


# 欢迎参加本次会议，感谢各位出席！

为了等待尚未拨入的参加者，我们把开始时间推迟 5 分钟。

如果在加入电话会议时遇到问题：

1. 点击“通信”
  2. 点击“电话会议”
  3. 点击“加入电话会议”
  4. 填写您的电话号码（请确保仅在规定的对话框中填入“国家/地区”）
  5. 点击“确定”
  6. 系统会回拨您的电话
- 



## 价值激励计划第 33 期 总体介绍

VIP PM: Emma Li  
[elixia@cisco.com](mailto:elixia@cisco.com)

# 培训主题



内容摘要



架构路径和新业务路径



具体操作步骤和总结



VIP 32 奖励信息



问题解答

# 内容摘要

概览 | 路径概述 | 重要更新 | SKU 奖励





本计划的目的在于，对在主要架构方面具有全面业务实践经验的合作伙伴予以奖励。  
参加计划的合作伙伴若能满足计划要求，即可获得每年两次的奖励。

全新推出一站式注册	计划期	奖励要求
<ul style="list-style-type: none"> <li>对包括 VIP 在内的多项激励计划全新推出一站式注册</li> <li>2019 年 3 月 8 日前注册</li> <li>只需一站式注册，即可获得参与 VIP 33（2019 年 2 月 5 日开始）的权利</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2019 年 1 月 27 日 - 7 月 27 日</b></li> <li><b>架构路径：</b>企业网络、安全、数据中心、协作和服务服务供应商技术</li> <li><b>新业务路径：</b>企业网络（年金）、安全（年金）、数据中心（年金）、协作（年金）和 Meraki®</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>最低订购金额</li> <li>专业化认证、认证或资格</li> <li>客户满意度</li> </ul>
简化	排除项	补充说明
<p>成功进行一站式注册后，我们将为您自动注册 VIP 33 和今后的所有 VIP 计划期（只要您继续满足参与计划的要求）</p>	<p>不包括迁移（例如 GPL、GRA 订用、OpenDNS 续约转为年金）、内部商务用途、不可转售 (NFR) 和/或 CMSP 简化定价和其他特定促销</p>	<p>奖励将根据符合条件的 SKU 的净出货量或计划期内通过 CCW 的思科年金平台订购所有符合条件的 SKU 的累计每月经常性收入 (MRR) 决定</p>

## 架构路径

企业网络



安全



数据中心



协作



服务供应商



## 新业务路径

企业网络  
(年金)



安全  
(年金)



数据中心  
(年金)



协作  
(年金)



Meraki®



## 年金

对于通过思科商务工作空间 (CCW) 的年金平台达成的经常性收入业务，可在年金 VIP 子路径下继续获得奖励

## 奖励

通过以下几条途径，可显著提高您的 VIP 奖励和盈利能力：

- 激活符合条件的软件（新增：思科 ACI、思科 Tetration、网络服务引擎 (NAE) 和更新的思科 DNA 中心奖励要求）
- 将客户迁移到最新解决方案
- 向新客户或休眠客户进行销售

## 奖励

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

## 简化

在您使用一次性注册功能注册 VIP 33 后，我们将自动为您注册今后的所有 VIP 计划期（只要您继续满足参与计划的要求）

符合条件的 SKU : [www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

## 企业网络 | 安全 | 数据中心 | 协作 | 服务供应商 | Meraki



## 企业网络 (年金) | 安全 (年金) | 数据中心 (年金) | 协作 (年金)



Cisco  
Powered  
奖励



企业网络  
(1%)

云托管接入 云托管软件  
定义广域网



安全  
(2%)

云托管安全



数据中心  
(1%)

混合云



协作  
(2%)

基于 HCS 的 UC 即服务  
基于 HCS 的联络中心即服务  
Cisco Webex SP

# 架构路径

企业网络 | 安全 | 数据中心 | 协作 | 服务供应商技术

# 新业务路径

企业网络 (年金) | 安全 (年金) | 数据中心 (年金) | 协作 (年金) | Meraki



# 企业网络

基于意图的网络。基于思科全数字化网络架构 (Cisco DNA) 而构建。





## 取得成功的途径

### 主推

- 主推最新平台而不是之前的解决方案
- 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

### 新解决方案

- 销售 Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件

### 现有网络

- 销售 Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件升级

### 目标

- 通过 Cisco DNA 中心™ 设备获得 Cisco DNA 业务机会



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时拥有并在整个计划期内始终持有：

- 高级企业网络架构专业化认证和/或
- CMSP 大师级或高级认证和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

\$400,000

### CSAT

- 持有金牌（包括全球金牌）、高级认证，或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

1%

大师级专业<sup>新</sup>  
化认证/CP

- 2019 年 7 月 27 日之前获得大师级专业化认证/Cisco Powered™ 资格，4% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励

1%

金牌/CMSP  
大师级

- 持有金牌/CMSP 大师级认证，4% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励

2%

客户突破计划

- 获得新客户或唤回老客户
- 在 CCW 中将交易注册为“客户突破”交易
- 获得批准的企业网络客户突破订购中符合 VIP 条件的 SKU 可获得 2% 的奖励

