A man with glasses and a dark jacket is leaning over a woman with long dark hair wearing a light green top. They are in a modern office setting with large windows in the background. The man is pointing at a laptop screen on a long wooden table, and the woman is looking at it intently. The scene is brightly lit by natural light from the windows.

价值激励计划第 33 期  
销售指南

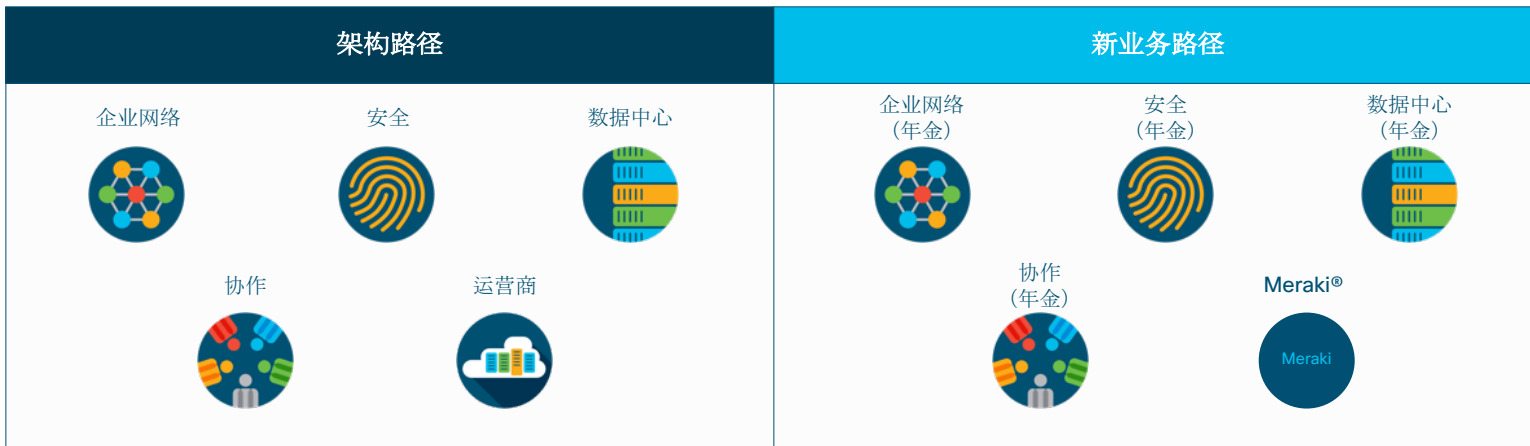
思科® 价值激励计划 (VIP) 是一项全面的后端奖励计划，旨在帮助您提高转售架构和年金制解决方案的利润。

### 参加

为了参加 VIP 计划，您必须满足特定的资格条件和计划要求。有关详细信息，请查看本指南的“[要求概要](#)”部分和[《计划附录：计划规则》](#)文档。

### 业务路径

VIP 中有两条业务路径：[架构路径](#)和[新业务路径](#)。



概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

销售并成功激活符合条件的软件；推动客户迁移到最新的解决方案；与新客户达成交易或唤回老客户，这些行为都可显著提高您的 VIP 奖励和盈利能力。有关更多详细信息，请参阅本《销售指南》，以及 [www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip) 上提供的 VIP 演示文稿和《计划附录：计划规则》文档。

优点	激励机制	奖励
<p>VIP 是大型渠道激励计划组合的一部分，该计划组合中的各项计划可以叠加使用，从而确保您获得的奖励与您为客户提供的价值完全相符。这些计划包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 合作伙伴交易激励计划</li> <li>• 注册折扣计划</li> <li>• 时效性较强的架构促销</li> </ul>	<p>通过思科商务工作空间 (CCW) 的年金平台，可在年金 VIP 子路径下继续获得经常性收入业务奖励。</p>	<p>通过以下几条途径，可显著提高您的 VIP 奖励和盈利能力：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 销售并激活符合条件的软件</li> <li>• 将客户迁移到最新解决方案</li> <li>• 与新客户达成交易或唤回老客户</li> </ul>
额外奖励	推介	简化
<p>新的大师级网络专业化认证奖励为您提供在企业网络和企业网络（年金）子路径下获得额外奖励的机会。</p>	<p>Cisco DNA Center 激活加速计划推介活动将一直持续到 2019 年 5 月 25 日。前 40 位达成 3 笔 Cisco DNA Center 激活交易的合作伙伴可额外获得 50,000 美元。</p>	<p>现在，当您通过一次性注册功能注册参加 VIP 33 后，只要您与思科保持良好的合作关系，我们会在今后的 VIP 计划期继续帮您注册。要参加本计划，请在 2019 年 3 月 8 日前注册。</p> <p>只需一次性注册，即可获得参加 VIP 33（2019 年 2 月 5 日开始）的权利。</p> <p>在 2019 年 3 月 10 日，所有于 2019 年 3 月 8 日前成功注册的合作伙伴的订购开始日期将调整为 2019 年 1 月 27 日。</p>

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

### 基于意图的网络。基于思科全数字化网络架构 (Cisco DNA) 而构建

Cisco DNA 可提供基于意图的网络解决方案，帮助客户将网络流量数据转化为切实可行的见解。它能帮助客户更快做出业务决策，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。VIP 33 提供一种简化和一致的方法，对硬件只分两个奖励级别，最高奖励级别集中在最新一代产品/服务和企业特色解决方案上。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，并通过软件提供更大的灵活性。在 VIP 33 中，为 Cisco DNA Premier 和 Cisco DNA Advantage 软件提供的奖励最高。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：2% 或 4%，具体取决于 SKU
- **大师级专业化认证或 Cisco Powered™ 合作伙伴**：对于 4% 奖励类别，可获得 1% 的额外奖励
- **金牌认证以及云服务和托管服务计划 (CMSP) 大师级合作伙伴**：对于 4% 奖励类别，可获得 1% 的额外奖励
- **客户突破奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励
- **迁移奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励
- **激活奖励**：激活符合条件的 SKU，最高可获得 24% 的奖励

#### 取得成功的途径

充分利用思科在整个产品/服务组合中提供的奖励和折扣，同时扩大您在客户环境中的后备实力。销售 Cisco DNA 解决方案时，我们建议：

- **主推**当前一代平台，较旧的解决方案次之。例如，销售思科 Catalyst® 9000 交换机系列。
- **推介**功能丰富的产品/服务。例如，优先销售 4300 系列 ISR，4200 系列次之。
- **对于新的解决方案**：销售 Cisco DNA Advantage 或 Premier 软件。
- **对于现有网络**：销售 Cisco DNA Advantage 或 Premier 软件升级。
- **目标**：通过 Cisco DNA Center™ 设备获得 Cisco DNA 业务机会。

