



## 思科价值激励计划第 30 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思科渠道激励计划。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。实施 15 年来，VIP 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。

第 30 期思科 VIP 计划 (VIP 30) 将接续上一期计划，从 2017 年 7 月 30 日开始。

图 1. VIP 30 的路径



## VIP 30 中有哪些新内容？

本期思科价值激励计划 (VIP) 中增加了新奖励。通过在企业网络、数据中心和安全子路径下与新客户达成交易或唤回老客户，您将能够获得更多奖励。

您还将受益于经过简化和重新命名的软件即服务 (SaaS) 子路径中受益：为了更加明确，这些子路径现在称为协作（年度业务）和安全（年度业务）子路径，并针对基于年度业务的产品为您提供更多奖励。这些奖励不仅适用于签约交易，而且适用于扩展和续约交易。

注重软件收入和连续性收入对于我们携手迈向成功至关重要。因此，对 VIP Express 合作伙伴的奖励也已从产品过渡到年度业务产品。

到 VIP 29 计划期结束时，物联网 (IoT) 子路径将被取消。我们正在调整交易注册计划的优先级，以便奖励您为物联网技术寻找和开发新客户，并向新客户进行销售。我们已于 2017 年 4 月在北美和拉丁美洲启动客户突破计划，这些计划将继续为您的物联网销售活动提供奖励。

新的 VIP 激活奖励将取代全数字化网络架构（思科 DNA™）代金券计划（思科 DNA 产品/服务的一部分）。我们在此提醒，思科 DNA 产品/服务的有效期限将截止到 2017 财年结束（2017 年 7 月 29 日）。新的 VIP 奖励将激活关键软件的交易予以奖励。我们将于 2017 年 9 月 10 日发布更多有关此奖励和其他新的 VIP 奖励的详细信息。

如需了解注册条件、特定的准入和奖励要求，以及有关 VIP 的其他详细信息，请访问 [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip)，查看更多 VIP 宣传资料并参加您所在地区的 VIP 30 启动会议。

所有希望参加 VIP 30 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。

## 路径要点

架构路径	
企业网络	<ul style="list-style-type: none"> <li>为“网络新时代”营销活动提供支持（网络全智慧）。</li> <li>VIP 30 引入了新的基础软件许可和 Advantage 软件许可。要取得最高软件销售奖励，应销售思科 Advantage 或用于思科 ONE™ 软件的思科企业协议；此外，应销售套件 5 年或 7 年许可证，而不是 3 年许可证。</li> <li>销售 ENCS、CMX 或 WAAS，以获得最高的企业网络 VIP 独立软件奖励。</li> <li>销售 40G、100G、多千兆和最新的思科 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，以获得最高的企业网络 VIP 硬件奖励。</li> <li>企业网络客户突破计划可提供 2% 的额外奖励。</li> <li>我们将不再提供面向思科金牌认证合作伙伴的思科全数字化网络架构加速计划。我们将于 2017 年 9 月 10 日发布有关新的 VIP 激活奖励的详细信息。</li> <li>借助面向奖励类别为 6% 和 8% 的 SKU 的金级认证奖励，提高您的盈利能力。</li> <li>思科金牌认证合作伙伴或 CMSP 大师级合作伙伴最高可获得 11% 的奖励：8% 的基本奖励 + 2% 的客户突破计划奖励 + 1% 的金牌/CMSP 大师级奖励。</li> </ul>