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

2%

迁移

- 在 CCW 中通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备
- 获得批准并订购的 MIP 交易中符合 VIP 条件的 SKU 有资格获得 2% 的奖励

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

3-24%

激活<sup>已更新</sup>

- 激活 Cisco DNA™ Premier 和 Cisco DNA™ Advantage 中的关键软件
- 必须通过履约证明或遥测数据进行核实
- 必须在 2020 年 4 月 26 日前证实已激活软件
- 对生命周期顾问计划及其奖励进行补充



扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

在生产网络中激活 Cisco DNA™ Premier 和 Cisco DNA™ Advantage 产品中的关键软件，最高可累计获得 24% 的额外奖励。  
将符合条件的激活 SKU 的 VIP 奖励提高两到三倍：<http://www.cisco.com/go/vipskus>。

3-10%

Cisco DNA 已更新  
中心™

- 激活概念验证 (PoC)/价值验证 (PoV) :  
3% 的奖励
- 在生产网络中基于预定义的使用案例激活：7% 的奖励，大师级网络合作伙伴的奖励为 10%（必须在 2019 年 7 月 27 日前获得大师级网络专业化认证才符合条件）

[https://www.cisco.com/c/zh\\_cn/products/cloud-systems-management/dna-center/index.html](https://www.cisco.com/c/zh_cn/products/cloud-systems-management/dna-center/index.html)

7%

思科 Stealthwatch®

- 在生产网络中激活思科 Stealthwatch :  
7% 的奖励

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

7%

思科身份  
服务引擎 (ISE)

- 在生产网络中激活思科身份服务引擎 (ISE) :  
7% 的奖励

<http://www.cisco.com/go/ISE>

## 资格条件

1. 获得企业网络子路径 VIP 奖励的所有合作伙伴均符合条件
2. 需要在 <http://www.cisco.com/go/ppe> 上提交遥测数据或履约证明 (POP) 供审查，以此证实已激活软件
3. 合作伙伴必须在 2020 年 4 月 26 日之前激活符合条件的软件并提供 PoP → 至少 9 个月

有关 PoP 流程和要求的详情，请参阅以下链接提供的《VIP 激活奖励演示》和《VIP 实操指南》：<http://www.cisco.com/go/vip>



## 前 40 位达成 3 笔 Cisco DNA 中心激活交易的合作伙伴可额外获得 50,000 美元奖励

- 要求有三个不同客户激活 Cisco DNA 中心，每个客户只需要一笔激活交易
- 必须按照 VIP 计划规则和 Cisco DNA 中心激活履约证明 (PoP) 指南，通过 VIP 激活奖励流程提交 Cisco DNA 中心激活 PoP 并获得批准
- 必须在 2018 年 12 月 1 日至 2019 年 5 月 25 日之间提交激活 PoP 并获得批准
- 在 2018 年 12 月 1 日之前通过 VIP 激活奖励 PoP 流程提交的激活 PoP 或思科已确定是在 2018 年 12 月 1 日之前通过遥测数据激活的客户不符合条件
- VIP 31、32 或 33 计划期内订购的交易必须在 VIP 激活期限内完成激活
- 每笔客户激活交易的最低订购金额要求为 50,000 美元符合 VIP 激活奖励条件的 Cisco DNA™ Premier 和 Cisco DNA™ Advantage SKU
- 合作伙伴必须符合企业网络子路径的奖励条件

符合获得除 VIP 激活奖励外的额外奖励的条件

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期  
架构路径：企业网络

企业网络产品/服务 – 交换和接入	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	奖励					潜在收入 (最高 %)
			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 4000E 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 中心，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)。

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 中心，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)。

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期  
架构路径：企业网络

企业网络产品/服务 - Cisco DNA 中心和软件	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 中心和 MSE 设备								
Cisco DNA 中心设备	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 中心，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)。

# 企业网络 (年金)

充分利用企业协议、软件定义广域网(SD-WAN)和 Cisco DNA Spaces, 把握新的增长机会。





## 取得成功的 途径

### 销售

- Cisco DNA 软件思科企业协议套件
- 思科软件定义广域网(SD-WAN)
- Cisco DNA Spaces
- 注重企业网络业务领域中达成合同、提高采用率、扩展业务和推动续约的销售活动

### 激活

- 在生产网络中激活 Cisco DNA 思科企业协议中的关键软件
- 以下软件符合条件：Cisco DNA 中心、ISE 和 Stealthwatch
- 在最初的销售周期内而非在此之后添加激活服务



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级企业网络架构专业化认证和/或
- Express 专业化认证 - 网络路径或中小企业路径和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络 (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

### CSAT

无 CSAT 要求

## 2% 基本奖励

- 累计每月经常性收入 (在 VIP 计划期内实现的收入) 的 2%
- 结束整个订用生命周期 (如果跨多期 VIP 计划)
- 包括签约、扩展和续约订用交易
- 经过简化且可以预测的经常性奖励

## 0-3% 签约和扩展奖励

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按总合同价值 (TCV) 计算
- 有关符合条件的产品/服务和奖励比率, 请参阅: [www.cisco.com/go/vip-skus](http://www.cisco.com/go/vip-skus)

## 1-2% 续约

- 一次性奖励, 按续约订用交易的总合同价值计算:
  - 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%
- 合作伙伴必须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, 才符合条件

