思科分销商处购买的产品。</p> <p>返款的支付将在最初的净订购/发货的地区或大区履行。合作伙伴应提供在每个适用地区和/或大区的正确银行信</p>	62	大师级、高级、速成级	更新计划修改和管理综述部分内容

附录 3	改动文档编号	A3.1 年度重新认证/专业化认证资格审计 A3.2 改进计划 A3.3 认证降级 A3.4 第三方合同 (本文中也称为转包) A3.5 合并、收购、剥离和联营 A3.6 CCIE/CCDE 招聘和解雇 A3.7 CCIE/CCDE/CCNA/CCNP 共享 A3.8 CCIE/CCDE 合同 A3.9 竞争对手政策 A3.10 卓越中心 (COE) (过去称为整合的支持中心 [CSC]) A3.11 语言要求 A3.12 云和托管服务财务策略和流程	息。 A3.1 年度重新认证/专业化认证资格审计 A3.2 免审政策 A3.3 改进计划 A3.4 认证降级 A3.5 第三方合同 (本文中也称为转包) A3.6 合并、收购、剥离和联营 A3.7 CCIE/CCDE 招聘和解雇 A3.8 CCIE/CCDE/CCNA/CCNP 共享 A3.9 CCIE/CCDE 合同 A3.10 竞争对手政策 A3.11 卓越中心 (COE) (过去称为整合的支持中心 [CSC]) A3.12 语言要求 A3.13 云和托管服务财务策略和流程	53-62	所有	调整改动文档编号
附录 7: 大师级安全救场人员及其实践领域						
附录 7		不适用	附录 7	73	大师级安全专业化认证	删除附录 7: 大师级安全救场人员及其实践领域内容

更多信息: 请在思科渠道计划审计和政策的信息网站上查询: www.cisco.com/go/audit/



Americas Headquarters
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Asia Pacific Headquarters
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapore

Europe Headquarters
Cisco Systems International BV Amsterdam,
The Netherlands

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at www.cisco.com/go/offices.

Cisco and the Cisco logo are trademarks or registered trademarks of Cisco and/or its affiliates in the U.S. and other countries. To view a list of Cisco trademarks, go to this URL: www.cisco.com/go/trademarks. Third party trademarks mentioned are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (1110R)