架构路径	
安全	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 充从充分利用简单的奖励结构，并查看有关“新业务”路径下的安全（年度业务）的详细信息。</li> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> <li>• 多年解决方案可获得 8% 的奖励（一年许可证的奖励为 4%）。</li> <li>• 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。</li> </ul>
数据中心	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 借助思科以应用为中心的基础设施（思科 ACI™）领导数据中心交换产品迁移市场，可获得 10% 的奖励（思科 ACI 是一款面向未来的解决方案，可用于打造专用的开放式可编程软件定义网络 [SDN]）。</li> <li>• 利用思科 Nexus® 9000 系列平台最大限度提高奖励额度。该产品具备多速端口（10/25/40/50/100G），支持思科 ACI 和思科 Tetration Analytics™，可为客户提供最佳的性价比。</li> <li>• 销售思科 UCS® SmartPlay 捆绑包，享受最佳客户捆绑包定价和 VIP 奖励。</li> <li>• 借助思科 HyperFlex™ 满足客户在超融合方面的要求，进而赢得新客户。</li> <li>• 利用客户突破计划将您的盈利能力提高 40% 至 100%。现在，成功向新老客户销售思科 Nexus 可获得 2% 的额外 VIP 奖励（客户突破奖励）。</li> <li>• 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。</li> </ul>
协作和协作年度业务	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 将重点放在整个客户生命周期（签约、采用、扩展和续约），以便为客户创造价值，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。</li> <li>• 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 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。</li> <li>• 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。</li> <li>• 利用不断增加的订用产品获得连续性收入增长，并通过新的云协作产品（包括思科 Spark Board、思科 Spark Flex 计划、思科 Business Edition 4000 [BE4000] 和年度业务平台上的终端即服务）获得更高级别的年度业务奖励。</li> <li>• 利用思科 IP 电话 8800 系列以及思科网真® DX、MX 和会议室套件系列，满足客户对下一代高级视频和语音协作终端的需求。</li> <li>• 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。</li> </ul>
服务供应商技术	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 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）。</li> <li>• 利用我们的光纤产品组合把握光纤市场商机（例如使用 NCS 2000 系列推动密集波分复用 [DWDM] 迁移，或利用 NCS1000 推动数据中心互联 [DCI] 迁移）。</li> <li>• 借助网络融合系统 (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 WAN 和汇聚网络之间实现高效扩展）。</li> <li>• 销售 NCS 5000 系列（该系列专用于城域汇聚和数据中心网络环境）。</li> <li>• 此外，VIP 30 还将 NCS4200 和 NCS4000 光纤与接入产品组合纳入奖励范围。</li> </ul>

新业务路径	
协作（年度业务）	详情请参阅“架构路径”中的“协作和协作年度业务”部分。
安全（年度业务）	重新调整的子路径，旨在奖励那些促进思科 Umbrella 和思科 Cloudlock 产品（我们的安全 [年度业务] 产品）的每月连续性收入实现增长的合作伙伴。
Meraki®	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过销售更多思科 Meraki 堆叠产品提高盈利能力。</li> <li>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。</li> <li>把握 SD-WAN 市场全面增长的良机，同时继续利用 Meraki MX 系列在安全性和易用性上的优势脱颖而出。</li> </ul>

## 架构路径 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）可提供切合您的业务目标的网络解决方案和服务，帮助您将网络流量数据转化为切实可行的见解。它能帮助您更快做出业务决策，消除更多安全威胁，并更轻松的管理数量远超以往的联网设备和服务。

**企业网络客户突破奖励：**合作伙伴若能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。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。有关更多信息，请访问 [www.cisco/go/ab](http://www.cisco/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 CMSP 大师级合作伙伴有机会获得 1% 的额外奖励。

**8% 的基本奖励 + 2% 的客户突破奖励 + 1% 的金牌奖励 = 11% 的 VIP 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。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，并增加连续性收入。销售思科 Advantage、企业协议、ENCS、CMX 和 WAAS 可获得最高的企业网络 VIP 软件奖励。

**用于思科 ONE 软件的思科企业协议套件：**企业协议可以为用于基础设施的思科软件提供更有价值且更灵活的消费方式。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。用于思科 ONE 软件的思科企业协议套件包含在企业网络子路径中，奖励百分比为 8%。

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；销售 5 年或 7 年期的思科 Advantage 比销售 3 年期的思科 Advantage 可以获得更多奖励。
- 销售思科 Catalyst 40G、100G、多千兆和最新管理引擎。
- 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。

- 销售思科 ASR 1000 时，销售比 40 千兆更高版本的型号。
- 销售思科 ISR 800 时，销售支持 4G LTE 的解决方案可获得 VIP 奖励。
- 思科 Catalyst 6000 系列千兆解决方案以及 Aironet® 1700 和 1570 已从 VIP 中移除。销售思科 ONE 永久许可证的奖励已从 8% 降至 4%。