## 1% 大师级<sup>新</sup>专业化认证

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按总合同价值 (TCV) 计算
- 在 2019 年 7 月 27 日之前获得大师级专业化认证才符合条件

## 3-24% 激活<sup>已更新</sup>

- 激活 Cisco DNA 企业协议中的关键软件
- 必须通过履约证明或遥测数据进行核实
- 必须在 2020 年 10 月 24 日前证实已激活软件
- 对生命周期顾问计划及其奖励进行补充

## 一般要求

能够以合同方式销售符合条件的产品/服务

订用开始日期必须在计划期内

无客户满意度 (CSAT) 要求

不包括内部商务用途、不可转售 (NFR)、简化定价交易

不包括迁移 (例如 GPL 订用转为年金)

合作伙伴在 2019 年 7 月 27 日持有的证书将获得认可, 可用于计算续约奖励

在生产网络中激活 Cisco DNA 企业协议中的关键软件，最高可累计获得 24% 的额外奖励。  
将符合条件的激活 SKU 的 VIP 奖励提高两到三倍：<http://www.cisco.com/go/vipskus>。

3-10%

Cisco DNA 已更新  
中心™

- 激活概念验证 (PoC)/价值验证 (PoV) :  
3% 的奖励
- 在生产网络中基于预定义的使用案例激活：7% 的奖励，大师级网络合作伙伴的奖励为 10%（必须在 2019 年 7 月 27 日前获得大师级网络专业化认证才符合条件）

[https://www.cisco.com/c/zh\\_cn/products/cloud-systems-management/dna-center/index.html](https://www.cisco.com/c/zh_cn/products/cloud-systems-management/dna-center/index.html)

7%

思科 Stealthwatch®

- 在生产网络中激活思科 Stealthwatch :  
7% 的奖励

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

7%

思科身份  
服务引擎 (ISE)

- 在生产网络中激活思科身份服务引擎 (ISE) :  
7% 的奖励

<http://www.cisco.com/go/ISE>

## 资格条件

1. 获得企业网络子路径 VIP 奖励的所有合作伙伴均符合条件
2. 需要在 <http://www.cisco.com/go/ppe> 上提交遥测数据或履约证明 (POP) 供审查，以此证实已激活软件
3. 合作伙伴必须在 2020 年 10 月 24 日之前激活符合条件的软件并提供 PoP → 至少 15 个月

有关 PoP 流程和要求的详情，请参阅以下链接提供的《VIP 激活奖励演示》和《VIP 实操指南》：<http://www.cisco.com/go/vip>



## 前 40 位达成 3 笔 Cisco DNA 中心激活交易的合作伙伴可额外获得 50,000 美元奖励

- 要求有三个不同客户激活 Cisco DNA 中心，每个客户只需要一笔激活交易
- 必须按照 VIP 计划规则和 Cisco DNA 中心激活履约证明 (PoP) 指南，通过 VIP 激活奖励流程提交 Cisco DNA 中心激活 PoP 并获得批准
- 必须在 2018 年 12 月 1 日至 2019 年 5 月 25 日之间提交激活 PoP 并获得批准
- 在 2018 年 12 月 1 日之前通过 VIP 激活奖励 PoP 流程提交的激活 PoP 或思科已确定是在 2018 年 12 月 1 日之前通过遥测数据激活的客户不符合条件
- VIP 31、32 或 33 计划期内订购的交易必须在 VIP 激活期限内完成激活
- 每笔客户激活交易的最低订购金额要求为 50,000 美元符合 VIP 激活奖励条件的 Cisco DNA 企业协议 SKU
- 合作伙伴必须符合企业网络（年金）子路径的奖励条件

符合获得除 VIP 激活奖励外的额外奖励的条件

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>软件定义广域网订用</b> ：Cisco DNA Advantage 或 Cisco DNA Premier 软件	2%	2%	3%	2%	1%	-	6%
<b>软件定义广域网订用</b> ：Cisco DNA Essential	2%	2%	-	2%	1%	-	3%
<b>Cisco DNA Spaces</b>	-	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。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)。

# 企业网络（年金）示例

价值激励计划第 33 期

新业务路径：企业网络（年金）

订用	总合同价值	订用类型	第 1 个月	第 2 个月	第 3 个月	第 4 个月	第 5 个月	第 6 个月	累计每月经常性收入 (MRR)
订用交易 1	-	现有	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	30,000 美元
订用交易 2	21,000 美元	扩展	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	11,000 美元	11,000 美元	52,000 美元
订用交易 3	120,000 美元	新	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 4	360,000 美元	新	-			15,000 美元	15,000 美元	15,000 美元	45,000 美元
			22,500 美元	22,500 美元	22,500 美元	37,500 美元	41,000 美元	41,000 美元	187,000 美元

## 基本奖励

累计每月经常性收入 ×  
基本奖励百分比  
187,000 美元 × 2% = 3,740 美元

## 签约和扩展奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 3% = 15,030 美元  
501,000 美元 = 360,000 美元 (订用交  
易 4) + 120,000 美元 (订用交易 3) +  
21,000 美元 (订用交易 2 - 扩展)

