



思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）

思科® 解决方案合作伙伴加速计划 (Solution Partner Acceleration)，旨在激励具备解决方案提供能力的合作伙伴，鼓励其将思科产品、软件和服务作为解决方案的一部分，从而为客户带来更高的业务价值。满足条件的解决方案合作伙伴，将得到思科的奖励政策支持，以快速拓展客户、占领市场。

合作伙伴收益

- 得到软件开发费用补贴
- 赢得思科提供的业务发展基金
- 获得相关产品的销售奖励
- 加入 Solution Plus 认证体系，展现自身能力
- 获得思科的技术和市场资源支持
- 解决方案通过思科平台进行全球推广
- 思科展示中心的推广支持

参加条件

思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）包括 2 个路径，每个路径的参与都需要经过思科业务开发经理（BDM）或渠道客户经理(PAM)的提名，并经过思科评审委员会审批通过才可以注册参加。每个路径必须单独取得激励计划要求，才能获得奖励。

表 1 列出了思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）路径以及相应的必备条件。

SPA 路径	注册参加本计划时的要求
Smart 路径	必须成为思科注册合作伙伴或更高级别 从事行业解决方案开发业务 取得《软件产品登记证书》或其他相关认证

SPA 路径	注册参加本计划时的要求
Integration 路径	必须成为思科注册合作伙伴或更高级别 从事解决方案集成业务 合作伙伴必须拥有专门的咨询人员

参加流程

每个季度都有提名窗口，所有被成功邀请参加该计划的合作伙伴都需要登录 www.cisco.com/go/cn/spa 完成在线注册申请，合作伙伴在线签署并确认参与该计划后，系统会发送一封正式的电子邮件确认被邀请合作伙伴正式参加思科解决方案合作伙伴计划。

表 2 思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）的时间安排

SPA	计划期	业绩生效日期	业绩截止日期
Smart 路径	连续 3 个季度	合作细节确认书中生效日	合作细节确认书中截止日
Integration 路径	FY18Q2-FY18Q4	2017 年 10 月 30 日	2018 年 1 月 28 日

- 针对参加 **Smart** 路径的合作伙伴，思科将与合作伙伴签署单独的合作细节确认书，在合作细节确认书里声明合作伙伴需要在要求的时间内完成具体的开发任务和业绩指标要求。
- 具体提名时间思科会另行单独通知。

奖励条件

表 3 思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）的奖励条件

条件	如果参加 Smart 路径	如果参加 integration 路径
开发任务	按照确认书约束的要求在规定的时间内完成相应开发任务。	无
销售量	所购买的符合条件的 Smart 路径的 SKU，必须在合作细节确认书中规定的日期内达到最低净订购金额 5,000 美金	所购买的 符合条件的 integration 路径的 SKU，每个季度必须达到最低净订购金额 5,000 美金

- 注册参加思科解决方案合作伙伴加速计划并直接从思科订购产品的合作伙伴：当订单状态变为“Cisco booked”（思科订购）后，即表明此次直接订购已被承认。
- 注册参加思科解决方案合作伙伴加速计划并通过思科授权经销商订购产品的合作伙伴：无论合作伙伴何时从经销商处订购产品，只有在产品发货并开具发票之后，思科才承认该经销商销售点 (POS) 的有效性。对于通过授权经销商购买产品的合作伙伴，思科将根据上报日期（经销商向思科上报 POS 交易的日期）来判断订购是否符合条件。
- 符合条件的 integration 路径的 SKU 可以通过 www.cisco.com/go/cn/spa 下载详细产品列表。

奖励金额

表 4 思科解决方案合作伙伴加速计划（SPA）的奖励金额

条件	如果参加 Smart 路径	如果参加 integration 路径
开发任务奖励金额	基于不同的合作细节确认书（分 2 挡-25,000 美金 或 50,000 美金）	无
销售奖励金额	通过思科销售线索跟踪系统（LnP）注册项目并完成订购的思科净发货额的 10% 思科业务开发基金（BDF） 总奖励金额不超过 50,000 美金	通过思科销售线索跟踪系统（LnP）注册项目并完成订购的思科净发货额的 6% 的货款抵扣（credit） 总奖励金额每个季度不超过 50,000 美金

