思科身份服务引擎 2.0

销售加速器

2015 年 10 月

© 2015 思科和/或其附属公司。保留所有权利。思科机密信息

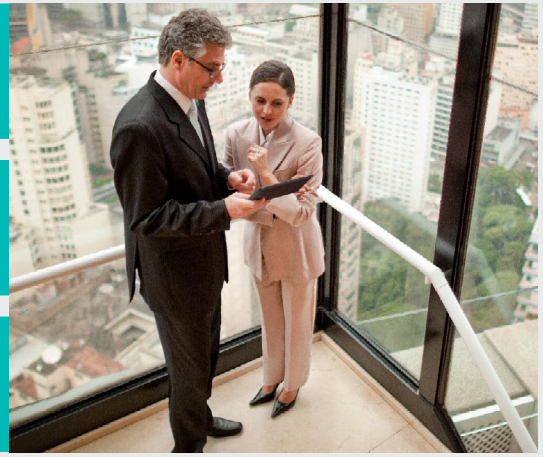
概述
优势与功能
新增内容
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

概述

思科® 身份服务引擎 (ISE) 2.0 最近已重新设计。作为市场领先的安全策略管理平台，它可以简化跨有线和无线多供应商网络及远程 VPN 连接实现一致和高度安全的访问控制的过程。借助覆盖范围广泛的智能传感器和分析功能，思科 ISE 可深入到网络的各个角落，对接入企业网络的用户和设备提供出色的可视性。

思科 ISE 主要作用

- **提高可视性** - 准确识别和评估网络用户和设备
- **保护访问安全** - 授予符合相应业务策略的网络访问权限并遏制网络威胁
- **代理情景信息** - 收集并共享情景数据，从而加快和增强生态系统合作伙伴的功能



思科 ISE 是市场领先的安全策略控制平台。
它能提供深入的可视性、控制网络访问并阻止网络威胁的传播。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
优势与功能
新增内容
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

优势与功能

思科 ISE 2.0

- 更加简便地联入、调配和保护网络中的所有终端
- 提高可视性，从而更加准确地识别、分类和监控访问网络的用户和终端
- 提供基于角色的集中式访问安全策略，对用户访问网络和网络资源进行控制
- 收集有关连接的用户和设备的详细情景数据，并与其他集成的安全和网络软件平台共享这些数据，从而加快威胁响应时间
- 向思科安全生态系统合作伙伴开放双向信息共享和威胁控制
- 通过与 Cisco Firepower™（以前称为 FireSIGHT®）管理中心的集成来自动遏制威胁，以便观察、补救或消除威胁
- 通过方便自定义的访客和自带设备 (BYOD) 解决方案门户来保护组织的品牌

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
优势与功能
新增内容
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

新增内容

思科 ISE 2.0 现在具有以下特性：

- 新增用于 Cisco TrustSec® 策略的工作中心，可简化配置并提高可视性。
- 与思科移动服务引擎集成，可提供用于创建和实施视具体位置而异的访问策略控制的位置属性数据。
- 支持第三方网络接入设备 (NAD) 和 IPv6 终端。
- 新的自适应网络控制功能可以通过思科平台交换架构 (pxGrid)，加强 ISE 与集成的合作伙伴平台之间的双向通信。
- 客户通过 TACACS+ 设备管理支持，能够将设备管理与各种终端访问使用案例（例如身份验证、授权和记帐 [AAA]、访客和 BYOD）合并到一个平台中。客户不必购买访问控制系统用于设备管理而将 ISE 用于企业网络接入。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

市场和行业趋势

随着受攻击面不断扩大，到 2020 年，联网的设备将达到 500 亿台。[1] 超过三分之二 (68%) 的企业称，员工对移动设备的使用显著增加了终端风险。[2]

可视性是企业面临的另一项主要挑战：90% 的组织表示，他们不能完全了解访问其网络的设备。[3] 企业中正在使用的云服务比 IT 人员实际知道的要多出 5 到 10 倍。[4]

彼此孤立的安全产品的数量和复杂性都不断增加，也带来了其他挑战。[5] 大型组织平均每周必须对将近 17,000 个警报进行分类整理，找出其中 19% 被视为可靠的警报，而安全专业人员只有时间调查 4% 的警告。[6]