## 大师级认证奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 1% = 5,010 美元  
前提是合作伙伴在 2019 年 7 月  
27 日前获得大师级网络专业化认证

## 激活奖励

激活的订用交易总合同价值 ×  
奖励百分比  
120,000 美元 × 10% = 12,000 美元  
(订用交易 3 激活)

注：续约奖励与今后的 VIP 计划期关系更大，因为企业网络（年金）在 VIP 30 中才引入，因此目前尚无可续约的订用。  
每月经常性收入计算示例：总合同价值：120,000 美元 | 期限：12 个月 | 每月经常性收入：10,000 美元

企业网络（年金）的总奖励金额 = 35,780 美元 | 奖励在收入中所占的百分比 = 19%

# 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。





## 取得成功的 途径

### 主推

- 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



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级安全架构专业化认证和/或
- CMSP 大师级或高级认证和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

\$50,000

### CSAT

- 持有金牌（包括全球金牌）、高级认证，或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

2%

## 大师级 专业化认证/CP

- 在注册时拥有并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证/Cisco Powered™ 资格，可获得 2% 的额外奖励

1%

## 金牌/CMSP 大师级

- 持有金牌/CMSP 大师级认证，5% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励

2%

## 客户突破计划

- 获得新客户
- 在 CCW 中将交易注册为“客户突破”交易
- 获得批准的安全客户突破订购中符合 VIP 条件的 SKU 可获得 2% 的奖励\*

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

2%

## 迁移

- 在 CCW 中通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备
- 获得批准并订购的 MIP 交易中符合 VIP 条件的 SKU 有资格获得 2% 的奖励

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



## 扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

安全产品/服务	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	奖励				潜在收入 (最高 %)
			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/vip3kus](http://www.cisco.com/go/vip3kus)。



# 安全（年金）

注重推动安全产品/服务的经常性收入增长。





## 取得成功的途径

### 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

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

销售安全（年金）产品/服  
务，推动并增加经常性收入

### 焦点

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



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内  
始终持有：

- 高级安全架构专业化认证和/或
- Express 专业化认证 - 安全路径或中小  
企业路径和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

通过 CCW 的思科年金平台订购符合条  
件的安全（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

### CSAT

无 CSAT 要求

2%

## 基本奖励

- 累计每月经常性收入 (在 VIP 计划期内实现的收入) 的 2%
- 结束整个订用生命周期 (如果跨多期 VIP 计划)
- 包括签约、扩展和续约订用交易
- 经过简化且可以预测的经常性奖励

2%

## 签约和扩展奖励

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按总合同价值 (TCV) 计算
- 有关符合条件的产品/服务和奖励比率, 请参阅: [www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

2%

## 续约

- 一次性奖励, 按续约订用交易的总合同价值计算
- 合作伙伴必须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, 才符合条件

2%

## 大师级专业化认证

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按 TCV 计算
- 在注册时提供并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证才符合条件

## 一般要求

能够以合同方式销售符合条件的产品/服务

订用开始日期必须在计划期内

无客户满意度 (CSAT) 要求

不包括内部商务用途、不可转售 (NFR)、简化定价交易

不包括迁移 (例如 OpenDNS 续约转为年金)

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期  
新业务路径：安全（年金）

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						



# 安全（年金）示例

价值激励计划第 33 期

新业务路径：安全（年金）

订用	总合同价值	订用类型	第 1 个月	第 2 个月	第 3 个月	第 4 个月	第 5 个月	第 6 个月	累计每月经常性收入 (MRR)
订用交易 1	-	现有	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	30,000 美元
订用交易 2	-	已到期	8,000 美元	8,000 美元	订用未续约				16,000 美元
订用交易 3	120,000 美元	续约 (在第 4 个月)	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 4	21,000 美元	扩展	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	11,000 美元	11,000 美元	52,000 美元
订用交易 5	120,000 美元	新	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 6	360,000 美元	新	-			15,000 美元	15,000 美元	15,000 美元	45,000 美元
			40,500 美元	40,500 美元	33,500 美元	47,500 美元	51,000 美元	51,000 美元	263,000 美元

## 基本奖励

累计每月经常性收入 ×  
基本奖励百分比

263,000 美元 × 2% = 5,260 美元

## 签约和扩展奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比

501,000 美元 × 2% = 10,020 美元  
501,000 美元 = 360,000 美元 (订用交易 6) +  
120,000 美元 (订用交易 5) +  
21,000 美元 (订用交易 4 - 扩展)

## 续约奖励

续约订用交易的总合同价值 ×  
奖励百分比

120,000 美元 (订用交易 3) × 2% =  
2,400 美元  
前提是 VIP 32 结束时的累计每月经常性  
收入低于或等于 263,000 美元

## 大师级认证奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比

501,000 美元 × 2% = 10,020 美元  
前提是合作伙伴在整个 VIP 计划期内  
始终持有大师级安全专业化认证

注：每月经常性收入计算示例：总合同价值：120,000 美元 | 期限：12 个月 | 每月经常性收入：10,000 美元

安全（年金）的总奖励金额 = 27,700 美元 | 奖励在收入中所占的百分比 = 11%

# 数据中心

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。





## 取得成功的 途径

### 主推产品

- 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 软件订用许可证，以便获得持续的软件更新
- Tetration 软件订用，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