- 奖励金额思科业务开发基金（BDF）和思科货款抵扣奖励（Credit）会通过思科超级加油站平台（Incentive Hub）进行发放，思科业务开发基金（BDF）和货款抵扣（Credit）的具体使用规则遵守思科超级加油站平台统一规范要求。
- 思科 Leads and Prospects（LnP）销售线索管理系统，提供了一个在线商务平台，通过与合作伙伴销售团队报备和分享销售机会，加速思科业务盈利与业绩成长。该系统与思科商务空间（CCW）系统相集成，可帮助合作伙伴快速获得各种促销优惠折扣，无须人工干预完成交易，在中小型企业市场中赢得先机。合作伙伴权限的申请请联系您的思科渠道客户经理(PAM)或业务发展经理（BDM），详情请访问 <https://ciscosales.force.com/lp>

其他条款和条件

1.简介

1.1 要参加思科解决方案合作伙伴计划，您的公司必须接受本《思科解决方案合作伙伴加速计划协议》（以下简称“本协议”）的条款和条件。

本协议的双方为思科和您在《合作伙伴注册申请》（如果有）中签署的公司（以下简称“合作伙伴”）。本协议中所称的“思科”定义如下：

如果合作伙伴的主要营业地点位于中国，则“思科”是指 1) Cisco China Company, Limited（思科（中国）有限公司）（以下简称“思科”），主要营业地点位于中国杭州市上城区望江国际 3 号楼 19 和 20 层；和 2) Cisco (China) Innovation Technology Co., Ltd（思科（中国）创新科技有限公司），主要营业地点位于中国广东省广州市番禺区南村镇万博二路 79 号 303 室。

在本协议中，除非出于客户权利以及思科在本协议之下所应承担的责任和义务考虑，接受客户订单的思科实体应为适当的实体，且出于此种原因本协议应在客户与该实体之间签订，否则“思科”泛指上述所有思科实体。

1.2 政策概述

本文档规定了合作伙伴参与本计划的条款和条件，思科会不定期更新本文档，并在 <http://www.cisco.com/go/cn/spa>（“计划规则”）发布。

2.定义

首字母大写的术语如未在本条款和条件中作出定义，则应参照《经销协议》中的定义。如果《经销协议》与本条款和条件中的定义存在冲突，应以本条款和条件为准，因为本条款和条件中的定义更加符合主题内容。

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

2.3 直接订单：直接向思科下的订单。

2.4 内部使用：最终客户或合作伙伴将产品内部用于任何业务用途，此定义有别于下文中“转售”的定义。

2.5 净订购金额：订购金额减去取消订购的金额。

2.6 净发货金额：已发货的订购金额减去产品退订金额。

2.7 合作伙伴：从授权进货来源或授权渠道处购买产品和服务或产品和服务的许可证，然后将其直接转售给最终客户的思科注册经销商。

2.8 产品：《合作伙伴转售协议》中定义并在现行思科全球价目表中列出的思科硬件产品、软件及相关文档。

2.9 《转售协议》：《思科间接渠道合作伙伴协议》(ICPA)、《思科系统集成商协议》(SIA)，或者用于向最终客户授予思科产品和服务转售权的其他类似思科协议。

2.10 大区：中华人民共和国 (PRC)。

3. 资格要求

3.1 奖励资格要获得参加 SPA 的奖励资格，合作伙伴必须满足以下资格要求。

3.1.1 合作伙伴必须是思科注册合作伙伴并被业务开发经理 (BDF) 或渠道客户经理 (PAM) 提名通过注册的思科解决方案合作伙伴。

3.1.2 合作伙伴必须满足每个子路径的收入要求才有资格享受 SPA 奖励。收入要求基于向思科所下订单的净订购金额 (直接订购方式和 CBN 订单)，或者向思科授权经销商或授权渠道所下订单的净 POS (销售点) 和净 DSV POS (即价格介于思科与经销商之间) 的交易额 (其他间接订购方式)。