#### 赢取最高奖励

侧重于当前一代平台：

- 思科 Catalyst 9000 交换机系列
- Cisco DNA Center 设备
- Cisco DNA Advantage 和 Premier 软件套件
- 思科 Aironet® 2800、3800 和 4800 系列无线接入点。Catalyst 9800 无线接入点
- 思科 4300 和 4400 系列集成多业务路由器 (ISR)

激活您销售的软件。利用以下计划获得更多可叠加的奖励：

- 思科客户突破计划
- 思科迁移激励计划

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

企业网络产品/服务 - 交换和接入	奖励							潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	激活* (最高 %)	
<b>思科 Catalyst 交换机 (上一代)</b>								
思科 Catalyst 2960-X 和 2960-XR 系列	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
思科 Catalyst 3650、3560CX、3850 系列								
思科 Catalyst 4500E 系列								
思科 Catalyst 6000 模块化平台								
<b>思科 Catalyst 交换机 (当前一代)</b>								
思科 Catalyst 9200L 系列	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
思科 Catalyst 9300 系列	4%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%
思科 Catalyst 9400 系列								
思科 Catalyst 9500 系列								
<b>思科 Catalyst 接入</b>								
思科 Catalyst 9800 系列无线控制器	2%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%
<b>中低密度和室外无线接入点、WLC</b>								
Aironet 1800、1560、1540、3504、5520 或 8540 系列	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
<b>高密度无线接入点</b>								
Aironet 2800、3800 或 4800 系列	4%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%

\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算，凡激活 Cisco DNA Center，大师级专业化认证合作伙伴可获得 10% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 7% 的奖励。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)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

架构路径：企业网络

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

企业网络产品/服务 - 路由	奖励							潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	激活* (最高 %)	
小型办公室和分支机构路由								
1100 和 4200 系列 ISR	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
ASR 1000 系列 (非 HX)								
大中型分公司和高性能边界路由								
4300 系列 ISR	4%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%
4400 系列 ISR								
4G LTE WWAN 卡、思科 UCS E 系列服务器								
ASR 1000 系列 (HX 型号)								

\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算，凡激活 Cisco DNA Center，大师级专业化认证合作伙伴可获得 10% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 7% 的奖励  
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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

企业网络产品/服务 - Cisco DNA Center 和软件	奖励							潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	激活* (最高 %)	
Cisco DNA Center 和 MSE 设备								
Cisco DNA Center 设备	4%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%
思科移动业务引擎								
软件许可 - 独立软件解决方案								
思科互联移动体验 (CMX)	4%	4%	1%	1%	2%	2%	-	10%
思科 Prime® 基础设施								
广域应用服务 (WAAS)								
软件许可 - 思科 ONE 和 Cisco DNA 软件								
Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier	4%	4%	1%	1%	2%	2%	24%	34%
Cisco DNA Advantage 软件升级/追加许可证								
Cisco DNA Essential 软件	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
思科 ONE 永久软件	2%	-	-	-	-	-	-	-

\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算，凡激活 Cisco DNA Center，大师级专业化认证合作伙伴可获得 10% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 7% 的奖励。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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

随着软件定义广域网产品的增加，演变仍在继续。

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，并通过软件提供更大的灵活性。VIP 33 为以下两个软件奖励组提供最高奖励：Cisco DNA Advantage 和 Cisco DNA Premier 软件。在本计划期内，您通过思科商务工作空间 (CCW) 年金平台订购的思科 ONE™ 企业协议和软件定义广域网的增长、续约和经常性收入可获得相应奖励。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：累计每月经常性收入年金收入的 2%
- **签约和扩展奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 0-3% 的一次性奖励 - 按总合同价值 (TCV) 计算
- **续约奖励**：现有订用续约可获得 1-2% 的一次性奖励 (按 TCV 计算)
- **大师级专业化认证奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 1% 的奖励 (按 TCV 计算)
- **激活奖励**：激活符合条件的 SKU，最高可获得 24% 的奖励 (按 TCV 计算)

#### 取得成功的途径

有三种软件产品可供选择：

- **借助多套业内一流的产品和服务，适用于 Cisco DNA 软件**的思科企业协议套件为思科基础设施软件提供了更有价值且更加灵活的使用方式。
- **适用于多云环境的软件定义广域网**将基于意图的网络扩展到您的广域网，并带来更卓越的用户体验、更高的灵活性和更先进的威胁防护能力。我们的企业路由产品组合的新软件许可证，可为您提供上述优势。
- **Cisco DNA Spaces** 通过物理空间的全数字化，帮助客户使用现有 Wi-Fi 基础设施更深入地了解客户驻地内的人（访客、员工）和物（传感器、资产）。

#### 赢取最高奖励

在生产环境中激活 Cisco DNA 思科企业协议时，利用激活奖励和新的 Cisco DNA Center 激活加速计划推介活动获得奖励。以下软件符合奖励条件：

- **Cisco DNA™ 中心**：打造智能网络。
- **思科 Stealthwatch®**：提供网络可视性和安全分析

- **思科身份服务引擎**：实现安全的网络接入

每个软件解决方案都有一系列要求（包括激活 POP），您必须证实您达到了这些要求，然后才符合获得奖励的条件。确保累计每月经常性收入 (MRR) 同期相比保持稳定或有所增长，才符合续约奖励条件。成为思科企业协议 [生命周期顾问](#)，有资格获得更高的续约奖励 (2%)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

新业务路径：企业网络（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

企业网络（年金）产品/服务	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	激活** (最高 %)	
<b>思科企业协议</b> ：适用于交换和无线产品的 Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件	2%	2%	3%	2%	1%	24%	30%
<b>思科企业协议</b> ：面向广域网的思科 ONE 基础或高级软件	2%	2%	-	2%	1%	-	3%
<b>软件定义广域网订阅</b> ：Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件	2%	2%	3%	2%	1%	24%	30%
<b>软件定义广域网订阅</b> ：Cisco DNA Essential	2%	2%	-	2%	1%	-	3%
Cisco DNA Spaces	-	2%	3%	2%	1%	-	6%

\* 思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可获得 2% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 1% 的奖励。

\*\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算，凡激活 Cisco DNA Center，大师级专业化认证合作伙伴可获得 10% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 7% 的奖励。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)。