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级数据中心架构专业化认证和/或
- CMSP 大师级或高级认证和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

\$100,000

### CSAT

- 持有金牌（包括全球金牌）、高级认证，或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

1%

## 大师级 专业化认证/CP

- 在注册时提供并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证/Cisco Powered™ 资格，可获得 1% 的额外奖励

1%

## 金牌/CMSP 大师级

- 持有金牌/CMSP 大师级认证，3% 和 5% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励

2%

## 客户突破计划

- 获得新客户或唤回老客户
- 在 CCW 中将 UCS、HyperFlex 或 Nexus 交易注册为“客户突破”交易
- 获得批准的 UCS、HyperFlex 或 Nexus 客户突破订购中符合 VIP 条件的 SKU 可获得 2% 的奖励\*

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

2%

## 迁移

- 在 CCW 中通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备
- 获得批准并订购的 MIP 交易中符合 VIP 条件的 SKU 有资格获得 2% 的奖励\*

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



## 扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期

架构路径：数据中心

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 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%

\* 迁移激励计划 (MIP) 不可与 UCS 和 HyperFlex 客户突破计划叠加使用。  
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)。

# 数据中心（年金）

侧重于订用软件销售，通过奖励增加一次性和经常性奖励金额。





## 取得成功的途径

### 主推

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

软件订用，以便获得持续的软件更新

### 新解决方案

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

### 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

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



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级数据中心架构专业化认证和/或
- Express 专业化认证 - 数据中心路径或中小企业路径和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的数据中心（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

### CSAT

无 CSAT 要求

## 2% 基本奖励

- 累计每月经常性收入 (在 VIP 计划期内实现的收入) 的 2%
- 结束整个订用生命周期 (如果跨多期 VIP 计划)
- 包括签约、扩展和续约订用交易
- 经过简化且可以预测的经常性奖励

## 4% 签约和扩展奖励

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按总合同价值 (TCV) 计算
- 有关符合条件的产品/服务和奖励比率, 请参阅: [www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

## 1-2% 续约

- 一次性奖励, 按续约订用交易的总合同价值计算:
  - 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%
- 合作伙伴必须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, 才符合条件

## 1% 大师级专业化认证

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按 TCV 计算
- 在注册时提供并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证才符合条件

## 5% - 10% 激活 已更新

- 激活思科 Intersight 许可证, 以及新增的思科 ACI、思科 Tetration 和思科网络保障引擎软件订用
- 必须通过履约证明或遥测数据进行核实
- 必须在 2020 年 4 月 26 日前证实已激活软件

## 一般要求

能够以合同方式销售符合条件的产品/服务

订用开始日期必须在计划期内

无客户满意度 (CSAT) 要求

不包括内部商务用途、不可转售 (NFR)、简化定价交易

不包括迁移 (例如 GPL 订用转为年金)

合作伙伴在 2019 年 7 月 27 日持有的证书将获得认可, 可用于计算续约奖励

在生产网络中激活思科 Intersight 许可证、思科 ACI、思科 Tetration 和思科网络保障引擎软件订用，最高可累计获得 10% 的额外奖励。提高符合条件的激活 SKU 的 VIP 奖励：

<http://www.cisco.com/go/vipskus>。

## 5% 思科 Intersight

- 激活思科 Intersight™ 上已获得许可证的思科 UCS® 服务器：5% 的奖励

## 10% 思科 ACI<sup>新</sup>

- VIP 33 的新增奖励
- 激活思科 ACI：10% 的奖励

## 10% 思科 Tetration<sup>新</sup>

- VIP 33 的新增奖励
- 激活思科 Tetratio：10% 的奖励

## 10% 思科网络保障引擎<sup>新</sup>

- VIP 33 的新增奖励
- 激活网络保障引擎：10% 的奖励

## 资格条件

1. 获得数据中心子路径 VIP 奖励的所有合作伙伴均符合条件
2. 需要在 <http://www.cisco.com/go/ppe> 上提交遥测数据或履约证明 (POP) 供审查，以此证实已激活软件
3. 合作伙伴必须在 2020 年 4 月 26 日之前激活符合条件的软件并提供 PoP → 至少 9 个月

有关 PoP 流程和要求的详情，请参阅以下链接提供的《VIP 激活奖励演示》和《VIP 实操指南》：<http://www.cisco.com/go/vip>

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期  
新业务路径：数据中心（年金）

数据中心（年金）产品/服务	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	奖励				潜在收入 (最高 %)
			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				10%		17%	
思科 AppDynamics 订用				-		7%	
思科 ACI 软件订用				10%		17%	
思科网络保障引擎订用				10%		17%	
思科 Intersight 软件订用				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/vipkus](http://www.cisco.com/go/vipkus)。



# 数据中心（年金）：示例

价值激励计划第 33 期

新业务路径：数据中心（年金）

订用	总合同价值	订用类型	第 1 个月	第 2 个月	第 3 个月	第 4 个月	第 5 个月	第 6 个月	累计每月经常性收入 (MRR)
订用交易 1	-	现有	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	30,000 美元
订用交易 2	21,000 美元	扩展	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	11,000 美元	11,000 美元	52,000 美元
订用交易 3	120,000 美元	新	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 4	360,000 美元	新	-			15,000 美元	15,000 美元	15,000 美元	45,000 美元
			22,500 美元	22,500 美元	22,500 美元	37,500 美元	41,000 美元	41,000 美元	187,000 美元