[1] 思科 IBSG，思科 VNI：2013-2018 年全球移动数据流量预测

[2] http://www.ponemon.org/local/upload/file/2015%20State%20of%20Endpoint%20Risk%20FINAL.pdf

[3] http://lerablog.org/business/it/emerging-trends-for-byod-in-2014/

[4] http://blogs.cisco.com/security/beyond-data-securityfive-biggest-risks-of-shadow-cloud-it-services/

[5] 《思科 2015 年年中安全报告》

[6] Ponemon，“遏制恶意软件的成本”，2015 年 1 月

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

买家和影响者的关注点

目标买家	了解受众的需求
首席执行官 (CEO)	• 避免重大安全漏洞造成的成本和信誉损害 • 树立敏感资产和资源得到充分保护的信心
首席信息官 (CIO)	• 避免重大安全漏洞造成的成本和信誉损害 • 让现有 IT 投资实现收益最大化 • 减轻 IT 员工的时间负担
首席信息安全官 (CISO)	• 降低企业中的安全风险 • 了解访问敏感数据的用户和设备 • 做出规划并减轻避开传统安全防护措施的高级攻击 • 使用现有网络实施安全策略并立即遏制威胁

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
使用案例
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

定位声明

适用于企业客户

目标客户希望在管理访客接入的同时，保护 BYOD 和企业移动环境；快速遏制威胁；实施软件定义的网络分段；或者集成安全基础设施

思科 ISE 是市场领先的安全策略控制平台，它能够提供深入的可视性、控制网络访问并阻止网络威胁的传播

它是 Gartner、Forrester、Info-Tech 和 Frost and Sullivan 认可的网络访问控制市场领导者

不同于只能在静止不动的位置提供有限的可视性和防御的竞争对手解决方案

ISE 可控制用户和终端访问，减小整体受攻击面，遏制网络威胁，并在整个攻击过程中保护这种不断变化的分布式网络

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
使用案例
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

使用案例

访客接入管理	轻松为访客提供高度安全的互联网访问
BYOD 和企业移动性	透明地分类和联入具有正确访问级别的设备
对整个网络提供高度安全的访问控制	简化有线、无线和 VPN 环境中的企业网络访问策略
Cisco TrustSec 软件定义的网络分段	简化网络分段和实施，从而控制对关键资产的访问并遏制网络威胁
情景和策略架构	以更深入的可视性和通过 pxGrid 共享的情景信息改善安全运营
快速遏制威胁	通过与 Firepower 管理中心的集成来自动遏制威胁。遏制受到感染的终端，以便进行补救、观察或删除

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
半分钟提要
与买家的对话
发现和确定潜在客户
筛选问题和开场白
可能的异议和回复
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

半分钟提要

与以往相比，您的员工需要用更多设备，通过更多企业防火墙外的网络，对您的网络中的资源进行访问。如何管理大量激增的可联网设备，如何确保网络访问的安全性，是您需要应对的挑战。无数安全威胁和深受瞩目的数据泄露事件清楚表明，网络安全如今对于各种规模的组织极其重要。

思科拥有相应的解决方案，它不仅可以保护和控制网络访问，还能与集成的合作伙伴解决方案共享情景数据（例如设备的类型和用户身份）。这个解决方案就是我们最畅销的思科身份服务引擎。

通过掌握信息和实施设备合规性策略，我们可以在正确的时间为正确的用户提供正确的访问级别。与此同时，我们还能在第一时间防止受感染实体访问，从而减小整体受攻击面。

通过更深入的可视性和情景信息，您可以更准确地识别设备。用户和设备可以透明地联入，具有更强大并且经过更精细调整的安全功能，而您的网络也能获得防御威胁的保护。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
半分钟提要
与买家的对话
发现和确定潜在客户
筛选问题和开场白
可能的异议和回复
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

与买家的对话

挑战 1：

我需要更加清晰地了解企业网络的状况。

这对您有何影响...

90% 的组织不能完全了解访问其网络的设备。企业中正在使用的云服务比 IT 部门实际知道的要多出 5 到 10 倍。

如果您能做到以下几点，结果会怎样?