3.2 购买资格

3.2.1 合作伙伴只有销售 <http://www.cisco.com/go/cn/spa> 上列出的符合 SPA 条件的 SKU 才能获得奖励

3.2.2 思科保留在计划期内随时修改符合条件的 SKU 列表的权利。

3.2.3 如果从经销商处采购产品，只能向经授权国家/地区的授权来源或授权渠道 (依照《合作伙伴转售协议》) 购买。

4. 不符合 SPA 条件的情况

4.1 对于不符合计划目的的交易，思科有权拒绝延长本要约。

4.2 在以下情况下，integration 路径中的产品不符合 SPA 的奖励条件：(a) 购买用于合作伙伴内部使用；(b) 在特定价格下购买；(c) 在任何外包商促销时购买；(D) 通过思科或思科收购的公司的任何旧的订购平台订购。SPA 不涉及与服务相关的奖励。

5. 合作伙伴的义务

5.1 合作伙伴不应在提交报价时将 SPA 奖励考虑在内。否则，合作伙伴应自行承担风险，因为过早将 SPA 奖励纳入合同价格可能导致利润和/或赢利能力受到不利影响。在这种情况下，思科无法通过修改、免除或扩大 SPA 资格范围，或者像在竞价时为所有思科合作伙伴提供优惠那样，为合作伙伴提供任何形式的补偿。

5.2 从授权来源或授权渠道采购的合作伙伴应确保该授权来源或授权渠道向思科报告的销售数据准确无误。如果由于授权来源或授权渠道在后端申请过程中报告的数据不正确 (例如在 POS 申报过程中，最终客户名称和/或细节内容报告错误) 而导致销售交易不符合条件，思科保留不对此类交易提供 SPA 奖励的权利。

5.3 思科相信合作伙伴能够依法接收本计划下的奖励，并依法进行真实披露。

5.4 遵守法律和思科政策

5.4.1 合作伙伴保证将遵守所有法律、执照、许可和法规的规定，包括但不限于任何购买或使用产品的政府或相关部门制定的任何有关反贿赂、利益冲突、隐私和数据保护或采购的法律或法规（以下简称“适用法律”）。合作伙伴应确保思科不会因为合作伙伴违反任何适用法律而受到伤害，如果出现此种情况，合作伙伴应承担思科所蒙受的损失。

5.4.2 合作伙伴应向思科保证将遵照《转售协议》的条款和所有思科政策行事。如果合作伙伴未能遵守任何此等条款，则可能无法获得奖励。

5.5 合作伙伴应保留自己的销售信息。思科将定期通过邮件形式向合作伙伴提供计划结果。

5.6 签订本协议即表明合作伙伴同意并将确保其他数据主体明确同意 (i) 思科以及欧洲经济区国家/地区、非欧洲经济区国家/地区、被认为有适当数据保护法律的国家/地区的思科附属公司、分包商和代理；(ii) 根据思科隐私政策（位于 <http://www.cisco.com/web/siteassets/legal/privacy.html> 且不定期进行修改）的规定，可以处理向思科提供的或思科通过其他途径获得的与本协议有关的合作伙伴、其员工和最终客户的信息。

6.计划奖励条款

6.1 必须完全符合奖励条件才能获得奖励。

6.2 每个路径必须单独取得奖励资格。

6.3 奖励方式为对未来的采购订单提供贷款抵扣。

6.4 使用的最大贷款抵扣限额为下一笔采购订单价值的 10%，思科保留必要时修改此最大限制的权利。合作伙伴有权将享有的剩余奖励结转后续采购订单中进行抵扣。

6.5 SPA 奖励只能用于未来的产品订单贷款抵扣，而不能用于服务订单。在中国获得的奖励只能用于中国

6.6 通过思科番禺和思科杭州获得的奖励会分开支付，并且思科番禺的奖励只能用于未来思科番禺下单的贷款抵扣，思科杭州的奖励只能用于未来通过思科杭州下单的贷款抵扣。

6.7 合作伙伴申请有关未来订单的奖励具有时间限制。奖励受过期政策约束，有效期为从思科通知奖励可以使用之日起的 180 个日历日。即使发生合并或收购的情况，此过期政策也将依然适用。