# 产品亮点

价值激励计划第 33 期

架构路径：安全

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

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。

思科拥有最高效、最完整的产品组合，以及简单、开放和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。

## 如何充分利用本计划

### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **销售硬件**：包括最新的下一代防火墙、ASA、邮件安全设备 (ESA)、网络安全设备 (WSA) 和 Stealthwatch 在内，销售安全硬件可获得 5% 的奖励
- **销售多年期软件**：获得更多大额度的奖励，节省与续约相关的成本。所有软件许可证都可以获得 4% 的奖励
- **大师级专业化认证或 Cisco Powered™ 合作伙伴**可以获得 2% 的额外奖励
- **金牌认证和 CMSP 大师级 合作伙伴**：对于 5% 奖励类别的 SKU（安全硬件），可获得 1% 的额外奖励
- **客户突破计划**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励
- **迁移奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励

### 取得成功的途径

- 在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**可促进大规模跨架构销售业务，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**销售思科安全架构。
- 通过 Cisco DNA（包括面向终端的 AMP）、企业协议、安全批量采购计划等简单购买模式，实现**交易便利性**。

### 赢取最高奖励

- 如果同时使用安全客户突破奖励\* (2%)、迁移奖励 (2%)、金牌认证/CMSP 大师级奖励 (1%)，以及大师级专业化认证/Cisco Powered™ 奖励 (2%)，最多可以获得 7% 的额外 VIP 奖励。

\* **注**：虽然云安全交易现在可以注册为“客户突破”交易以获得更高折扣，但是这个 2% 的额外 VIP 奖励并不适用于安全（年金）VIP 子路径下的云安全产品（思科 Umbrella 和 Cloudlock）。有关所有安全计划和促销的详情，请访问 [www.cisco.com/go/sellingsecurity](http://www.cisco.com/go/sellingsecurity)。

新的安全合作伙伴盈利能力视频点播：

<https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/max-profits.html>

<https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/partner.html?socialshare=lightbox-opp>



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

架构路径：安全

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

安全产品/服务	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	
所有硬件	5%	5%	1%	2%	2%	2%	12%
所有软件*	4%	4%	-	2%	2%	2%	10%

\* 在 VIP 33 中，思科云网络安全 (CWS) 产品不符合获得奖励的条件。  
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)。



# 产品亮点

价值激励计划第 33 期

新业务路径：安全（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

## 注重推动安全产品/服务的经常性收入增长

这个计划期，我们将延续三级奖励结构，以确保您在销售安全年金制产品和服务时可以获得更丰厚的后期奖励。本激励计划旨在促进合作伙伴为思科 Umbrella、Cloudlock、Stealthwatch Cloud、云邮件安全及思科企业协议 (EA 2.0) 和安全选项 EA 等安全产品制定良好的安全 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。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：累计每月经常性收入年金收入的 2%
- **签约和扩展奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 2% 的一次性奖励 - 按总合同价值 (TCV) 计算
- **续约奖励**：现有订用续约可获得 2% 的一次性奖励（按 TCV 计算）
- **大师级专业化认证奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 2% 的奖励（按 TCV 计算）

#### 取得成功的途径

销售安全解决方案时，我们推荐以下路径：

- **利用思科 Umbrella** 作为主要的安全优势，在所有交易中配售此产品作为第一道防线：DNS 层。Umbrella 可以用作击败竞争对手的战略武器
- **推介思科安全企业协议**，以简化许可，获得更优惠的价格，并享受思科安全产品组合中的最新创新。
- **销售安全（年金）产品/服务**，推动并增加经常性收入。
- **将重点放在客户生命周期**（包括签约、采用、扩展和续约）上，获得最高的 VIP（年金）奖励。

确保累计每月经常性收入 (MRR) 同期相比保持稳定或有所增长，才符合 续约奖励条件。

#### 赢取最高奖励

在销售时利用可与基本奖励叠加使用的三级奖励：

- **思科 Umbrella** 是一款云安全平台，可提供防御威胁的第一道防线。
- **思科 Stealthwatch Cloud** 可在网络和公共云上提供对设备级网络流量和通信模式的完全自动化、实时分析。
- **思科云邮件安全** 可阻止网络钓鱼、企业邮件入侵、勒索软件和垃圾邮件，并增强 Office 365 的邮件安全。
- **安全企业协议 (EA) 2.0**（包括安全选项 EA）可为客户提供简化性、灵活性和投资价值。客户可以在整个安全产品组合中获得更高的解决方案套件价值，并且可以用最适合其需求的方式部署其软件 - 无论是部署在内部，云端还是混合部署。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

新业务路径：安全（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

安全（年金）产品/服务	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约	大师级 专业化认证	
思科 Umbrella	2%	2%	2%	2%	2%	6%
思科 Cloudlock						
思科 Stealthwatch 云						
云邮件安全						
所有企业协议 (EA), 包括选项 EA						

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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

借助连接到多云环境的思科数据中心基础设施解决方案，最大程度提高数据中心盈利能力：

- 借助 HyperFlex 赢得新客户
- 帮助客户升级到基于意图的网络 (ACI、Nexus 9000)
- 使用 Tetration 保护工作负载
- 通过软件订阅增加经常性收入
- 通过 MDS 存储网络扩大交易

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：2% 到 5%，具体取决于 SKU
- **大师级专业化认证或 Cisco Powered™ 合作伙伴**可以获得 1% 的额外奖励
- **金牌认证和 CMSP 大师级 合作伙伴**：对于 3% 和 5% 奖励类别的 SKU，可获得 1% 的额外奖励
- **客户突破奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励
- **迁移奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励

#### 取得成功的途径

主推：

- HyperFlex HCI 解决方案，通过云管理对计算、存储和网络功能进行统一管理。
- ACI 和 Nexus 9K，在简化网络运营的同时，还可以在任意位置（包括公共云）之间提供一致的策略和安全保护。
- Nexus 9000 交换机上的 ACI 软件订阅许可证，以便获得持续的软件更新。
- Tetration 软件订阅，用于保护本地和公共云中的工作负载。
- UCS S 系列，用于提供可扩展的大容量存储。
- 适用于数据中心 SAN 基础设施的 MDS 存储网络。

#### 赢取最高奖励

- 组合销售 Nexus 9300 或 9500 交换机与 ACI 软件订阅，从而获得最高奖励。
- 利用面向思科 UCS、HyperFlex 和思科 Nexus 的客户突破计划或利用迁移激励计划 (MIP) 注册和订购交易。可获得 2% 的额外 VIP 奖励。有关详情，请访问 [www.cisco.com/go/ab](http://www.cisco.com/go/ab) 或 [www.cisco.com/go/mip](http://www.cisco.com/go/mip)。
- 完成或维持大师级数据中心和混合云专业化认证。有关详情，请访问[数据中心专业化认证](#)网站。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