获得更深入的可视性，从而更加准确地识别、分类和监控访问网络的用户和终端。

有了思科服务，您可以！

我们的智能分析引擎和新的终端安全状态增强功能可以帮助您更准确地识别用户，并确保设备经过分类和符合要求，从而获得正确的网络访问级别。ISE 从思科移动服务引擎收集位置属性数据，用于创建和实施视具体位置而异的访问控制策略。新增强的第三方网络接入设备 (NAD) 和 IPv6 终端支持扩大了 ISE 中的高级授权功能的适用范围，从而能够跨更多不同网络提供终端合规性。

挑战 2：

在受攻击面不断扩大的情况下，我要如何保护我的网络?

这对您有何影响...

到 2020 年，全球联网设备将达到 500 亿台。三分之二的企业称，在自带设备计划中，员工使用移动设备显著增加了终端风险。

如果您能做到以下几点，结果会怎样?

快速联入、调配和保护您的网络中的所有终端。

有了思科服务，您可以！

ISE 可以通过新的用户体验简化 Cisco TrustSec 基于角色的访问控制策略的创建和实施。它包括操作简便的控制面板、矩阵和安全组标记 (SGT) 创建，而且新增的高级源-组交换协议 (SXP) 功能允许对未标记的流量执行操作。ISE可以在不需要 802.1X 客户端的情况下，更加轻松地在有线环境下部署扩展访问控制策略。您还可以通过用于 TACACS+ 协议支持的新的工作中心来简化 AAA 的设备管理。此外，ISE 还改善了 BYOD 门户的体验和证书颁发机构管理，让证书的创建更简单。您可以自动遏制受到恶意软件感染的终端，以便进行补救、观察或删除。

挑战 3：

如何应对彼此孤立的安全产品带来的复杂性?

这对您有何影响...

正如我们在《思科 2015 年年中安全报告》中所指出的，“东拼西凑的安全产品”造成了复杂的环境。大型组织平均每周必须对将近 17,000 个警报进行分类整理，找出其中 19% 被视为可靠的警报，而安全专业人员只有时间调查 4% 的警告。

如果您能做到以下几点，结果会怎样?

收集有关连接的用户和设备的详细情景数据，并向其他集成的安全和网络软件平台分发这些数据，从而加快威胁响应时间。

有了思科服务，您可以！

ISE 中新增的自适应网络控制功能可以加强与不断增多的合作伙伴平台的双向通信。ISE 可以使用合作伙伴数据来调整网络访问策略，因此生态系统合作伙伴甚至可以处理更多的威胁响应操作。能够加强与多个企业移动性管理 (EMM) 平台的通信和为其提供的支持，同时还能与思科 Meraki 系统管理器企业版更紧密地集成，这有助于确保企业符合 EMM 策略。ISE 可以用作 Lancope StealthWatch 和 Cisco TrustSec 软件定义的网络分段技术的情景基础，将您的网络变为安全传感器和执行器，从而让其更快地识别、减轻和解决网络威胁。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
半分钟提要
与买家的对话
发现和确定潜在客户
筛选问题和开场白
可能的异议和回复
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

发现和确定潜在客户

寻找具有以下特点的公司：

- 已有思科网络产品或计划购买思科设备
- 如果发生数据泄露，会产生严重的财务后果和信誉损害
- 面对保持严密安全的监管要求
- 是 Firepower 管理中心客户

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
半分钟提要
与买家的对话
发现和确定潜在客户
筛选问题和开场白
可能的异议和回复
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

筛选问题和开场白

- 您现在制定了什么安全措施?
- 您的网络中出现严重安全漏洞会造成什么后果?
- 您知道如何用您的网络充当传感器来检测网络犯罪吗?
- 您知道如何用您的网络充当防御攻击和数据泄露的执行器吗?
- 如果发生攻击，您需要多长时间才能检测到?
- 对您来说，遏制攻击有多困难?
- 您已经采取了什么措施来对网络分段以便遏制漏洞?
- 您是否希望采取更多措施保护您的企业免受网络攻击?
- 移动、云和物联网技术的发展对您的网络防御能力有何影响?
- 您是否使用以下供应商的安全产品?
  Skyhigh、Savvius、Live Action、Ping Identity、NetIQ、SecureAuth、Cisco Meraki、MobileIron、AirWatch、Citrix、SAP、MaaS360、Good、Tangoe、Symantec、Globo、JAMF Software、Endace and Emulex、Tenable、Rapid7、Bayshore Networks、Splunk、Lancope、LogRhythm、NetIQ、HP、IBM、TIBCO、Fortscale
- 您是否知道 ISE 可以通过 pxGrid 与很多常用的第三方安全产品共享情景信息?
- 您是否需要自动阻止恶意软件（无论它在网络中何处）并对终端进行补救?