奖励一览表

企业网络	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
<b>思科 Catalyst 交换机产品</b>		
思科 Catalyst 2000、3000 或 4000 模块化机箱 (千兆以太网)	2%	2%
思科 Catalyst 6000 (千兆以太网)	2%	-
思科 Catalyst 2960-X 和 2960-XR (万兆)	2%	2%
思科 Catalyst 3000、4000、9000 系列 (多千兆、40/100 千兆)	6%	6%
思科 Catalyst 4000、6000、9000 系列 (万兆)	4%	4%
思科 Catalyst 3000 系列 (万兆)	6%	4%
思科 Catalyst 最新一代管理引擎 (4500 : 8-E、8 L-E ; 6000 : 6T)	4%	4%
<b>无线</b>		
Aironet 1700 或 1570 (第一代 802.11ac)	2%	-
Aironet 2700 或 3700 (第一代 802.11ac)	2%	2%
Aironet 1800 或 1560 系列 (第二代 802.11ac)	6%	4%
Aironet 2800 和 3800 系列 (第二代 802.11ac 控制器)	8%	6%
<b>路由</b>		
4200 系列 ISR	2%	4%
4300 系列 ISR	4%	4%
4400 系列 ISR	8%	6%
ASR 1000 系列	2%	2%
ASR 1000 系列 (40 千兆以上型号)	4%	4%
WAAS	2%	4%
800 系列 (支持 4G)、4G LTE WWAN 卡、思科 UCS E 系列	2%	2%
<b>软件许可</b>		
用于思科 ONE 的思科企业协议套件	8%	8%
思科 Advantage 软件许可证 (5 年或 7 年)	-	8%

思科 Advantage 软件许可证 (3 年)	-	6%
思科基础软件许可证	-	4%
思科 ONE 永久许可证	8%	4%

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。有关符合 VIP 条件的 SKU 的完整列表，请访问 [www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)。

## 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 30 中，我们的大师级安全 (MSEC) 合作伙伴和高级安全架构专业化认证 (ASAS) 合作伙伴可以通过高级思科安全专业化认证获得更多的投资回报。

- **多年安全许可证提供更高奖励。** 安全软件批量采购计划、企业许可协议、Security Advantage 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。
- 扩展的**安全（年度业务）子路径**奖励您注重在云安全中推动连续性收入。这些奖励不仅适用于签约交易，而且适用于扩展和续约交易。这有助于进一步提高您的盈利能力。有关详细信息，请参阅“新业务”路径部分的“安全（年度业务）”。
- 通过 **Firepower 威胁防御 (FTD) 客户突破计划**注册并预定下一代防火墙 (NGFW) 商机的合格 VIP 30 合作伙伴可获得 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](http://www.cisco.com/go/sellingsecurity)。

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重大的跨架构销售，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安全产品和服务。



- 注重提供多年期安全技术不仅可以获得 8% 的奖励，而且长期许可证和 SaaS 可带来更多的连续性收入。思科安全软件连续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 (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。

#### 奖励一览表

安全	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
所有硬件	4%	4%
1 年和永久软件许可证*	4%	4%
3 年、5 年和 ELA 软件许可证*	8%	8%

\*在 VIP 30 中，CWS 产品不具有奖励资格。

有关完整列表和详细信息，请访问 [www.cisco.com/go/vipiskus](http://www.cisco.com/go/vipiskus)。

## 数据中心

### 加快技术过渡

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 30 数据中心奖励对通过销售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、桌面虚拟化和混合云解决方案的思科合作伙伴予以奖励。

在 VIP 30 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
- 思科以应用为中心的基础设施 (ACI)
- 思科 CloudCenter™ (以前称为 CliQr)
- 思科 ONE 企业云套件
- 思科 Tetration Analytics

通过面向思科 UCS、HyperFlex 和思科 Nexus 的客户突破计划注册交易并进行订购，可在数据中心 VIP 30 子路径中获得最高奖励。客户突破计划订购可获得 2% 的额外 VIP 奖励，从而将您的盈利能力提高 40-100%。

产品类别	基本奖励	2% 的额外客户突破奖励	盈利能力影响
所有思科 UCS 硬件 (不包括 CPU)	3%	5%	增加 66%

思科 HyperFlex	4%	6%	增加 50%
符合条件的思科 Nexus 9000	5%	7%	增加 40%
符合条件的思科 Nexus 3000 和 7000	2%	4%	增加 100%

