

回报近在咫尺。

欢迎加盟

思科SMB核心合作伙伴计划

中小型企业市场是网络解决方案与服务的重要增长点。越来越多的中小企业客户已经深刻地认识到投资于网络解决方案能够显著地提升他们的经营收入、利润和生产效率。

思科能够提供SMB客户所需的安全、可扩展、可靠的集成化网络解决方案。

当您成为思科公司注册的SMB核心合作伙伴，我们将为您提供专业化支持，重要的优势和经济回报。

通过发展基于SMB核心合作伙伴计划的合作关系，我们将能够充分发挥SMB市场的巨大潜力，实现前所未有的商业成功。

使您的销售更容易

我们将在项目的售前和售后阶段为您提供支持，并提供网络技术与解决方案方面的相关信息。

此外，我们还将通过基于客户需求的产品和解决方案在SMB市场创造商机，我们将发起针对这些产品的市场宣传活动。

获得SMB核心合作伙伴称号将使您能够更轻松、更有效地与思科合作。我们现在可以为您提供：

SMB核心合作伙伴享受到的利益

- 参与思科新机遇拓展激励计划（OIP）的资格
- 优先获得思科营销线索
- 出色的售后技术支持
- 某些SMB产品和解决方案的优惠促销
- 专门的市场区域经理
- 专门的培训机会
- SMB合作伙伴资源网站：www.cisco.com/asiapac/partners/smb
- 获得可以帮助合作伙伴开展营销活动的营销资料
- 思科公司网站推荐列名，获得有利于业务增长的大量其它服务

我们的目的是希望与您保持密切的合作，紧跟技术发展和客户需求不断变化的步伐。如果您拥有SMB核心合作伙伴资格，我们就将会帮助您实现这一目标。

活动时间：思科FY06财年

活动对象：符合SMB核心合作伙伴计划条件的思科高级认证代理商和注册合作伙伴

活动目的：培养核心合作伙伴，开发中小企业市场

活动内容：完成销售目标，获得思科公司提供的核心合作伙伴奖励；包括销售技巧、SMB解决方案、CSE培训；SMB市场促销活动等等；

思科合作伙伴服务中心(CRC)联系方式：

热线电话：

800-810-1515（拨1，口令：5511）

010-85155942/5214/5215

电子邮件：

channel_response_center@cisco.com



思科系统（中国）网络技术有限公司

北京

北京市东城区东长安街1号东方广场
东方经贸城东一办公楼19—21层
邮编：100738
电话：(8610)85155000
传真：(8610)85181881

上海

上海市淮海中路222号
力宝广场32—33层
邮编：200021
电话：(8621)23024000
传真：(8621)23024450

广州

广州市天河区林和西161号
中泰国际广场A塔34层
邮编：510620
电话：(8620)85193000
传真：(8620)85193008

成都

成都市顺城大街308号
冠城广场23层
邮编：610017
电话：(8628)86961000
传真：(8628)86528999

如需了解思科公司的更多信息，请浏览<http://www.cisco.com/cn>

思科系统（中国）网络技术有限公司版权所有。

2005年思科系统公司版权所有。该版权和/或其它所有权利均由思科系统公司拥有并保留。Cisco, Cisco IOS, Cisco IOS 标识, Cisco Systems, Cisco Systems 标识, Cisco Systems Cisco Press 标识等均为思科系统公司或其在美国和其他国家的附属机构的注册商标。这份文档中所提到的所有其它品牌、名称或商标均为其各自所有人的财产。合作伙伴一词的使用并不意味看思科和任何其他公司之间存在合伙经营的关系。