6.8 合作伙伴必须达到最低 300 美元的奖励金额要求。

6.9 思科保留为验证申报的交易是否符合 SPA 资格而要求其他信息的权利。思科对交易是否符合 SPA 要求具有最终决定权。

6.10 实际奖励取决于特定 SPA 计划期（SPA 计划规则中定义的时间段）内已发货的订购总额。如果发货请求日期符合计划规则，而思科未能在本文中规定的发货截止日期之前交付产品，则思科可酌情延长发货截止日期。

6.11.不得指定个人作为奖励的受益人，只有企业实体能够作为奖励受益人。

6.12 如果合作伙伴违反这些条款和条件中的第 5.4 条，则思科保留酌情部分或全部拒绝或保留根据此计划合作伙伴应得的任何和全部奖励。

7.奖励差异

7.1 合作伙伴应向思科确认并报告思科发布的订购金额和其自身记录之间的任何差异。报告订购金额差异问题的截止时间在最终订购日期后一个月内，如果合作伙伴未能满足这一期限要求，则合作伙伴的差异申请将被自动拒绝。

7.2 如果奖励存在差异，合作伙伴必须在收到有关奖励的第一次通知后的三周内进行报告。如果合作伙伴未收到奖励通知，必须在思科首次向合作伙伴发送通知后的 90 天内报告奖励差异。

7.3 奖励差异问题必须通过发送邮件至 spa-supports@cisco.com。以任何其他方式反映的奖励差异问题将不予受理。

7.4 思科将尽最大努力确保合作伙伴能及时获得奖励。然而，有时此类奖励可能会由于思科不可控的原因而延迟。此外，如果合作伙伴没有及时申请奖励，而思科对此类延迟没有过错，则该奖励将会过期并自动撤销。

8. 合作伙伴终止条款

8.1 除非另有补救措施，思科保留出于以下原因终止合作伙伴参加本计划和无限期收回任意奖励的权利：

(a) 提供虚假、有误导倾向或者不完整的计划信息，包括声称在按照计划要求销售产品；(b) 存在其他欺诈行为，或者滥用本计划或其他思科营销或销售计划的行为；(c) 经销不是由思科或思科授权总代理商提供的产品；(d) 向最终客户以外的任何其他方销售思科产品；以及 (e) 违反《合作伙伴转售协议》??。

9. 其他渠道计划

9.1 要获得本计划的奖励，合作伙伴必须在参加思科渠道合作伙伴计划期间具有良好的信誉。需要特别指出的是，如果合作伙伴或其任何附属公司在思科或思科附属公司负有债务，则将无法获得奖励，除非此类债务是在思科标准三十 (30) 天偿还期内的正常交易（或者与思科或思科附属公司就偿还期另有书面协议），在此种情况下，思科保留以下权利 (i) 以本计划之下的任何奖励金额冲抵未讫发票；以及 (ii) 直接推迟合作伙伴或其附属公司接收本计划之下的奖励的资格，直至合作伙伴或其附属公司全额还清所有未偿还金额。如果合作伙伴拖欠思科或思科附属公司债务一 (1) 年以上，该合作伙伴在本计划之下获得的未付奖励将被没收。

9.2 除非思科另有规定，否则根据思科价值激励计划符合奖励条件的销售额不能参加任何其他思科绩效激励计划。

10. 一般条款

10.1 合作伙伴可自行单方面确定其最低转售价格。本计划不承诺也不保证能够帮助合作伙伴提高利润和盈利能力。

10.2 思科保留在不提前通知合作伙伴的情况下修改或取消本计划的权利。

10.3 有关特定于参加领域和地域的所有其他适用的 SPA 流程和要求，合作伙伴应参阅 SPA 网站：<http://www.cisco.com/go/cn/spa>。

11. 保密性

11.1 根据《合作伙伴转售协议》中的定义，思科与合作伙伴之间共享的所有与 SPA 相关的信息，包括计划的条款和条件及特定计划的奖励信息，均为保密信息。

11.2 违反保密规定。如果合作伙伴违反本条款和条件中所包含的的保密规定，思科保留取消该合作伙伴今后参与 SPA 计划的资格的权利

如有任何问题，请联系您的业务开发经理（BDM）或渠道客户经理（PAM），也可以直接邮件至 spa-supports@cisco.com