## 基本奖励

累计每月经常性收入 ×  
基本奖励百分比  
187,000 美元 × 2% = 3,740 美元

## 签约和扩展奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 4% = 20,040 美元  
501,000 美元 = 360,000 美元 (订用交  
易 4) + 120,000 美元 (订用交易 3) +  
21,000 美元 (订用交易 2 - 扩展)

## 大师级认证奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 1% = 5,010 美元  
前提是合作伙伴在整个 VIP 计划期内  
始终持有大师级数据中心和混合云  
专业化认证

## 激活奖励

激活的订用交易总合同价值 ×  
奖励百分比  
360,000 美元 × 10% = 36,000 美元  
(订用交易 4 激活)

注：续约奖励与今后的 VIP 计划期关系更大，因为数据中心（年金）在 VIP 30 中才引入，因此目前尚无可续约的订用。  
每月经常性收入计算示例：总合同价值：120,000 美元 | 期限：12 个月 | 每月经常性收入：10,000 美元

数据中心（年金）的总奖励金额 = 64,790 美元 | 奖励在收入中所占的百分比 = 35%

# 协作

随时随地在任何设备上进行沟通协作和创新。





## 取得成功的途径

### 主推

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

各种不同设备以实现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)

### 捕获

利用思科旅程解决方案组合抓住联络中心业务机会：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)



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级协作架构专业化认证和/或
- 网真视频大师级 ATP 认证和/或
- CMSP 大师级或高级认证和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

\$80,000

### CSAT

- 持有金牌（包括全球金牌）、高级认证，或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

## 2% 大师级专业化认证/CP

- 在注册时提供并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证/Cisco Powered™ 资格，可获得 2% 的额外奖励

## 1% 金牌/CMSP 大师级

- 持有金牌/CMSP 大师级认证，3%、5% 和 10% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励

## 2% 迁移

- 在 CCW 中通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备
- 获得批准并订购的 MIP 交易中符合 VIP 条件的 SKU 有资格获得 2% 的奖励

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



扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期

架构路径：协作

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	
<b>终端/硬件</b>						
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%

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期

架构路径：[协作](#)

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	
<b>永久软件</b>						
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%

# 协作（年金）

协作市场中的创新和变革。





## 取得成功的途径

### 加速

通过思科协作 Flex Plan 加快经常性收入流

### 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

### 主推产品

整个思科客户之旅解决方案组合主推 Flex

内部部署主推 UCCX 和 UCCE，托管云主推 HCS-CC，云环境主推 CJP



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- SaaS 订用转售计划 - 简单转售或通过生命周期管理路径转售和/或
- 协作 SaaS 授权

### 最低订购金额

通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的协作（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

### CSAT

无 CSAT 要求

2%

## 基本奖励

- 累计每月经常性收入 (在 VIP 计划期内实现的收入) 的 2%
- 结束整个订用生命周期 (如果跨多期 VIP 计划)
- 包括签约、扩展和续约订用交易
- 经过简化且可以预测的经常性奖励

\* A-WX Meet SKU不在 VIP 33 范围内, 因此要从基本奖励的计算中扣除

3%

## 签约和扩展奖励

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按总合同价值 (TCV) 计算
- 有关符合条件的产品/服务和奖励比率, 请参阅: [www.cisco.com/go/vipskus](http://www.cisco.com/go/vipskus)

1-2%

## 续约

- 一次性奖励, 按续约订用交易的总合同价值计算:
  - 有效的 Webex 生命周期顾问或生命周期管理合作伙伴: 2%
  - 所有其他符合条件的合作伙伴: 1%
- 合作伙伴必须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, 才符合条件

2%

## 大师级专业化认证

- 针对 VIP 33 计划期内达成的新订用交易和扩展订用交易的一次性奖励
- 按 TCV 计算
- 在注册时提供并在整个计划期内始终持有大师级专业化认证才符合条件

## 一般要求

能够以合同方式销售符合条件的产品/服务

订用开始日期必须在计划期内

无客户满意度 (CSAT) 要求

不包括内部商务用途、不可转售 (NFR)、简化定价交易

不包括迁移 (例如 GPL 或 GRA 订用转为年金)

合作伙伴在 2019 年 7 月 27 日持有的证书将获得认可, 可用于计算续约奖励

# 奖励摘要

价值激励计划第 33 期

新业务路径：协作（年金）

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)。

# 协作（年金）示例

价值激励计划第 33 期  
新业务路径：协作（年金）

订用	总合同价值	订用类型	第 1 个月	第 2 个月	第 3 个月	第 4 个月	第 5 个月	第 6 个月	累计每月经常性收入 (MRR)
订用交易 1	-	现有	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	5,000 美元	30,000 美元
订用交易 2	-	已到期	8,000 美元	8,000 美元	订用未续约				16,000 美元
订用交易 3	120,000 美元	续约 (在第 4 个月)	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 4	21,000 美元	扩展	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	7,500 美元	11,000 美元	11,000 美元	52,000 美元
订用交易 5	120,000 美元	新	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	10,000 美元	60,000 美元
订用交易 6	360,000 美元	新	-			15,000 美元	15,000 美元	15,000 美元	45,000 美元
			40,500 美元	40,500 美元	33,500 美元	47,500 美元	51,000 美元	51,000 美元	263,000 美元