数据中心产品/服务	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划*	迁移*	
<b>数据中心 - 思科 UCS</b>							
思科 UCS 硬件 (CPU、SmartPlay 捆绑包和一些组件除外)	3%	3%	1%	1%	2%	2%	7%
思科 HyperFlex (CPU 除外) 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	4%	3% +1%	1%	1%	2%	2%	8%
思科 ONE 企业云套件 (思科工作负载优化管理器除外)	6%	5%	1%	1%	-	-	7%
<b>数据中心交换和软件</b>							
思科 Nexus 3000 系列交换机	2%	-	-	-	-	-	-
思科 Nexus 7700 系列交换机	2%	2%	-	1%	-	2%	5%
所有符合条件的思科 Nexus 9500 系列交换机 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	5% +3%	5% +3%	1%	1%	2%	2%	12%
所有符合条件的思科 Nexus 9300 系列交换机	5%	5%	1%	1%	2%	2%	9%
思科应用策略基础设施控制器 (APIC)	4%	5%	1%	1%	-	2%	9%
思科 Tetration Analytics 硬件	5%	5%	1%	1%	-	2%	9%
思科 ACI 永久软件 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	6%	2% +2%	-	1%	-	2%	7%
思科 NX-OS 永久软件	2%	2%	-	1%	-	2%	5%
思科 MDS	5%	5%	1%	1%	-	-	7%

\* 在数据中心路径下，客户突破计划与迁移激励计划不能叠加使用。  
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)。



# 产品亮点

价值激励计划第 33 期

新业务路径：数据中心（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

侧重于订阅软件销售，通过奖励增加一次性和经常性奖励金额。

- AppDynamics 应用性能管理软件 可提供应用映射、动态基准和代码级动态
- 思科 ACI 和网络保障引擎 (NAE) 订阅软件可以提供更好的安全性、自动化和保障来助力 IT 加速发展
- 思科 ONE 软件的思科企业协议和思科企业协议多年期协议的数据中心选项可以为组织提供在整个企业范围内使用预定义软件的权利
- 思科 Tetration 软件可以跨客户数据中心和公共云提供无处不在的工作负载保护
- 思科 Intersight 软件可以使 IT 运营管理实现简化和自动化，让各种日常工作变得更加简单而高效。通过推出基于思科 Intersight 云的平台，我们将自适应管理功能扩展到思科 UCS 和 HyperFlex 系统

## 如何利用本计划

### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：累计每月经常性收入年金收入的 2%
- **签约和扩展奖励**：签订新订阅业务或扩展现有订阅业务可获得 4% 的一次性奖励 - 按总合同价值 (TCV) 计算
- **续约奖励**：现有订阅续约可获得 1-2% 的一次性奖励 (按 TCV 计算)
- **大师级专业化认证奖励**：签订新订阅业务或扩展现有订阅业务可获得 1% 的奖励 (按 TCV 计算)
- **激活奖励**：激活思科 Intersight 许可证、ACI 软件、Tetration 软件和网络保障引擎软件订阅可获得 5-10% 的奖励 (按 TCV 计算)

### 取得成功的途径

销售安全解决方案时，我们推荐以下路径：

- **主推 HyperFlex** 以获得基于 UCS 的超融合设计，主推 UCS 以实现统一计算，主推 ACI 以简化网络。
- **推介软件** 订阅，以便获得持续的软件更新。
- **对新的解决方案**：推介思科基于意图的网络架构，获得完整的数据中心基础设施和适用于多云环境的自动化软件。
- **对现有网络**：升级到 ACI 和 Nexus 9K 网络。使用 HyperFlex HCI 解决方案进行扩展。添加 Tetration 以提供工作负载保护。
- **目标瞄准** 数据中心、主机托管、分支机构、物联网边缘或公共云的全数字化计划。
- **充分利用** 客户突破计划等折扣计划。

### 赢取最高奖励

- 为每笔交易配售订阅软件。
- 在客户站点激活订阅软件。
- 完成或维持大师级数据中心和混合云专业化认证。有关详情，请访问[数据中心专业化认证](#)网站。
- 确保累计每月经常性收入 (MRR) 同期相比保持稳定或有所增长，才符合续约奖励条件
- 成为思科企业协议生命周期顾问，有资格从企业协议获得更高的续约奖励 (2%)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

新业务路径：数据中心（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

数据中心（年金）产品/服务	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	激活** (最高 %)	
思科 ONE 软件的思科企业协议和思科企业协议的数据中心选项	2%	2%	4%	2%	1%	-	7%
思科 Tetration Analytics 软件				1%		10%	17%
思科 AppDynamics 订用				1%		-	7%
思科 ACI 软件订用				1%		10%	17%
网络保障引擎订用				1%		10%	17%
思科 Intersight 软件订用				1%		5%	12%

\* 思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可获得 2% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 1% 的奖励。

\*\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算。

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)。



概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

### 随时随地在任何设备上实现通信协作和创新

思科协作产品/服务为您提供解决方案，供您进入市场转售产品和/或基于云的解决方案 (Webex)。思科提供各种适合您的客户的解决方案：语音、视频、联络中心和行业领先的设备，可以让客户随时随地在任何设备上实现协作。利用客户现有的协作投资实现盈利和增长。向新老客户转售解决方案和建立经常性收入流都可以获得 VIP 奖励。通过思科协作 Flex 计划销售全套协作产品组合。该计划是一项面向会议、消息传送和呼叫产品的基于用户的订阅计划。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：1% 到 10%，具体取决于 SKU
- **大师级专业化认证或 Cisco Powered™ 合作伙伴**可以获得 2% 的额外奖励
- **金牌认证和 CMSP 大师级 合作伙伴**：对于 3%、5% 和 10% 奖励类别的 SKU，可获得 1% 的额外奖励
- **迁移奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励

#### 取得成功的途径

协作的宗旨就是汇合：能够将个人、团队和组织聚焦到一起的语音、视频、消息传送和团队空间。

- **主推**思科 Webex 和 Webex Teams，这项以应用为中心的基于云的服务为团队提供创建、会议、消息、呼叫、白板和共享功能。
- **选择**各种不同设备一对一的大规模协作；iPhone、Room Kit 系列、Webex Room 55、70 和 85 会议室终端和 DX80 桌面视频。
- **推介**思科 Business Edition 6000 (BE6000)，并为内部部署的解决方案推介思科统一工作空间使用许可计划 (CUWL)。
- **抓住**利用思科旅程解决方案组合创造的联络中心业务机会：适用于内部部署的思科统一联络中心快捷版 (UCCX) 和企业版 (UCCE)，适用于云环境的思科旅程平台 (CJP)。

