

## 金牌认证要求

如想获得认证和专业化认证资格，申请者必须在某个国家或[国家分区](#)满足所有认证要求。

在申请过程中，所有申请者必须同意[计划管理与应用工具](#)中列出的渠道合作伙伴计划条件和条款。

## 专业化认证要求

申请金牌认证的合作伙伴必须具备以下专业化认证中的四项认证：

- [Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization](#) ( 必备 )
- [Advanced Security Architecture Specialization](#) ( 必备 )
- [Advanced Collaboration Architecture Specialization](#) 或者
- [Advanced Data Center Architecture Specialization](#) 或者
- [Advanced Service Provider Architecture Specialization](#)

**注：**Enterprise Networks和Security架构专业化认证是必须具备的资格；合作伙伴可以从以下三

个架构专业化认证中再任意选择两个：Advanced Collaboration Architecture、Advanced Data

Center Architecture或Advanced Service Provider Architecture Specialization。

## 混合IT要求

合作伙伴必须能够转售以下服务中的四种[混合 IT 服务](#)：

1. Cisco Cloud Service ( 思科云服务 ) 或Cisco Powered Cloud Service ( 思科主导云服务 ) ( 必备 )
2. Cisco Managed Service ( 思科托管服务 )、Cisco Powered Managed Service ( 思科主导托管服务 ) 或Cisco Based Partner-Created Managed Service ( 思科主导的合作伙伴托管服务 ) ( 必备 )
3. Cisco Cloud Service或Cisco Managed Service或Cisco Powered Cloud Service或Cisco Powered

Managed Service或Cisco Based Partner-Created Service

4. Cisco Cloud Service或Cisco Managed Service或Cisco Powered Cloud Service或Cisco Powered Managed Service或Cisco Based Partner-Created Service

## Cisco Based Service ( 思科指导服务 ) 的定义

**Cisco Based Partner-Created Managed Service:** 这一服务的主要特性由思科设备提供，或者它也可以是一种基于思科基础设施的网络服务，服务内容包括对客户拥有或租用的思科设备（思科终端或客户运营地点的设备）进行监控和管理。

**Cisco Based Partner-Created Cloud Service:** 一种构筑在思科网络架构之上的云服务。具体例子可参见[设计分区](#)。

## 混合IT文档

- [混合IT指南 \( PDF \)](#)

在销售混合服务时，您必须签订一份供应商合同并满足以下要求：

- 最终客户SLA
- 市场营销和/或技术说明
- 混合IT转售生命周期管理流程

## 认证人员要求

合作伙伴必须至少拥有12名持有思科认证资格的全职员工：

- 至少四名CCIE
- 计入总数的销售业务成果(SBO)或思科业务架构途径 Cisco Business Architecture Approach (DTBAA) 不得超出四个

## 服务支持要求

类型	金牌认证
法律协议	具备有效的转售协议或思科间接渠道合作伙伴协议 (ICPA)
演示能力	能在审核时证明和演示自己在技术或解决方案领域的专业特长
客户服务	每周7天，每天24小时
上报升级流程	必备
回访	1小时
支持实验室	仅协作服务合作伙伴需满足支持实验室设备要求
售前支持	必备
售后支持	视合作伙伴支持协议而定

## 客户满意度

注：必须参加思科合作伙伴客户满意度调查。

评测	说明
一月评测	必须提供30个现有客户的有效联系人和电子邮件地址以便发送客户满意度调查问卷。
七月评测	对在当前财政年度获得的所有低分项，合作伙伴必须在PAL工具中进行跟踪。
新合作伙伴认证*	参加获得金牌认证满六个月之后的第一次客户满意度调查活动（一月或七月评测）
认证更新续约	同时参加一月和七月的客户满意度评测活动

\*在满足客户满意度要求方面，“新”合作伙伴是指在过去半年未获得任何认证资格的合作伙。

### 特例

申请金牌认证的高级认证合作伙伴 (Premier) 必须在第一次的一月评测期间提供至少30个有效的客户联系人姓名及电子邮件地址—即在获得金牌认证满六个月之后的第一次评测。

注：如想获取认证和专业化认证资格，申请者必须在某个国家或某些国家满足所有认证要求。

在申请过程中，所有申请者必须同意[计划管理与应用工具](#)中列出的渠道合作伙伴计划条件和条款。所有的认证和专业化认证均必须每年在此工具中更新。如需了解全部认证要求，包括认证人员要求，请参见审核与政策文档。

## 服务要求

### 服务配售率

新认证和更新续约认证的金牌合作伙伴在过去的四个思科财政季度必须达到至少 40%的服务配售率。

以前未获得金牌认证的合作伙伴在过去一年需达到 40%的服务配售率。

### 服务收入

新认证和更新续约认证的金牌合作伙伴在过去两个思科财政季度必须有 15%的运营收入来自服务销售。

例如：

- 过去两个思科季度的总产品收入（来自网络产品部）
- 总服务收入（销售的所有服务，包括 Cisco SMARTnet 和专业服务）

服务总收入

（托管服务、专业服务和 SMARTnet）

服务收入% =  $\frac{\text{服务总收入}}{\text{网络部的总产品收入}} \times 100 = 15\%$

网络部的总产品收入

服务收入必须满足以下要求：

- 所有服务的销售收入（包括所有厂商，但不一定是纯思科厂商）与产品收入之比至少应达到 15%
- 合作伙伴必须提供书面资料，证明他们已达到或超出这一要求

评测必须是针对在提交申请的国家提供网络服务或解决方案的部门。

服务要求同时适用于思科品牌服务（CBR、套装服务、Pay-for-Performance）和合作伙伴品牌服务（CSSP、联合品牌服务、协作技术服务）