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
半分钟提要
与买家的对话
发现和确定潜在客户
筛选问题和开场白
可能的异议和回复
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

可能的异议和回复

异议	您的回复
我们已有安全计划。	网络犯罪业已经变得非常复杂。网络的复杂性也不断增加，再加上连接到网络的设备数量庞大，这一切意味着您更加容易受到攻击或发生数据泄露事件。ISE 可以提高您对网络中流量的可视性，并增强您检测异常流量和恶意活动的能力。即使攻击者真的侵入网络，网络也可以帮助您遏制这些攻击。
我们目前没有新的安全投资预算。	您的许多思科网络已经嵌入了这些功能，您只需要打开它们。使用 NetFlow、ISE 和 Cisco TrustSec 技术，您就能通过已有投资显著增强安全。如果您的网络没有最新功能，那么现在正好可以规划升级。这笔恰当其时的投资会帮助您减小发生重大数据泄露事件的可能性。
我们现在没有时间开始任何新计划。	许多网络已经嵌入了思科网络功能，您只需要打开它们。这些功能可以通过有关恶意网络威胁的自动警报缩短发现威胁的时间，从而节省您的时间和资源。它们还支持既有效又具有高扩展性的基于策略的网络分段方法。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
交叉销售和追加销售机会
销售计划和奖励计划
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

销售内容

思科产品、解决方案或服务	简短描述
安全网络服务器 3415	适用于 ISE、网络准入控制和访问控制服务器应用的安全网络服务器（中小规模部署）
安全网络服务器 3495	适用于 ISE 和网络准入控制应用的网络安全服务器（大规模部署）
ISE 虚拟机	虚拟设备可受 VMware ESX/ESXi 4.x 和 5.x 以及 KVM 支持
基本许可证	· AAA 和 802.1X · 访客服务 · Cisco TrustSec 标记 (SGT) · MACsec · 外部 RESTful 服务
Plus 许可证	· 设备性能分析和馈送服务 · BYOD 和证书颁发机构 · pxGrid 情景共享 · 终端保护服务
Apex 许可证	· 终端合规性和补救 · EMM 功能 · AnyConnect 统一代理服务（需要 AnyConnect Apex 许可证）

续 >

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
交叉销售和追加销售机会
销售计划和奖励计划
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

销售内容

思科产品、解决方案或服务	简短描述
移动许可证	• 所有 ISE 功能，只能用于无线和 VPN 终端（统一代理服务需要 AnyConnect Apex 许可证） • 可提供有线升级 • 无 ATP 要求
Express 捆绑包	• 适用于小规模访客部署的入门级虚拟机许可证捆绑包
评估捆绑包	• 提供有限的产品使用权，供客户进行售前评估
企业许可协议 (ELA)	• 以一份协议覆盖购买的软件、思科网络基础设施上运行的订用许可证和应用软件支持，从而简化许可证管理并节省许可证成本

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
交叉销售和追加销售机会
销售计划和奖励计划
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

交叉销售和追加销售机会

商机	此产品/解决方案/服务对客户有用的理由
Cisco IOS® Flexible NetFlow	作为网络即传感器解决方案的核心，NetFlow 可以提供更长时间内网络中所有流量的详细信息。它能够描述 IP 流量的特征并确定其来源、目标、时间和应用信息。它还能提供类似电话费中包含的被呼叫方、呼叫时间和时长等内容的信息。NetFlow 本已内置于思科交换机、路由器、某些基于思科 IOS 软件的无线局域网控制器和思科 UCS® 产品中。
统一接入网络威胁防御捆绑包	购买 Cisco Catalyst® 交换机，即能以 36% 的折扣获得 Lancope StealthWatch。 主要优势包括： • 通过提高流量可视性和信息情报来改善网络及安全运营 • 推介安全咨询服务和网络更新的新商机 • 能够借助安全价值主张追加销售 Catalyst 3850 或 3650 交换机以及 Catalyst 4500 管理引擎 8-E

续 >

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
交叉销售和追加销售机会
销售计划和奖励计划
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