#### 赢取最高奖励

- 借助 Cisco Webex（消息传送、会议、呼叫和混合服务）达成合同、提高采用率、扩展业务并推动续约。
- 为所有 Webex 交易配售设备（电话、视频终端）。
- 销售思科协作 Flex 和联络中心 Flex。能够为客户创造非凡价值并推动经常性收入增长的是许可模式。
- 为每笔销售配售头戴式耳机。办公室、移动、家庭办公等，几乎所有工作环境都会使用头戴式耳机；而且，销售头戴式耳机可获得 5% 的奖励 + 3% 的加速计划奖励。
- 通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

架构路径：协作

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

协作产品/服务	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	迁移	
终端/硬件						
DX 80	8%	5%	1%	2%	2%	10%
88xx 系列 (非 3PCC、8865、8851、8861)	8%	5%	1%	2%	2%	10%
88xx 系列 (非 3PCC、8811、8841、8845)	5%	5%	1%	2%	2%	10%
78xx 系列 (非 3PCC、7821、7811、7861、7841)	5%	5%	1%	2%	2%	10%
Room 55、Room 70	5%	5%	1%	2%	2%	10%
Webex Board GPL	5%	5%	1%	2%	2%	10%
Webex 共享	-	5%	1%	2%	2%	10%
SX 系列 (SX10、SX80)	3%	-	-	-	-	-
头戴式耳机 531、532 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	8%	5% +3%	1%	2%	2%	13%
Room Kit 硬件	3%	3%	1%	2%	2%	8%
服务器硬件	1%	1%	-	2%	2%	5%

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)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

架构路径：协作

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

协作产品/服务	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	迁移	
永久软件						
联络中心 CVP、CCE、CCX 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	15%	5% +3%	1%	2%	2%	13%
BE6K CUWL 会议、标准版	15%	10%	1%	2%	2%	15%
BE6K UCL (基本版、基础版、加强版、增强型加强版)	10%	10%	1%	2%	2%	15%
CC EA	10%	5%	1%	2%	2%	10%
HCS-CC	10%	-	-	-	-	-
UC、TP、HCS EA	5%	3%	1%	2%	2%	8%
UCL 基础版、基本版	5%	5%	1%	2%	2%	10%
思科统一工作空间使用许可计划：CUWL 会议、CUWL 标准版 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	8%	5% +3%	1%	2%	2%	13%
UCL：UCL 加强版、UCL 增强型加强版 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	8%	5% +3%	1%	2%	2%	13%
思科 Unity® Connection 11.x	5%	5%	1%	2%	2%	10%
思科网真会议室许可证	10%	10%	1%	2%	2%	15%
思科网真管理套件 (TMS)	10%	10%	1%	2%	2%	15%
共享多方增强版 (SMP+)	10%	10%	1%	2%	2%	15%
个人多方增强版 (PMP+)	10%	10%	1%	2%	2%	15%

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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

### 协作（年金）子路径

您与思科携手，就能在协作市场推动重大创新和变革。思科基于云和基于混合环境的解决方案对于从战略角度改变客户购买协作产品的方式以及您销售协作产品的方式起到关键作用。VIP 33 反映了这种向基于云的协作解决方案过渡的趋势。主推思科协作 Flex 计划。这种许可模式能够以具有成本优势且简单的方式统一本地和云会议，为客户创造非凡的价值通过推介思科协作 Flex 计划，您将有机会获得 VIP 33 为签约、扩展和续约交易提供的奖励。

### 如何利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：累计每月经常性收入年金收入的 2%\*
- **签约和扩展奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 3% 的一次性奖励 - 按总合同价值 (TCV) 计算
- **续约奖励**：现有订用续约可获得 1-2% 的一次性奖励（按 TCV 计算）
- **大师级专业化认证奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 2% 的奖励（按 TCV 计算）

#### 取得成功的途径

销售协作解决方案时，我们推荐以下路径：

- **加快经常性收入流**，销售思科协作 Flex 计划。
- **销售会议解决方案**：Webex 会议、消息传送、呼叫和混合服务。配售设备来推动其他经常性收入。
- **整个思科客户之旅解决方案组合主推 Flex**。它为您的客户提供订用产品/服务。内部部署主推 UCCX 和 UCCE，托管云主推 HCS-CC，云环境主推 CJP。

有关更多信息，请访问

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

#### 赢取最高奖励

- 要注册协作（年金）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/地区的年金平台的可用性）。
- 开始 SaaS/生命周期业务或提高相应业务能力。为您的客户向云端迁移增加价值，您也可以赢得业务优势。
- 确保累计每月经常性收入 (MRR) 同期相比保持稳定或有所增长，才符合续约奖励条件
- 成为思科 Webex [生命周期顾问](#)，有资格获得更高的续约奖励 (2%)。

\* A-WX 不在 VIP 33 范围内，因此要从基本奖励的计算中扣除



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

新业务路径：协作（年金）

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

协作（年金）产品/服务	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	
协作企业协议：思科协作 Flex 套件	2%	2%	3%	2%	2%	7%
思科协作 Flex（活跃用户或命名用户）和 Webex 订用（Flex Plan Call、Flex Plan Meet、Flex Plan CC 和 CJP）	2%	2%	3%	2%	2%	7%
A-WX Meet	2%	-	-	-	-	-
Webex Board 软件、Webex Room Kit 软件、共享会议、终端订用和 BE4K 软件	2%	2%	3%	2%	2%	7%
A-SPK	2%	2%	3%	2%	2%	7%

\* Webex 生命周期顾问和/或已获批准的 SaaS 订用转售计划 - 通过生命周期管理合作伙伴进行的转售交易为 2%，所有其他符合条件的合作伙伴为 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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

### 值得信赖的关键基础设施 (TCI)

TCI 中蕴藏着网络现代化、5G 和数据中心互联 (DCI) 业务机会。用户希望应用、数据和视频实现低延迟、安全性和高可用性。DCI 通过安全且可扩展的外形、高级分段路由和自动化管理，高效地连接数据中心与多个云。思科的分组核心支持移动电话公司的 5G 部署以及企业和公共部门的私有企业 LTE。借助思科运营商路由产品组合及其一流的路由软件，以及自动化、协调、网络情报和可编程性功能，实现高性能和低延迟，从而提升企业、公共部门和运营商的客户体验。客户可以更加敏捷地进行创新，并能提供更好的网络质量。

