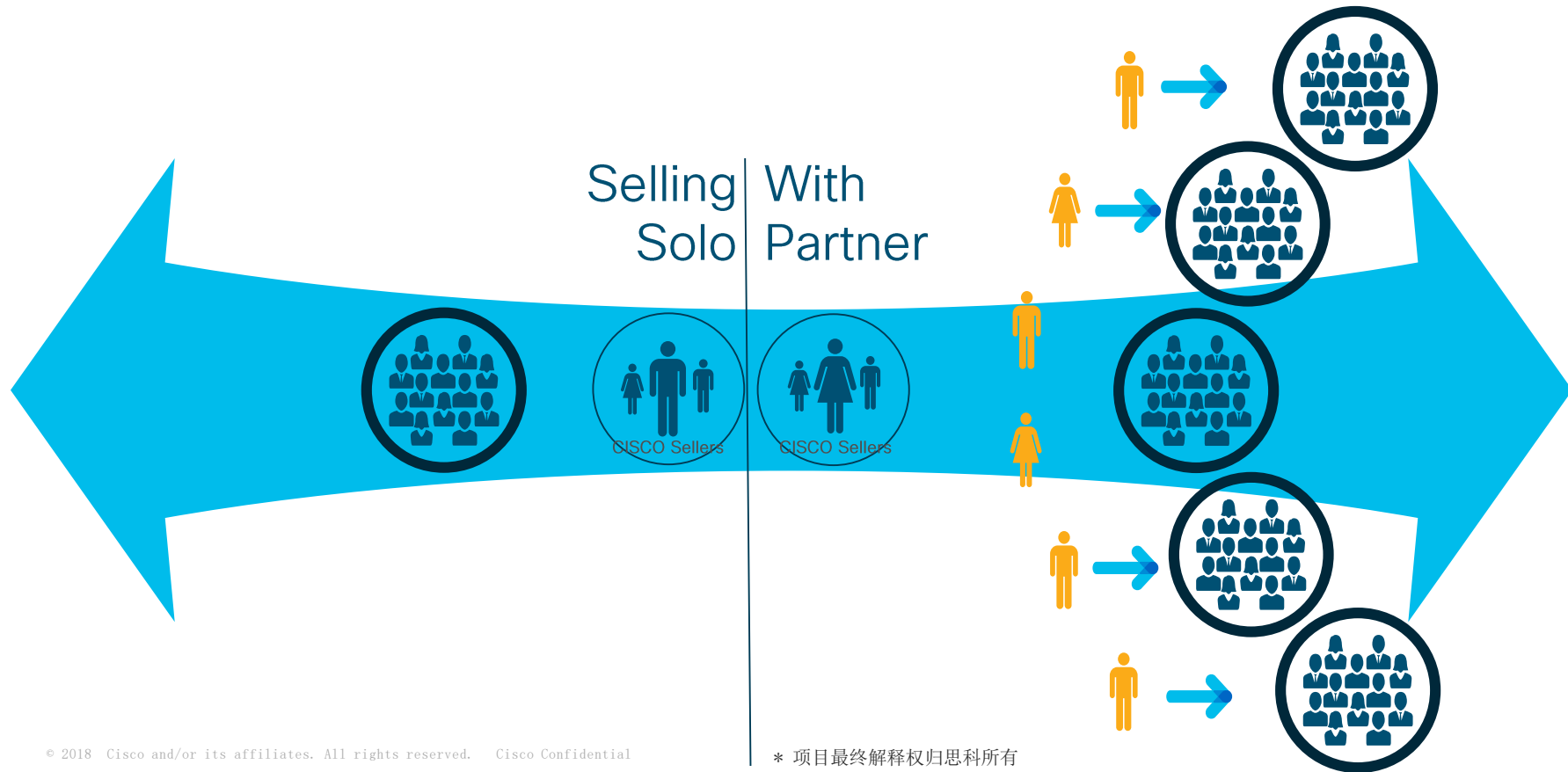


FY18 Q3 Account Mapping (掘金者大联盟)



商业市场蕴藏巨大商机



一个庞大的市场

目标企业:



100–1000雇员

整体数量:



