

# 思科 360 合作夥伴計畫

單一生態系統，共同獲致成功。



思科 360 合作夥伴計畫旨在滿足客戶於 AI 時代中快速變化的需求，協助合作夥伴奠定長期成長和成功的基礎。合作夥伴將透過生命週期價值創造、託管服務、軟體採用及續約來帶動獲利成長的方式，獲得獎勵。

## 360 合作夥伴計畫



將合作夥伴生態系統中的合作夥伴成功要素，轉型為以客戶成果和成長為基礎的具包容性且全方位的架構



提升思科合作夥伴的意義，增加差異化合作夥伴價值主張，並推動客戶認知和偏好



升級合作夥伴體驗、簡化並為合作夥伴提供在整個生態系統中規劃和追蹤效能的全新方法

## 計畫架構

### 價值主導的靈活架構

此項計畫提供簡化且全面的架構，透過更具目標性的獎勵和投資，讓合作夥伴加速成長，無論是要建立新實務、擴大上市範圍，或改善長期客戶滿意度和忠誠度。

其核心為合作夥伴評估指標，亦即網路、資安、雲端及 AI 基礎架構、Splunk、協作以及服務。我們將新增更多評估指標，包括大規模基礎架構、代理商、開發人員以及顧問。

我們會根據成果（而非過程）來衡量合作夥伴，並提供專為多樣化商業模式量身打造的報酬。成功因素取決於定義的成果導向指標，供涵蓋四大類別：

1

#### 基礎

生命週期和託管服務的做法成熟度。

2

#### 能力

根據每個產品組合，在技術技能、訓練和資源方面的投資。

3

#### 績效

可在每個產品組合內登陸、保留、擴展及發展客戶群。

4

#### 參與

合作夥伴參與整個客戶歷程來提供採用和續約率。

合作夥伴評估指標會以客觀、透明的方式評量合作夥伴為客戶帶來絕佳成果的能力，並讓最能勝任的合作夥伴脫穎而出。合作夥伴會根據評估指標解鎖各項權益，包括前後端獎勵、頭銜、訓練以及取得專業化認證的能力，帶來更多的差異化。隨著合作夥伴評估指標的增加，其享有的權益也會隨之擴大。

這一切都是透過合作夥伴體驗平台 (PXP) 來進行，這是讓合作夥伴存取工具、追蹤進度及管理業務的單一虛擬平台。

## 新頭銜

客戶在選擇合作夥伴時，希望能更清楚地瞭解合作夥伴的專業知識，而全新的思科 360 頭銜正好滿足了此需求。隨著合作夥伴累積其在思科業務的實務做法和能力，將能獲得各項頭銜來反映自身在一或多個產品組合中的優勢。

**思科 [產品組合] 合作夥伴** 具備經實證的銷售與技術技能、客戶參與度及實務做法成熟度，能以特定產品組合的形式提供思科解決方案。

**思科 [產品組合] 精英合作夥伴** 具備進階專業知識、更深入的客戶參與度及生命週期實務做法，能針對客戶需求提供量身打造的專業化解決方案。

## 專業化認證、能力、Cisco Powered Services

**專業化認證** 將根據思科的旗艦級產品和解決方案保持一致，以深厚的專業知識和技術能力為基礎，並橫跨整個產品組合。要求相當嚴謹，而且只保留給思科精英合作夥伴。

**能力** 可識別具有獨特技能的合作夥伴，但不需要像專業化認證那樣的專業知識深度。

**Cisco Powered Services** 能展現合作夥伴運用思科技術進行設計、部署、管理，並支援具體業務成果的整合服務能力。

## Cisco Career Certifications



我們的合作夥伴不斷表達對 Cisco Career Certifications 的價值的回饋。這些個別認證與以往一樣具有重要意義，思科也將繼續致力於確保合作夥伴的成果獲得認可。Cisco Career Certifications 仍是專業化認證的核心。

## 合作夥伴賦能計畫

合作夥伴可取得專屬的訓練與賦能課程，其中包括：

- 每季透過 Cisco U. 參加免費訓練課程。
- 以人物誌 (Persona) 為基礎的學習歷程提供簡單明確的訓練途徑，並且根據角色量身打造，提供適合初學者和進階學員的選項。這樣的強化型訓練內容可確保體驗順暢、切身相關且平易近人，能以更加輕鬆的方式培養關鍵的銷售和技術能力。

既有思科合作夥伴可前往此處瞭解更多資訊：

[www.cisco.com/go/360partnerprogram](http://www.cisco.com/go/360partnerprogram)