### 如何利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：1%
- **迁移奖励**：同时获得前期折扣和 2% 的额外 VIP 奖励

#### 取得成功的途径

- **鼓励**企业、公共部门和运营商客户评估其数据中心的连接。利用思科的 DCI 解决方案提供速度超过 100G 的低延迟安全链路。思科 NCS5500、ASR 9000 和 NCS1000 提供大幅折扣，可助您赢得业务。
- **鼓励**采用思科 ASR 9000 系列提供 MPLS 分段路由。利用 7600 和 GSR 迁移计划迁移到 ASR 9000，可以提供更高的密度和规模。
- **推介** NCS 4200 系列，通过思科先进的电路仿真 (TDM2IP) 帮助客户将其 DS1、DS3、OCx 迁移到 IP。
- **致胜利器** ASR 900 和 NCS500 系列可助您成功，该平台可提供具成本效益的融合型移动、住宅和业务服务。
- **使用** ASR 920 路由器，准备向 5G 过渡。
- **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。

#### 赢取最高奖励

- 作为[思科高级运营商架构专业化认证合作伙伴](#)，您可以在各个领域开辟新的商机。利用我们提供的丰富的销售、售前和现场工程师培训取得运营商架构认证，尽享 VIP 所提供的优势。
- 借助 VIP 33，您现在可以进一步深入拓展运营商级路由器和交换机，同时您还可利用 VIP 奖励来提高盈利能力。
- 通过[迁移激励计划 \(MIP\)](#) 更新客户的基础设施并退还旧设备，帮助客户在竞争中保持领先优势，则能够同时获得大幅前期折扣和迁移奖励提供的 2% 的额外 VIP 奖励。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

架构路径：运营商技术

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

运营商技术产品/服务	奖励			
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	迁移	潜在收入 (最高 %)
NCS 520、540、560、ASR 900	1%	1%	2%	3%
ASR 9000 (Typhoon 线卡除外)、思科 IOS® XRv。				
NCS 5500、NCS 5000				
NCS 4200 系列				
光纤：NCS1000、NCS2000、15216				
ONS 热插拔光纤				
网络管理解决方案：EPN Manager 2.0				

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)。



# 产品亮点

价值激励计划第 33 期

新业务路径：Meraki

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

## 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/软件定义广域网和移动管理集成在一个平台上，为日益增多的云托管产品组合提供全面的可视性和可控性。若能集中管理包含数千 Meraki 设备组成的分散网络，便能推动各种规模的多站点组织向前发展，并通过减轻 IT 团队的负担大幅提升运营效率。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：2% 到 4%，具体取决于 SKU
- **金牌认证和 CMSP 大师级** 合作伙伴：对于 4% 奖励类别，可获得 1% 的额外奖励

#### 取得成功的途径

- 所有 Meraki MS 交换 SKU（千兆、万兆和新的 MS355 多千兆型号）均可享受 4% 的 VIP 奖励。
- 高端第二代 802.11ac 无线接入点（MR52 和多千兆 MR53 和 MR84）已纳入 VIP 奖励范围，奖励百分比为 4%。
- 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。
- Meraki 系统管理器是一款用于管理 iOS、Android、macOS、Windows 和 Chrome 操作系统设备的网络集成终端管理解决方案 (MDM/EMM)，也可以享受 4% 的 VIP 奖励。

#### 赢取最高奖励

- 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 4%，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 4% 奖励类别的 SKU，思科金牌认证合作伙伴可获得 1% 的额外奖励。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

新业务路径：Meraki

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

Meraki 产品/服务	奖励			潜在收入 (最高%)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	
<b>MS 交换硬件</b>				
千兆以太网交换机	4%	4%	1%	5%
万兆以太网交换机				
多千兆交换机				
<b>MR 无线硬件</b>				
第二代 802.11ac 高性能无线接入点	2%	2%	-	2%
第二代 802.11ac 最高性能无线接入点	4%	4%	1%	5%
<b>MX 安全硬件</b>				
MX100 云托管安全设备	2%	2%	-	2%
MX250 云托管安全设备				
MX450 云托管安全设备	4%	4%	1%	5%
<b>系统管理器</b>				
所有软件 SKU	4%	4%	1%	5%

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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

### 为客户持续提供价值

思科软件解决方案和购买计划可帮助您成为值得信赖的战略顾问，能够为您的客户实现业务成果。软件是催化剂，可通过提供持续创新、无缝用户体验以及思科技术使用和部署灵活性来挖掘思科产品组合真正的商业价值。通过将思科软件和订用产品集成到您的销售工具箱中，您可以拓宽自己的销售产品组合，为客户持续提供价值，同时为您的企业带来不断增长的可观经常性收入。

### 如何充分利用本计划

#### 特色奖励

我们为本计划期提供了以下奖励：

- **基本奖励**：累计每月经常性收入年金收入的 2%
- **签约和扩展奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 0-4% 的一次性奖励（按 TCV 计算）
- **续约奖励**：现有订用续约可获得 1-2% 的一次性奖励（按 TCV 计算）
- **大师级专业化认证奖励**：签订新订用业务或扩展现有订用业务可获得 1-2% 的奖励（按 TCV 计算）
- **激活奖励**：激活符合条件的 SKU，最高可获得 24% 的奖励（按 TCV 计算）

#### 取得成功的途径

- **尽早参加**：在销售流程早期与思科客户经理和软件专家合作，以确保您与客户合作，帮助他们制定包含生命周期管理服务的战略计划。
- **专注于解决方案**：软件通过自然地将整个解决方案集成在一起，包括硬件、软件、购买模式以及采用和专业服务，帮助您将销售重点放在有助于实现客户业务成果的解决方案上。
- **销售企业协议**：企业协议为思科基础设施软件提供更有价值且更加灵活的使用方式。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软件的权利。

查看本销售指南中有关各个 VIP 子路径的具体细节

#### 赢取最高奖励

- 根据计划期内所有年金交易（新销售、追加销售和续约）的累计每月经常性收入，您可获得 2% 的奖励。
- 新销售可获得一次性奖励。不仅侧重于向新客户进行销售的交易，而且适用于扩大现有订用规模的交易和追加销售业务机会。
- 确保累计每月经常性收入 (MRR) 同期相比保持稳定或有所增长，才符合续约奖励条件
- 成为思科 Webex 和/或企业协议 [生命周期顾问](#)，有资格获得更高的续约奖励 (2%)。
- 维持所需的大师级专业化认证（按照每个架构的规定），才能获得额外奖励。
- 激活关键软件，最多可获得 24% 的累计奖励 - 请查看以下链接提供的激活奖励演示文稿中的更多详细信息：[www.cisco.com/go/vip](http://www.cisco.com/go/vip)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