交叉销售和追加销售机会

商机	此产品/解决方案/服务对客户有用的理由
Cisco TrustSec	Cisco TrustSec 解决方案根据 ISE 提供的身份和策略决策，使用软件定义的网络分段来防止攻击者在整个网络中移动。此功能还可在 Lancope StealthWatch 检测到潜在威胁时隔离流量，让管理员能够通过 Firepower 管理中心识别受感染的资源并进行补救。
采用 Firepower 和 ISE 的快速遏制威胁解决方案	思科的 Firepower 和 ISE 快速遏制威胁解决方案采用一系列紧密集成并由供应商支持的检测、可视性和实施技术，自动检测和遏制恶意软件。您可以获得以下优势： • 威胁可视性和检测有效性更高，因此 IT 安全团队可以检测出整个网络中隐藏的新型恶意软件 • 遏制时间更快，因此能够快速地自动将受感染终端作为威胁删除 • 使用已经部署的思科网络设备进行实施时，运营开销和恶意软件相关成本更低

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
交叉销售和追加销售机会
销售计划和奖励计划
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

销售计划和奖励计划

名称	说明	更多详情
安全鼓励计划	主动寻找和开发新的下一代安全产品商机可享受特价。	https://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/security-ignite.html

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
客户评语
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

案例研究

公司名称	摘要和完整案例研究链接
UniCredit	UniCredit Slovakia 采用 ISE 简化访客接入，并为打造 BYOD 环境奠定基础。 http://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/wireless/unicredit_slovakia_cvcs.pdf
布鲁内尔大学	位于伦敦附近的大学通过 ISE 为 70 栋建筑中的 17,000 位用户提供网络接入。 http://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/wireless/aironet-3600-series/cis_brunel_case.pdf
Molina Healthcare	ISE 为全国性医疗保健提供商提供下一代安全服务。 http://www.cisco.com/c/en/us/products/security/molina-healthcare.html

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
客户评语
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

客户评语

“我们的目标是在我们不参与的情况下，尽可能快速、安全、可靠地让更多用户接入我们的网络。”

— Rob Tavoularis，*威廉帕特森大学网络管理员*

“思科 ISE 成功达到了我们的最高使用案例水准线。我们非常高兴能与思科合作，将……模式扩大到其他 Sentara 医疗机构。”

— Chad Spiers，*Sentara 语音和数据基础架构服务总监*

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

竞争对手和思科的竞争优势

	Aruba Networks（现已成为 HP 的一员）	ForeScout
产品与服务	ClearPass Access Management	CounterACT
GTM（进入市场）和定价	基于 RADIUS 的解决方案，可在一系列硬件和虚拟设备上用于 BYOD、策略、访客和安全状态评估。通过 ClearPass Exchange 集成功能。Policy Manager、Guest、OnGuard 和 Onboard 均可包含在永久许可证中	部署方便；可与大量合作伙伴产品集成：Palo Alto、FireEye、McAfee；渠道合作伙伴逾 200 家
优势	• 第三方支持 • 可扩展性 • 访客功能 • TACACS+支持	• 可视性非常详尽，可深入到终端级 • 产品易于安装和演示（安装过程只需 30 分钟） • 安全状态评估（采用更晚推出的 OPSWAT 解决方案） • 第三方，现有基础设施
劣势	• 缺乏有线接入知识 • 缺乏轻松自定义门户的功能 • 缺乏高级分析功能 • 缺乏安全重点	• 安全性不太理想（使用 SNMP 而不是 RADIUS） • 可扩展的 RADIUS • 访客生命周期
战略	专注于与网络和统一接入解决方案的集成	专注于与网络和统一接入解决方案的集成

续 >

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源

竞争对手和思科的竞争优势

	Aruba Networks（现已成为 HP 的一员）	ForeScout
我们的优势	• 统一接入：统一网络、统一策略、统一管理。您可以使用客户网络中的所有内置安全功能 • Cisco TrustSec 企业网络分段和 SGT • 威胁防护功能集成：FireSIGHT、StealthWatch、SIEM 等 • 设备分析 • 思科居于领导地位：Gartner NAC 魔力象限	• Web 重定向和门户：访客接入、BYOD、MDM 调配 • Cisco TrustSec 企业网络分段和 SGT • 证书颁发机构和请求方调配 • 使用 RADIUS（而非 SNMP）：可下载访问控制列表 (dACL)、设备分析、802.1X 灵活性