2005年3月印刷



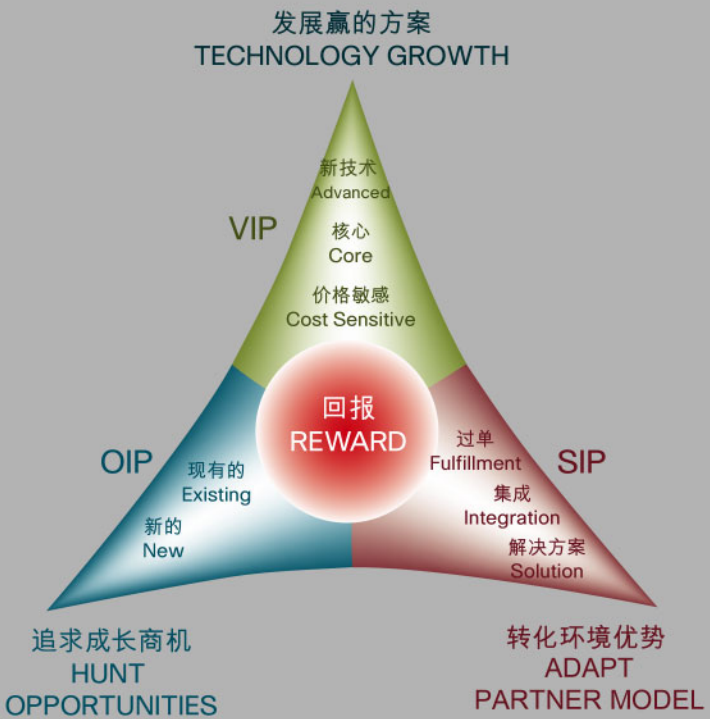
思科合作伙伴渠道激励计划和 思科SMB核心合作伙伴计划



共赢新商道——一直以来都是思科渠道合作伙伴事业部倡导的不变主题。简而言之，商道即经商处世之道，对于个人而言，就是经营获利，而在今天的商业活动中，则需要权衡得失、施行合纵规则，实现共盈共进。在社会不断发展、用户需求不断变化的时代，以合纵的规则求得变通，才能最终为合作伙伴、终端用户与思科铺就共同的发展之路。

在成功的渠道商业模式引领下，思科一直通过其强大的资源和资金支持，帮助合作伙伴寻求更多业务发展和进入新市场的机会。随着网络需求的深入，思科针对合作伙伴的专业化渠道建设也日益完善。价值激励计划（V-I-P）已成功推出第7期；新机遇激励计划（O-I-P）旨在面向新的行业应用寻求商机；同时，整合解决方案激励计划（S-I-P）将思科网络应用推向广泛化与深入化，这些都为思科与渠道合作伙伴建立了新的、健康的商务环境。

思科合作伙伴渠道激励计划



思科价值激励计划（VIP）

VIP目前已连续推出六期，很多通过销售IPC、VPN Security实现计划目标的合作伙伴，都成功获得了思科奖励丰厚的折扣返点。思科将在2006财年下半年的第七期VIP活动中，提高折扣返点，与合作伙伴携手再创辉煌。

活动时间：			
计划期限	开始加入	结束加入	付款期月数
Q1：			
30/01/2006至28/07/2006	09/02/2006	03/03/2006	6
Q2：			
01/05/2006至28/07/2006	17/04/2006	28/04/2006	3

详细情况请登陆<http://www.cisco.com/cn/partners/>查询。

- 活动对象：通过相应专业化认证的思科渠道合作伙伴
- 活动目的：帮助思科渠道合作伙伴通过销售IPC和VPN/Security产品及解决方案获得更多的利润
- 活动内容：
- IP Communications：
所有基本语音产品的返点奖励为 16%。
实现特定销售目标的额外返点奖励为4% - 6%。
 - IP Communications Express：
所有基本语音产品的返点奖励为 10%。
 - VPN/安全：
B类安全性产品的返点奖励为 14% ，
A类安全性产品的返点奖励为 7%。（与VIP6保持不变）

思科新机遇拓展激励计划（OIP）

在“网络改变一切”的理念激励下，思科与其合作伙伴不断通过变革，寻求共赢新商道的新机遇。正是基于共同开拓、共享未来的信念，思科推出“思科合作伙伴新机遇激励计划”（OIP），以帮助思科渠道合作伙伴提高业务盈利能力。在思科2006财年下半年，思科将通过OIP同其他计划的有机组合，建立更为均衡合理的渠道激励计划体系，为合作伙伴依据自身的资源和优势开拓市场提供更多的选择。

详细情况请登陆<http://www.cisco.com/cn/partners/>查询。

- 活动时间：2006年2月1日-7月29日
- 活动对象：思科认证的SMB核心合作伙伴
- 活动目的：激励思科合作伙伴将开拓更多商业客户市场的新项目和新客户作为目标。
- 活动内容：9%合同返点奖励（以总代POS销售报告为准）

思科整合方案激励计划（SIP）

思科全球合作伙伴部门副总裁Edison Peres指出：“人们并不在意网络是什么，他们更感兴趣的是能用网络做什么。”为进一步加强渠道合作伙伴的盈利能力并提高其客户满意度，思科将推出整合方案奖励计划（SIP），奖励那些将行业应用和伙伴服务与思科技术相结合，为特定行业或业务功能开发创新解决方案的渠道合作伙伴。

- 活动时间：思科FY06财年
- 活动对象：指定的医疗行业、智能楼宇建筑行业行业集成商
- 活动目的：加强思科合作伙伴和行业应用开发商之间的协作，以鼓励合作伙伴为思科带来更具创新意义的行业解决方案。
- 奖励内容：8%Net POS/SI Booking返点奖励

详细情况请登陆<http://www.cisco.com/cn/partners/>查询。