## 基本奖励

累计每月经常性收入 ×  
基本奖励百分比  
263,000 美元 × 2% = 5,260 美元

## 签约和扩展奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 3% = 15,030 美元  
501,000 美元 = 360,000 美元 (订用交  
易 6) + 120,000 美元 (订用交易 5) +  
21,000 美元 (订用交易 4 - 扩展)

## 续约奖励

续约订用交易的总合同价值 ×  
奖励百分比  
120,000 美元 (订用交易 3) × 2%  
(生命周期顾问) = 2,400 美元  
前提是 VIP 32 结束时的累计每月经常  
性收入低于或等于 263,000 美元

## 大师级认证奖励

新订用交易和扩展订用交易的总合同  
价值 × 奖励百分比  
501,000 美元 × 2% = 10,020 美元  
前提是合作伙伴在整个 VIP 计划期内  
始终持有大师级协作专业化认证

注：每月经常性收入计算示例：总合同价值：120,000 美元 | 期限：12 个月 | 每月经常性收入：10,000 美元

协作（年金）的总奖励金额 = 32,710 美元 | 奖励在收入中所占的百分比 = 12%

# 服务供应商技术 (中国大陆不适用)

值得信赖的关键基础设施 (TCI)。





## 取得成功的途径

### 鼓励

企业、公共部门和服务供应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 和 NCS1000 提供大幅折扣，可助您赢得业务。

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

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

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

### 致胜利器

ASR 900 和 NCS500 系列可助您成功，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

### 使用

ASR 920 路由器，准备向 5G 过渡



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有：

- 高级服务供应商架构专业化认证

### 最低订购金额

\$250,000

### CSAT

- 持有金牌（包括全球金牌）、高级认证，或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

2%

迁移

- 在 CCW 中通过迁移激励计划 (MIP) 更新客户的基础设施并退还旧设备
- 获得批准并订购的 MIP 交易中符合 VIP 条件的 SKU 有资格获得 2% 的奖励

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



扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipsku](http://www.cisco.com/go/vipsku)

服务供应商技术产品/服务	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	奖励 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				

# Meraki

云网络。





## 取得成功的 途径

### 推介

- 所有 Meraki MS 交换 SKU (千兆、万兆、多千兆) 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, 主要是为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



## 要求

### 专业化认证

必须在注册时提供并在整个计划期内始终持有:

- 高级企业网络架构专业化认证和/或
- CMSP 大师级或高级认证和/或
- 全球金牌认证

### 最低订购金额

\$150,000

### CSAT

- 持有金牌 (包括全球金牌)、高级认证, 或者
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动 (PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭)

## 1% 金牌/CMSP 大师级

- 持有金牌/CMSP 大师级认证，4% 奖励类别的 SKU 还可获得 1% 的额外奖励



扩大盈利

有关符合条件的 SKU 的列表，请访问：[www.cisco.com/go/vipSKU](http://www.cisco.com/go/vipSKU)

Meraki 产品/服务	基本奖励 VIP 32	基本奖励 VIP 33	奖励 金牌/CMSP 大师级	潜在收入 (最高 %)
<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%

# 具体操作步骤 和总结



Dear Partner ABC,

Congratulations! Your Cisco Value Incentive Program application has been accepted.

We encourage our partners to carefully review the program rules and requirements each period at: <http://www.cisco.com/go/vip>. To track your company progress during the program period go to Total Program View (TPV) at: <http://www.cisco.com/go/tpv>

Welcome to the program.

Company : Partner ABC

Country/ Country Group: POLAND/POLAND

Enrollment ID: 989090

Track : ARCHITECTURE

Sub-track(s): COLLABORATION, DATA CENTER

Status : APPROVED

## PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)

Welcome, Tony!

You are now ready to enroll and manage multiple Cisco Channel Partner Programs through this integrated platform.

Preferred Language: English

[Change Language](#)

[My Proxy](#)

Disclaimer: This application accepts input in English only

Tool Links

Select Link

Eligible Programs

Potential Programs

Enrollment Dashboard

## 计划期

- 2019 年 1 月 27 日 - 2019 年 7 月 27 日
- 希望参与计划的所有合作伙伴必须在 2019 年 3 月 8 日前通过一次性注册功能进行注册
- 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

合作伙伴和合作伙伴客户经理 (PAM) 只能使用合作伙伴计划注册工具来跟踪注册状态，该工具位于：

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

## 客户满意度调查期

- 第四季度 CSAT 调查期结束：2019 年 7 月 27 日
- PAL 工具关闭：2019 年 7 月 12 日

合作伙伴和合作伙伴客户经理 (PAM) 也可以使用合作伙伴访问在线 (PAL) 工具来跟踪客户满意度情况，该工具位于：

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

## 奖励日期

- 第一次奖励：2019 年 10 月
- 第二次奖励：2019 年 12 月
- 在 90 天内申请奖励以避免过期

合作伙伴应在合作伙伴自助服务工具中设置奖励协调员，该工具位于：

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

## 金牌（包括全球金牌）和高级认证合作伙伴有两次获得基本奖励的机会

- 保持认证状态
- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）

## 优选/注册合作伙伴

- 在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动（PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭）
- 利用标准化的思科 CSAT 流程获得客户反馈