>140万

全球商机:



\$74 billion

关键的变革时间

数字化转型延伸至
每个行业



中型企业或者适应, 或
者失败



商业市场客户需要
你的帮助

掘金者大联盟项目目标

- 保护合作伙伴 对于商业市场客户的耕耘
- 通过激励合作伙伴来加大客户的激活率

如何获得奖励

思科商业市场销售指定客户给到合适的合作伙伴，指定合作伙伴激活客户，符合项目要求的业绩可以获得奖励

Account 范围

- Top/Star account 以外的 **SMB** accounts 都可在此项目中mapping给Partner

Partner 资格获取/资格丧失

资格

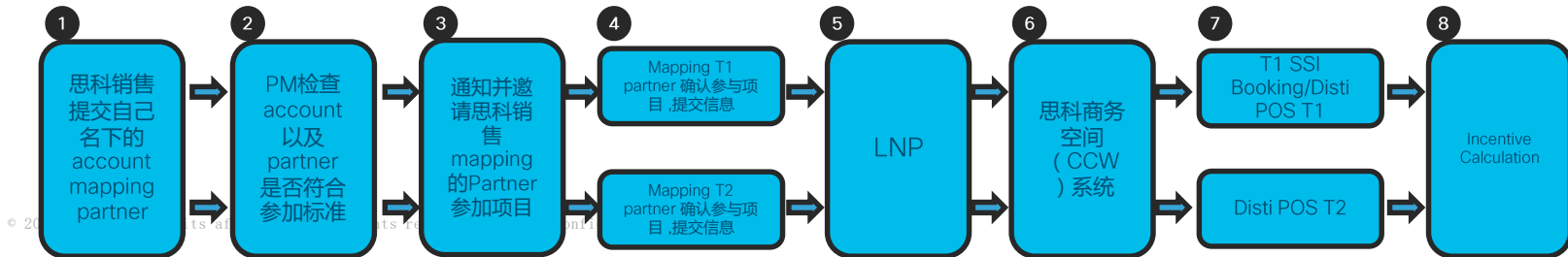
- 思科商业市场销售提名的且经过思科授权使用Lnp 系统的合作伙伴

丧失资格

- Account 指定给Partner 用户之日起，**3个月**后 AM 如果认定Partner 不合适可以提出更换 partner ,经过 RM 邮件审批后即视为之前的Partner丧失覆盖这一家 account 的资格

参与步骤

1	思科销售按照项目要求提供account 以及对应的合作伙伴准确信息
2	项目组根据项目要求检查销售提供的数据
3	项目组向合作伙伴发送邮件通知 (包含 account 信息)
4	合作伙伴 回复邮件，确认参与项目，并按照邮件表格提供参与项目的公司销售信息即可获得参与资格
5	合作伙伴销售个人在LnP里进行项目机会报备 如果是公司商务帮忙在Lnp 里注册pipeline ,请商务首先帮助销售申请Lnp 账号 (申请前提是有CCO ID)，并在创建pipeline 时将销售设置为该pipeline 的owner
6	合作伙伴销售在CCW中创建定单
7	2T合作伙伴报POS时需要让总经销商要把合作伙伴的名字和account 信息体现在POS申报记录中，以备后续奖励的计算 T1 合作伙伴报POS 时需要准确提供account 信息，以备后续奖励计算
8	业绩计算经财务确认后发放奖励通知



奖励规则

商业市场SMB客户类型	合作伙伴商业市场业绩产品业绩(\$)	奖励形式	合作伙伴奖励封顶
A 过去两年 (FY16-FY17) 没有任何思科产品采购业绩	>=5000\$	Total booking 5% Credit Memo	3,000\$/季度
B 过去两年 (FY16-FY17) 有思科产品业绩但是在新技术架构有突破的客户 (新技术架构包括 Collaboration , Security , Data center)	>=10000\$	Total booking 2.5% Credit Memo	1,500\$/季度

注意事项

1. LnP 中合作伙伴商务作为owner 的pipeline 订单无法获奖，商务需要在LnP中将销售人员设置为pipeline owner
2. Service 业绩不计入此项目的合作伙伴业绩