有关更多信息，请访问 [www.cisco/go/ab](http://www.cisco/go/ab)。

为确保利用“数据中心”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 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，请主推用于 40 或 100 千兆以太网产品系列的思科 Nexus 9300 或 9500 平台的功能和定价，以便获得 5% 的奖励，最大限度提高盈利能力。
- 如果您的客户正在将应用工作负载迁移至公共或混合云环境，您可以通过既可调配云资源又可将应用一致部署到数据中心、私有云或公共云的管理平台赢得商机。销售思科 ONE 企业云套件 (ECS) 订用，可获得 5% 的奖励。
- 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。
- 如果客户正在寻找适合 VDI、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且应用可轻松访问的产品，请向其销售思科 UCS 产品系列新增的思科 UCS C3260 高密度存储服务器。此解决方案可获得 3% 的奖励。
- 如果客户担心安全基础设施或需要深度应用访问可视性，请向其销售提供高度可扩展、持续可视性和分析平台的思科 Tetration Analytics 解决方案。此解决方案可获得 5% 的奖励。

#### 奖励一览表

数据中心	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
<b>数据中心 - 思科 UCS</b>		
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）	5%	5%
<b>数据中心交换和软件</b>		
所有符合条件的思科 Nexus 1000、3000、6000 和 7000 平台	2%	2%
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)	5%	5%



有关完整列表和详细信息，请访问 [www.cisco.com/go/vipuskus](http://www.cisco.com/go/vipuskus)。

## 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基础变得日益重要，合作伙伴应将重点放在与新老客户建立新的年度业务连续性收入流上。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（一款适用于会议、邮件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）。
- 有关更多信息，请参阅“新业务”路径中的“协作（年度业务）”子路径。

为确保利用“协作”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 主推思科 **Spark**，这项以应用为中心的基于云的服务可提供完整的协作套件，无论团队成员是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。赢得所有细分市场中的新客户，并扩展现有客户的协作能力。您将通过思科服务订用和相关终端，以及您自己的采用和集成服务获得收益，并通过吸引和不断扩大持续性收入来获得收益。
- 在思科商务工作空间（如果可用）的思科年度业务平台上继续提高协作实践领域的持续性收入。有关详细信息，请参阅“新业务”路径中重新调整的“协作（年度业务）”子路径。
- 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 **Business Edition 6000** 或 **6000S**（**BE6000** 或 **BE6000S**）。销售包含思科统一工作空间使用许可计划或中端市场统一通信许可计划的解决方案：UCL 加强版、UCL 增强型加强版、UCL 基础版、UCL 基本版。销售思科统一工作空间使用许可计划可获得 **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 **Business Edition 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（年度业务）”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**（包括使用思科统一通信管理器 **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，获得 **15%** 的奖励。

- 通过屡获殊荣的 DX、MX 和会议室套件系列终端销售思科 IP 电话 8800 系列，并推介支持视频的会议室和桌面产品。在销售中纳入 Speaker Track 和 Proximity，以扩展协作和提高用户体验。销售 DX 系列视频终端可获得 8% 的奖励。

奖励一览表

协作	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
<b>终端</b>		
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	8%	1%
8800 系列非 3PCC (较旧的型号) : 8811、8821、8841	5%	5%
7800 系列非 3PCC : 7861、7841、7821、7811	5%	5%
IX 系列 : IX5000、IX5200	5%	5%
MX 系列 : MX200、MX300、MX700、MX800	5%	5%
SX 系列 : SX10、SX80	3%	3%
SX20	3%	
会议室套件	-	3%
<b>软件</b>		
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%
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%	10% 10%
<b>软件</b>		
企业协议 EAUC 套件、EATP 套件、EAHCS 套件、EAWBX 套件	10%	8%

协作	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
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%	10%
思科 Unity® Connection 10.x、11.x	10%	10%
服务供应商视角	10%	10%
优势计划	10%	-
紧急事件响应器	10%	5%
思科 Prime® 协作	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%
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](http://www.cisco.com/go/vipskus)。

## 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利益：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，来帮助服务供应商转变业务、体验和架构。

作为思科服务供应商架构专业化认证合作伙伴，掌握服务提供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 30，您现在可以进一步深入拓展服务提供商技术，同时您还可利用 VIP 奖励来提高盈利能力。

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。利用所提供的丰富的销售、售前和现场工程师培训让服务供应商架构获得认可，充分挖掘 VIP 的潜在价值。

为确保利用“服务提供商技术”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。思科路由产品组合（现在是 VIP 的一部分）包括 ASR90x/900x 系列、NCS 1000/5000 系列和 IOS-XRv 9000。
- 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）。
- 销售思科 NCS 5500 系列，该系列在城域汇聚中借助四个用于 MPLS 路由的路由 100GE 端口提供密集型 1GE/10GE 汇聚。
- 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。
- 销售思科 NCS 1000，支持通过现有光纤跨越 3000 公里以上提供 100/200/250Gb DWDM 波长。
- 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。
- 现在，VIP 30 中纳入了 NCS 4000K（可提供一流的电路仿真 [CEM]、光传输网络 [OTN] 和运营商级以太网功能）以及 NCS 4000（我们的融合网络平台，可在单个设备中提供 TDM、OTN、数据包和 DWDM 功能）。