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
合作伙伴价值定位
面向合作伙伴的服务
合作伙伴计划、参与、奖励和促销
Cisco Capital 融资
销售人员资源

合作伙伴价值定位

通过价值奖励计划 (VIP) 和商机奖励计划 (OIP) 之类的思科计划增加利润。如果您促进了思科架构（包括内容安全解决方案）的采用，即可通过 VIP 计划获得奖励。而加入 OIP 后，在思科的目标市场分区赢得新商机亦可获得奖励。

借助思科 ISE，您可以：

- 通过提供更丰富的紧密集成的产品组合及安全解决方案扩大交易规模
- 将网络安全作为争取业务的竞争优势
- 利用增加的安全性和合规性预算，为企业网络基础设施升级提供资金
- 以网络安全为引子，开拓更多迁移、追加销售和采购机会
- 作为值得信任的顾问，通过有关企业安全的讨论来吸引或重新吸引客户
- 通过新的安全专业化认证增强技能，并帮助客户实现盈利性业务成果
- 通过富于吸引力的思科计划和奖励计划提高盈利能力
- 增加安全实践并通过增值服务创造经常性收入来源

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
合作伙伴价值定位
面向合作伙伴的服务
合作伙伴计划、参与、奖励和促销
Cisco Capital 融资
销售人员资源

面向合作伙伴的服务

服务名称	简短描述
对于移动性架构规划和构建	BYOD 服务套件 (AS-UW-CNSLT)：该服务价格固定，通过制定一个囊括无线、有线、安全和 Cisco Prime™ 基础设施要求的设计和实施计划，可以帮助客户迈出部署 BYOD 就绪网络的第一步。
技术支持服务	• 思科智能关怀服务：此项合作伙伴服务可帮助您将自己的专业知识与思科知识产权、基础设施和工具相结合，打造出满足客户需求的服务。 • 合作伙伴支持服务：对于有兴趣发展托管服务的合作伙伴，合作伙伴支持服务可以提供智能功能和基础性技术服务，让提供服务变得容易。 • 思科智能网络支持服务™：此服务支持随时直接访问思科技术服务中心 (TAC)、硬件备件先行更换和操作系统更新。新的操作系统功能可以提供更强大的网络能力，提高了安全性和合规性，增强了互操作性。您还可以管理和跟踪网络设备、调整服务覆盖范围，并更快地解决技术问题。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
合作伙伴价值定位
面向合作伙伴的服务
合作伙伴计划、参与、奖励和促销
Cisco Capital 融资
销售人员资源

合作伙伴计划、参与、奖励和促销

名称和简要说明	访问 URL 以获取更多信息
思科安全营销活动和合作伙伴资源营销活动旨在展示您与我们的合作伙伴关系，并帮助您向客户有效地销售最新思科产品和解决方案。	http://www.cisco.com/web/partners/sell/technology/security_plays.html
合作伙伴交易奖励计划可帮助您获得您有资格享受的最优惠定价。而且得益于我们新的指导交易登记，同一笔交易可以叠加享受多项奖励计划与促销。	https://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html
通过安全鼓励计划，主动寻找和开发新的下一代安全产品商机的合作伙伴可享受特价。	https://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/security-ignite.html
商机奖励计划 (OIP)：在思科的目标市场分区赢得新商机可获得奖励。	http://www.cisco.com/go/oip
价值奖励计划 (VIP)：促进思科架构（包括内容安全解决方案）的采用可获得奖励。	http://www.cisco.com/go/vip
思科安全评估计划（仅限美洲）、**ISE 价值验证 (POV)：**经过培训的合作伙伴每次受聘对超过 10,000 美元的商机完成由合作伙伴实施的 POV 即可获得 1,500 美元的奖励。	https://communities.cisco.com/docs/DOC-58343

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
合作伙伴价值定位
面向合作伙伴的服务
合作伙伴计划、参与、奖励和促销
Cisco Capital 融资
销售人员资源