## 客户满意度 详细信息和资源

- 要获得 VIP 奖励，满足客户满意度标准是一项极为重要的要求
- 年金子路径不受 CSAT 要求制约
- [TPV 工具](#)和 [PAL 工具](#)可为合作伙伴和 PAM 提供客户满意度要求信息。PAL 工具关闭：2019 年 7 月 12 日

## 直接订购

- 订单\* 必须在 2019 年 7 月 27 日之前提交至思科，且产品必须于 2019 年 10 月 26 日之前发货

## 分销渠道标准订购

- 产品必须于 2019 年 7 月 25 日之前由总代理商发货并开具发票

## 分销渠道 渠道预订中立 (CBN) 订购

- 订单\* 必须在 2019 年 7 月 27 日之前提交至思科，且产品必须于 2019 年 10 月 26 日之前发货

## 分销渠道 分销可视性 (DSV) 订购

- DSV 订单\* 必须在 2019 年 7 月 27 日之前提交至思科，且产品必须于 2019 年 10 月 26 日之前由总代理商发货并开具发票

## 订购金额差异报告

所有订购金额差异报告必须在 2019 年 8 月 30 日之前通过客户服务中心 (CSC) 提交给思科

\* 思科订购：输入思科订单系统的订单已通过初步的审核/信用检查，且符合思科内部订购受理政策的规定。

# 奖励信息



# VIP 32 关键日期

## 注册期限需要重新注册

- 2018 年 7 月 29 日 - 2018 年 9 月 7 日 (6 个月计划)
- 2018 年 10 月 28 日 - 2018 年 11 月 23 日 (3 个月计划)

合作伙伴和合作伙伴客户经理 (PAM) 只能使用合作伙伴计划注册工具来跟踪注册状态, 该工具位于: [www.cisco.com/go/ppe](http://www.cisco.com/go/ppe)

## 客户满意度调查期

- 第二季度 CSAT 调查期结束: 2019 年 1 月 26 日
- PAL 工具将于 2019 年 1 月 26 日关闭

合作伙伴和合作伙伴客户经理 (PAM) 也可以使用合作伙伴访问在线 (PAL) 工具来跟踪客户满意度情况, 该工具位于: [www.cisco.com/go/pal](http://www.cisco.com/go/pal)

## 奖励日期

- 第一次奖励: 2019 年 4 月
- 第二次奖励: 2019 年 7 月
- 在 90 天内申请奖励以避免过期

合作伙伴应在合作伙伴自助服务工具中设置奖励协调员, 该工具位于: [www.cisco.com/go/pss](http://www.cisco.com/go/pss)

# VIP 32 的重要订购日期

## 直接订购

- 订单\* 必须在 2019 年 1 月 26 日之前提交至思科，并且产品必须于 2019 年 4 月 27 日之前发货

## 分销渠道标准订购

- 产品必须于 2019 年 1 月 24 日之前由总代理商发货并开具发票

## 分销渠道 渠道预订中立 (CBN) 订购

- 订单\* 必须在 2019 年 1 月 26 日之前提交至思科，且产品必须于 2019 年 4 月 27 日之前发货

## 分销渠道 分销可视性 (DSV) 订购

- DSV 订单\* 必须在 2019 年 1 月 26 日之前提交至思科，且产品必须于 2019 年 4 月 27 日之前由总代理商发货并开具发票

## 订购金额差异报告

所有订购金额差异报告必须在 2019 年 3 月 1 日之前通过客户服务中心 (CSC) 提交给思科

\* 思科订购：输入思科订单系统的订单已通过初步的审核/信用检查，且符合思科内部订购受理政策的规定。

# 合作伙伴自助服务付款联系人信息

要设置奖励协调员，请访问 [www.cisco.com/go/pss](http://www.cisco.com/go/pss)

点击**计划负责人**以指定奖励协调员和其他计划联系人。

有关分步说明，请参阅[此处](#)。

## Accountable Program Contacts

Partner Admins can assign and manage Program Contacts in this section.

My Profile

Access Management

Company Details

Location Management

Contact Management

Association Requests

**Accountable Program Contacts**

Reports

Manage My Reward Programs

Manage Corporate Email Domain

Accountable Program Contacts VGTECH UNITED (UK) [Change]

Accountable Contact

Add Accountable Contact

点击“计划负责人”后，系统将显示有关当前分配的“计划负责人”的详细信息，以及用于分配新的“计划负责人”的选项。

如果您有资格获得奖励，但未在 PSS 中设置 VIP 奖励协调员，可能会存在奖励过期的风险。

如需分步说明，请访问 [www.cisco.com/go/gep](http://www.cisco.com/go/gep)。另外，如果需要，请记得为每笔 VIP 奖励提交发票。

中国大陆的合作伙伴同时要在加油站平台上设置返点联系人，以确保可以使用加油站返点用于下次恩科购买恩科产品的价格抵扣。

# 问题解答



