

# 思科 360 合作伙伴计划

统一生态系统，共创美好未来



思科 360 合作伙伴计划旨在满足 AI 时代客户日新月异的需求，助力合作伙伴实现长期增长并持续取得成功。合作伙伴通过创造生命周期价值、提供托管服务、推动软件采用及续约来实现盈利性增长，均可获得相应的奖励。

## 360 合作伙伴计划



**全面革新整个生态系统中合作伙伴的成功评估维度**，打造以客户成果与业务增长为核心的全面包容的框架



**提升思科合作伙伴资质的含金量**，助力合作伙伴打造更具差异化的价值主张，有效提升客户对品牌的认知度与青睐度



**升级合作伙伴体验**，化繁为简，并提供全新方式，助力合作伙伴在整个生态系统中有效规划并追踪业绩表现

## 计划架构

### 以价值为导向的灵活框架

无论合作伙伴是希望打造全新业务实践、拓展市场版图，还是提升客户长期满意度与忠诚度，该计划都能依托精简、全面的框架，结合针对性的激励计划和投入，助力合作伙伴加速增长。

该计划的核心在于各项合作伙伴评估指标，涵盖网络、安全、云及 AI 基础架构、Splunk、协作和服务等方面。后续将不断增加更多评估指标，涉及大规模基础设施、总代理商、开发人员和顾问等。

该计划侧重于评估合作伙伴的业务成果而非流程指标，并提供**适配多元化业务模式的激励机制**。各项成功要素均基于以成果为导向的明确指标，具体划分为以下**四个维度**：



**基础**  
衡量全生命周期和托管服务的实践成熟度。



**能力**  
针对各产品组合，衡量在技术能力、培训和资源方面的投入。



**业绩**  
针对各产品组合，衡量合作伙伴在客户获取、维系、业务拓展及客户规模增长方面的综合能力。



**参与度**  
衡量合作伙伴在整个客户旅程中在推动采用和续约方面的参与度。

合作伙伴评估指标基于客观公正、公开透明的原则，全面衡量合作伙伴助力客户实现卓越成果的能力，精准识别并凸显能力最强的合作伙伴。凭借在各评估指标下的表现，合作伙伴可解锁专属权益，包括前端与后端激励、专属资质、培训机会，以及获得专业化认证的资格，从而进一步凸显其优势。合作伙伴的评估指标得分越高，解锁的专属权益越多。

以上权益均通过合作伙伴体验平台 (PXP) 提供。PXP 是我们为合作伙伴打造的统一管理平台，方便其轻松访问各种工具、追踪进展并管理业务成果。

## 全新资质

在选择合作伙伴时，客户往往希望更清晰地了解其专业实力，而全新思科 360 资质恰好满足了这一诉求。在打造思科业务实践、提升能力的过程中，合作伙伴将获得相应的资质，彰显其在一个或多个产品组合方面的强劲实力。

**思科[产品组合]合作伙伴**具备经过验证的销售和技术能力，与客户保持密切合作，并拥有成熟的业务体系，能够高质量交付思科特定产品组合解决方案。

**思科[产品组合]精英合作伙伴**具备更高水平的专业能力，与客户保持更深入的合作，并拥有完善的全生命周期业务体系，能够交付高度契合客户需求的专业化解决方案。

## 专业化认证、核心技术能力和思科赋能服务 (CPS)

**专业化认证**紧密契合思科旗舰产品/服务和解决方案，要求合作伙伴具备横跨思科完整产品组合的深厚专业知识和技术能力。相关要求非常严格，专为思科精英合作伙伴而设。

**核心技术能力**旨在认定具有独特技能的合作伙伴，但对专业知识深度的要求不像专业化认证那般严格。

**思科赋能服务 (CPS)** 旨在彰显合作伙伴基于思科技术顺利进行设计、部署、管理并交付成果的能力。

## 思科职业认证



合作伙伴高度认可思科职业认证的价值。个人职业认证的核心价值始终如一，思科将持续致力于认可并嘉奖合作伙伴的卓越成就。在整个专业化认证体系中，思科职业认证的核心地位不会改变。

## 合作伙伴支持

合作伙伴可享有以下专属培训和支持：

- Cisco U. 季度免费培训。
- 基于角色的学习旅程，其培训方案简明清晰，根据岗位量身打造，并针对初学者与进阶学员分别设有相应选项。全面升级的培训内容兼顾连贯性、实用性与易获取性，助力合作伙伴轻松提升关键销售与技术能力。

现有思科合作伙伴可点击下方链接了解详情：

[www.cisco.com/go/360partnerprogram](http://www.cisco.com/go/360partnerprogram)