Cisco Capital 融资

通过融资加速销售

Cisco Capital 可以帮助消除或减少妨碍组织获得所需技术的障碍，从而帮助您更快完成交易。整体解决方案融资计划可帮助客户和合作伙伴：

- 实现业务目标
- 加速增长
- 获得符合当前战略和未来需求的技术
- 保持竞争力

Cisco Capital 还可帮助您和您的客户实现财务目标，例如优化投资、将资本支出转变为运营成本以及管理现金流。同时只提供一种可预测的支付方式。Cisco Capital 目前在 100 多个国家/地区运营。了解详情。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源
思科销售资源
引导客户了解更多信息的目的站点
术语表
联系人

思科销售资源

销售和技术资源	链接
Cisco.com 销售资源：包括销售宣传品和其他资源	http://www.cisco.com/c/en/us/products/security/identity-services-engine/sales-resources-listing.html
销售资源：此位置集中提供有关 ISE 的所有资源	http://iwe.cisco.com/web/selling-security/cisco-ise
销售安全产品：包括销售宣传品、培训和其他资源	http://iwe.cisco.com/web/selling-security/home1
ISE 百科：所有面向外部的产品信息的技术营销工程师 (TME) 资源	http://wwwin.cisco.com/tech/snsbu/
Cisco TrustSec 页面	http://www.cisco.com/c/en/us/solutions/enterprise-networks/trustsec/index.html
内部 Cisco TrustSec Jive 群	https://cisco.jiveon.com/groups/trustsec
内部网络即传感器和网络即执行器 Jive 群	https://cisco.jiveon.com/groups/network-as-a-sensor
ISE 和 Lancope StealthWatch 集成	http://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/security/identity-services-engine/at-a-glance-c45-732761.pdf
抢先赚取高额收入：2016 财年全球软件加速计划：销售 Cisco ONE 软件可获三倍佣金：收入提高 200%。销售选择其他软件的产品和服务可获双倍佣金：收入提高 100%。	http://iwe.cisco.com/web/sales-community/gold-rush
Cisco ONE 计划：了解思科软件策略和产品组合，以及可为您的销售提供帮助的重要工具和资源。	https://cisco.jiveon.com/groups/selling-software

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源
思科销售资源
引导客户了解更多信息的目的站点
术语表
联系人

引导客户了解更多信息的目的站点

- 让思科销售代表、渠道合作伙伴或系统工程师为您评估思科产品将如何助您一臂之力。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源
思科销售资源
引导客户了解更多信息的目的站点
术语表
联系人

术语表

术语	定义
高级威胁防护	在整个攻击过程中（攻击前、攻击期间和攻击后）防御威胁和高级恶意软件。
情景感知	FireSIGHT 管理中的实时关联功能，可关联大量以下 IT 环境和事件数据：应用、用户、设备、操作系统、漏洞、进程、网络行为、文件和威胁。借助这种情景感知，就可以根据网络变化自动更新保护策略，从而优化防御。
持续安全	支持自动化和追溯性安全（不同于时间点解决方案）的安全功能，该功能时刻监控并可立即“让时间回溯”，从而追溯性地找到问题、确定受影响范围、遏制并进行补救。
集成安全	跨集成平台的高级安全，可以在整个安全环节的各个阶段共享信息和功能，而不像彼此孤立的单点产品那样造成安全保护不连贯。
降低复杂性和分散性	能够适应不断变化的动态，具有一定规模和很高的安全程度，并能与安全服务相结合，提供透明的集成保护。

© 2015 思科和/或其附属公司。 保留所有权利。 — 思科机密信息。

概述
选择此解决方案的理由?
买家关注点
定位
如何销售
销售内容
案例研究
竞争对手
合作伙伴资源
销售人员资源
思科销售资源
引导客户了解更多信息的目的站点
术语表
联系人

联系人

资源	联系信息
是否有与 ISE 相关的问题?	Yuval Shchory：yshchory@cisco.com Matt Schmitz：mschmitz@cisco.com Allan Bolding：abolding@cisco.com Dan Stotts：dstotts@cisco.com Justin Buchanan：jusbucha@cisco.com

© 2015 思科和/或其附属公司。保留所有权利。思科和思科徽标是思科和/或其附属公司在美国和其他国家/地区的商标或注册商标。要查看思科商标的列表，请访问此 URL：www.cisco.com/go/trademarks。文中提及的第三方商标为其相应所有者的财产。“合作伙伴”一词的使用并不意味着思科和任何其他公司之间存在合作伙伴关系。(1110R)

C32-735892-00 10/15