软件摘要

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

软件产品摘要	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	激活** (最高 %)	
企业网络 (年金)							
思科企业协议：适用于交换和无线产品的 Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件	2%	2%	3%	2%	1%	24%	30%
思科企业协议：面向广域网的思科 ONE 基础或高级软件	2%	2%	-	2%	1%	-	3%
软件定义广域网订购：Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件	2%	2%	3%	2%	1%	24%	30%
软件定义广域网订购：Cisco DNA Essential	2%	2%	-	2%	1%	-	3%
Cisco DNA Spaces	-	2%	3%	2%	1%	-	6%

软件产品摘要	奖励							潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	激活* (最高 %)	
企业网络								
Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier	4%	4%	1%	1%	2%	2%	24%	34%
Cisco DNA Advantage 软件升级/追加许可证								
Cisco DNA Essential 软件	2%	2%	-	-	2%	2%	-	6%
思科 ONE 永久软件	2%	-	-	-	-	-	-	-
Meraki								
系统管理器 - 所有软件 SKU	4%	4%	1%	-	-	-	-	5%

\* 思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可获得 2% 的奖励，所有其他符合条件的合作伙伴可获得 1% 的奖励。 \*\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算。  
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)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

软件摘要

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

软件产品摘要	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约	大师级 专业化认证	
安全 (年金)						
思科 Umbrella	2%	2%	2%	2%	2%	6%
思科 Cloudlock						
思科 Stealthwatch 云						
云邮件安全						
所有企业协议 (EA), 包括选项 EA						

软件产品摘要	奖励					潜在收入 (最高 %)	
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划		迁移
安全							
所有软件*	4%	4%	-	2%	2%	2%	10%

\* 在 VIP 33 中, 思科云网络安全 (CWS) 产品不符合获得奖励的条件。  
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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

软件产品摘要	奖励						潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	激活** (最高 %)	
数据中心 (年金)							
思科 ONE 软件的思科企业协议和思科企业协议的数据中心选项	2%	2%	4%	1%	1%	-	7%
思科 Tetration Analytics 软件						10%	17%
思科 AppDynamics 订阅						-	7%
思科 ACI 软件订阅						10%	17%
网络保障引擎订阅						10%	17%
思科 Intersight 软件订阅						5%	12%
奖励							
软件产品摘要	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	客户突破计划	迁移	潜在收入 (最高 %)
数据中心							
思科 ONE 企业云套件 (思科工作负载优化管理器除外)	6%	5%	1%	1%	-	-	7%
思科 ACI 永久软件 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	6%	2% +2%	-	1%	-	2%	7%
思科 NX-OS 永久软件	2%	2%	-	1%	-	2%	5%

\* 思科企业协议生命周期顾问合作伙伴可获得 2% 的奖励, 所有其他符合条件的合作伙伴可获得 1% 的奖励。

\*\* 激活奖励仅按符合条件的软件计算

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)。



# 潜在收入

价值激励计划第 33 期

软件摘要

软件产品摘要	奖励					潜在收入 (最高 %)
	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	签约和 扩展奖励	续约* (最高 %)	大师级 专业化认证	
协作 (年金)						
协作企业协议：思科协作 Flex 套件	2%	2%	3%	2%	2%	7%
思科协作 Flex (活跃用户或命名用户) 和 Webex 订用 (Flex Plan Call、Flex Plan Meet、Flex Plan CC 和 CJP)	2%	2%	3%	2%	2%	7%
A-WX Meet	2%	-	-	-	-	-
Webex Board 软件、Webex Room Kit 软件、共享会议、终端订用和 BE4K 软件	2%	2%	3%	2%	2%	7%
A-SPK	2%	2%	3%	2%	2%	7%
协作产品/服务	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/Cisco Powered™	迁移	潜在收入 (最高 %)
协作						
联络中心 CVP、CCE、CCX 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	15%	5% +3%	1%	2%	2%	13%
BE6K CUWL 会议、标准版	15%	10%	1%	2%	2%	15%
BE6K UCL (基本版、基础版、加强版、增强型加强版)	10%	10%	1%	2%	2%	15%
CC EA	10%	5%	1%	2%	2%	10%
HCS-CC	10%	-	-	-	-	-
UC、TP、HCS EA	5%	3%	1%	2%	2%	8%
UCL 基础版、基本版	5%	5%	1%	2%	2%	10%
UCL 加强版、UCL 增强型加强版、CUWL 会议、CUWL 标准版 仅适用于 VIP 33 订购的加速计划	8%	5% +3%	1%	2%	2%	13%

\* Webex 生命周期顾问和/或已获批准的 SaaS 订用转售计划 - 通过生命周期管理合作伙伴进行的转售交易为 2%，所有其他符合条件的合作伙伴为 1%。  
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)。

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

架构路径	注册必备条件和奖励要求 必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有	基本奖励	金牌/CMSP 大师级	大师级专业化 认证/ Cisco Powered™	Account Breakaway	迁移	Activation (最高 %)
所有路径都必须满足客户满意度 (CSAT) 要求：持有金牌（包括全球金牌）/高级认证，或已在 PAL 工具中对当前财年所有收到的分数较低的调查完成了跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）。							
企业网络	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级企业网络架构专业化认证和/或</li> <li>CMSP 大师级或高级认证和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	2%、4% <sup>1</sup>	1% <sup>2</sup>	1% <sup>2</sup>	2%	2%	24%
安全	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级安全架构专业化认证和/或</li> <li>CMSP 大师级或高级认证和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	4%、5%	1% <sup>2</sup>	2%	2%	2%	不适用
数据中心	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级数据中心架构专业化认证和/或</li> <li>CMSP 大师级或高级认证和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	2%、3%、5%	1% <sup>2</sup>	1%	2%	2%	不适用
协作	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级协作架构专业化认证和/或</li> <li>网真视频大师级 ATP 专业化认证（包括卫星、跨国、全球和远程认证）和/或</li> <li>CMSP 大师级或高级认证和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	1%、3%、5%、10%	1% <sup>2</sup>	2% <sup>3</sup>	不适用	2%	不适用
运营商技术	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级运营商架构专业化认证</li> </ul>	1%	不适用	不适用	不适用	2%	不适用

### 脚注

1. 对于 SKU 在两个子路径中均符合资格的订购，企业网络子路径将优先于运营商技术子路径
2. 以下子路径奖励类别产品不符合金牌奖励条件：企业网络 (2%)；安全 (4%)；数据中心 (2%)；协作 (1%)；以下子路径奖励类别产品也不符合大师级专业化认证 Cisco Powered 奖励条件：企业网络 (2%)
3. 仅按网真大师级 ATP 的思科网真® SKU 计算