奖励一览表

服务提供商技术	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
服务提供商核心：网络融合系统 (NCS) 5500 系列	1%	1%
服务提供商核心：网络融合系统 (NCS) 6000 系列	1%	-
服务提供商边缘：ASR 9000 系列（不包括 Typhoon 线卡）、NCS 5000 系列、思科 IOS XRv	1%	1%
服务提供商接入：ASR 903、920；NCS4200、ASR900、ASR901S(No) 系列	1%	1%
服务提供商光纤：NCS 4000、2000、1000 系列；ONS 15216；ONS 可插拔光纤系列	1%	1%

服务供应商技术	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
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%
思科 WAN 自动化引擎 (WAE)	1%	-

有关完整列表和详细信息，请访问 [www.cisco.com/go/vipiskus](http://www.cisco.com/go/vipiskus)。

## 新业务路径

### 协作（年度业务）

*协作（年度业务）试点 - 经过简化和重新命名的更强大的子路径*

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，如果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，则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。

通过销售云、混合和本地思科协作解决方案及思科 Flex 计划，您可以从 VIP 中受益。在适用的情况下，在思科商务工作空间的思科年度业务平台上订用云协作，可获得更高的奖励并简化交易。

VIP 30 通过协作（年度业务）奖励的三个新组件带来了经过简化但更加强大的激励框架，旨在促进健康的协作 SaaS 实践，并支持向基于绩效的连续性收入奖励的过渡。

- **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 计划期内所有年度业务交易（新销售、追加销售和续约）的累计每月连续性收入 (CMRR) 提供 2% 的奖励。这种方法旨在鼓励合作伙伴打造不断增长的连续性收入来源。
- **达成合同和扩展业务奖励**：针对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 VIP 协作（年度业务）子路径奖励资格的合作方可获得 1% 的奖励（按 VIP 计划期间达成的续约订用交易的 TCV 计算）。生命周期顾问合作伙伴可获得更高的奖励 (2%)，而生命周期管理合作伙伴可获得最高的续约奖励 (3%)。

要注册协作（年度业务）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/地区的年度业务平台的可用性）。

为确保利用“协作（年度业务）”子路径获得成功，请记住以下要点：

- 借助思科 Spark Flex 计划、思科 Spark 服务（邮件、会议、呼叫和混合服务）、视频会议系统、思科网讯和 BE4000 提高连续性收入。
- 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](http://www.cisco.com/go/saassubscriptions) 和 [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip)。

## 安全（年度业务）

### 安全（年度业务）试点 - VIP 30 中重新调整的子路径

在 VIP 30 中，我们引入了简化的三层奖励结构，这有助于提高您在销售基于安全（年度业务）的产品和服务时获得后期奖励的能力。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。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用）的安全使用。

安全（年度业务）VIP 奖励有三个组成部分：

- **基本奖励**：在 VIP 30 计划期，您可以从所有年度业务收入（累计连续性收入）中获得 2% 的奖励，从而获得可预测的连续性收入。
- **达成合同和扩展业务奖励**：通过新增订用或扩展现有订用，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。

## 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 30，Meraki 云网络子路径仅限于美国，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 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 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 无线接入点（MR52 和多千兆 MR53）现在符合 VIP 奖励条件（奖励级别为 6%）。
- 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）现在也符合 VIP 奖励条件（奖励级别为 8%）。

奖励一览表

Meraki	VIP 29 奖励	VIP 30 奖励
<b>MX 安全硬件</b>		
中型分支机构安全和 SD-WAN	4%	2%
园区和数据中心安全以及 SD-WAN	2%	4%
<b>MS 交换硬件</b>		
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%
<b>MR 无线硬件</b>		
第一代 802.11ac 无线接入点	2%	-
第二代 802.11ac 高性能无线接入点	6%	4%
第二代 802.11ac 最高性能无线接入点	8%	6%
<b>MC 通信硬件</b>		
Meraki 电话	8%	8%
<b>系统管理器</b>		
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/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)。



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](http://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](http://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) DEC15CS5030 01/17