

# 思科FY18Q2 Volume Play服务促销计划概述

- 海量型产品之服务促销设定策略, 旨在配合产品及服务业务策略, 推进整体业务增长
- 整体而言, Q2服务促销, 除个别新增服务SKU, 或配合产品促销调整, 或因服务列表价变化调整, 及优化服务价格外, 多数促销与Q1持平
- FY18Q1开始, 原SMBS或Smart Foundation服务正式演进为CSE(Cisco Support Essentials), 即思科基础支持服务, 服务名称变化, 增加智能服务功能, 但服务SKU及报价保持不变
- 为更好支持Partner-Led服务业务发展, 从Q1开始, 服务促销中引入DSS服务, 其促销设定比对应的CSE(原SMBS)价格稍高, 如个别产品暂无DSS服务, 可选择SNTC或CSE服务
- 促销计划涉及服务SKU类别: 硬件NBD备件交付级别的SNTC, DSS和CSE, 软件服务ECMU和DSS1, 视频服务ECDN
- 多年期服务合同的促销设定与1年期服务合同一样, 不会获得更深折扣
- 考虑到可能的服务下单滞后性, 在本期产品促销计划中移除的产品, 其对应服务仍将保留一段时间.
- 问题, 意见, 咨询: [gc-ts-service-advisor@cisco.com](mailto:gc-ts-service-advisor@cisco.com)