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

新业务路径	注册必备条件和奖励要求 必须在注册时提供并在整个计划期内 始终持有	基本奖励	签约和 扩展奖励	续约 (最高 %)	金牌/CMSP 大师级	大师级 专业化认证	激活 (最高 %)
所有路径都必须满足客户满意度 (CSAT) 要求：持有金牌（包括全球金牌）/高级认证，或已在 PAL 工具中对当前财年所有收到的分数较低的调查完成了跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）。							
企业网络 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级企业网络架构专业化认证和/或</li> <li>Express 专业化认证 - 网络路径或中小企业路径和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	累计 MRR 的 2% <sup>4</sup>	TCV 净增长额的 0-3% <sup>5</sup>	TCV 的 1% 到 2% <sup>6</sup>	不适用	TCV 净增长额的 1% <sup>5</sup>	24%
安全 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级安全架构专业化认证和/或</li> <li>Express 专业化认证 - 安全路径或中小企业路径和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	累计 MRR 的 2% <sup>4</sup>	TCV 净增长额的 2% <sup>5</sup>	TCV 的 2%	不适用	TCV 净增长额的 2% <sup>5</sup>	不适用
数据中心 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级数据中心架构专业化认证和/或</li> <li>Express 专业化认证 - 数据中心路径或中小企业路径和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	累计 MRR 的 2% <sup>4</sup>	TCV 净增长额的 4% <sup>5</sup>	TCV 的 1% 到 2% <sup>6</sup>	不适用	TCV 净增长额的 1% <sup>5</sup>	10%
协作 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS 订用转售计划 - 简单转售或通过生命周期管理路径转售（包括通过 SaaS 订用转售计划条款和条件要求进行的 COLT 测试）和/或</li> <li>协作 SaaS 授权</li> </ul>	累计 MRR 的 2% <sup>4</sup>	TCV 净增长额的 3% <sup>5</sup>	TCV 的 1% 到 2% <sup>7</sup>	不适用	TCV 净增长额的 2% <sup>5</sup>	不适用
Meraki	<ul style="list-style-type: none"> <li>高级企业网络架构专业化认证和/或</li> <li>CMSP 大师级或高级认证和/或</li> <li>全球金牌认证</li> </ul>	2%、4%	不适用	不适用	1% <sup>8</sup>	不适用	不适用

**脚注：**

- 思科在 VIP 计划期内通过 CCW 的思科年金平台获得的累计每月经常性收入 (MRR)
- 思科在 VIP 计划期内通过 CCW 的思科年金平台获得的总合同价值 (TCV) 订用开始日期必须在指定的计划期内。
- 思科获得的续约订用交易的总合同价值 (TCV)。有效的企业协议生命周期顾问：2%；所有其他符合条件的合作伙伴：1%
- 思科获得的续约订用交易的总合同价值 (TCV)。已获批准的 SaaS 订用转售计划 - 简单转售合作伙伴：1%；有效的思科 WebEx® 生命周期顾问：2%；已获批准的 SaaS 订用转售计划 - 通过生命周期管理转售合作伙伴：2%
- 以下子路径奖励类别产品不符合金牌奖励条件：Meraki (2%)

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

## 最低订购金额奖励要求

合作伙伴必须达到并保持按子路径和国家/地区组决定的最低订购金额。最低订购金额要求具体取决于向思科所下订单的净订购金额（直接订购方式和 CBN 订单），或者向思科授权总代理商或授权渠道所下订单的净 POS（销售点）和净 DSV POS（即价格介于思科与总代理商之间）的交易额（其他间接订购方式），或者通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的年金 SKU 的累计每月经常性收入 (MRR)。无论注册日期如何，最低订购金额目标保持不变。除了加拿大用加元 (CAD) 之外，最低订购金额目标均以美元 (USD) 为单位。

美洲地区	架构路径					新业务路径				
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商	Meraki	年金子路径			
							企业网络	安全	数据中心	协作
美国	800,000	225,000	200,000	300,000	1,000,000	150,000	通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。  如果 VIP 33 结束时的累计每月经常性收入等于或超过 VIP 32 结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。			
加拿大	650,000	150,000	130,000	150,000	250,000	150,000				
墨西哥	500,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
阿根廷、智利、秘鲁、乌拉圭、玻利维亚	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
CANSAC	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
巴西	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				

# 要求 - 最低订购金额

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

亚太地区	架构路径						新业务路径			
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商	Meraki	年金子路径			
							企业网络	安全	数据中心	协作
日本	800,000	225,000	200,000	200,000	250,000	150,000	<p>通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。</p> <p>如果 VIP 33 结束时的累计每月经常性收入等于或超过 VIP 32 结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。</p>			
澳大利亚	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
印度次大陆	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
新加坡	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
中国香港	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
韩国	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
印度尼西亚	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
泰国	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
马来西亚	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
中国台湾	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
新西兰	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
菲律宾	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
越南	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000				
中国	400,000	50,000	100,000	80,000	不适用	150,000				

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

欧洲、中东、 非洲和俄罗斯	架构路径						新业务路径			
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商	Meraki	年金子路径			
							企业网络	安全	数据中心	协作
英国	800,000	225,000	200,000	300,000	250,000	150,000	<p>通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。</p> <p>如果 VIP 33 结束时的累计每月经常性收入等于或超过 VIP 32 结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。</p>			
德国	800,000	150,000	200,000	300,000	250,000	150,000				
法国	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
海湾地区	400,000	130,000	100,000	250,000	250,000	150,000				
沙特阿拉伯	400,000	130,000	100,000	250,000	250,000	150,000				
意大利	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
瑞士	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
西班牙	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
荷兰	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
比利时	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
丹麦	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
挪威	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
瑞典	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
冰岛	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
东欧	400,000	80,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
波兰	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
俄罗斯	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	不适用				
MENAL	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	150,000				

概述

企业网络

安全

数据中心

协作

运营商技术

Meraki

软件摘要

要求概要

欧洲、中东、非洲和俄罗斯	架构路径					新业务路径				
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商	Meraki	年金子路径			
							企业网络	安全	数据中心	协作
东南欧	400,000	80,000	100,000	150,000	250,000	150,000	<p>通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。</p> <p>如果 VIP 33 结束时的累计每月经常性收入等于或超过 VIP 32 结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。</p>			
奥地利	600,000	130,000	200,000	100,000	250,000	150,000				
爱尔兰	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
葡萄牙	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
南非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
以色列	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
东非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
捷克共和国	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
西非英语国家	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
匈牙利	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
芬兰	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
希腊、塞浦路斯、马耳他	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
西非和中非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
巴基斯坦	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
新兴南非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
波罗的海诸国	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				