

合作伙伴会议

UCS的竞争价值/计划

2011年7月

UCS GTM, GC / WW Partner Organization



思科公司的机密信息 仅供思科渠道使用

展望竞争格局，UCS的价值支柱





Luca Cafiero



Mario Mazzola



Ed Bugnion

[Log in / create account](#)

Article [Discussion](#)

[Read](#) [Edit](#) [View history](#)

Edouard Bugnion

From Wikipedia, the free encyclopedia

Edouard (Ed) Bugnion was born in 1970 in [Switzerland](#). He is one of the original 5 founders of [VMware](#) and was the Chief Architect until 2004. He had been a [Ph.D.](#) candidate in [computer science](#) at [Stanford University](#) prior to co-founding VMware. His primary research interests are in [operating systems](#) and [computer architectures](#), and he was a key member of the [SimOS](#) and [Disco virtual machine](#) research teams. He holds a bachelor's degree in engineering from [ETH Zurich](#) and a master's degree from Stanford University.^[1] Ed was crucial in developing the NSA's secure desktop initiative also known as [NetTop](#).^[2]

Ed is currently working at Cisco as vice president and [chief technology officer](#) of Cisco's Server Access and Virtualization Business Unit. He is an industry thought leader on virtualized data centers^[3] and speaks on Cisco's Data Center 3.0 vision.^[4]

Post VMware and prior to working at Cisco he was [chief technology officer](#) at [Nuova Systems](#) a company he also co-founded.^[5] Nuova was acquired by [Cisco Systems](#) in April 2008.^{[6][7]}



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia

[Main page](#)

[Contents](#)

[Featured content](#)

[Current events](#)

[Random article](#)

[Donate to Wikipedia](#)

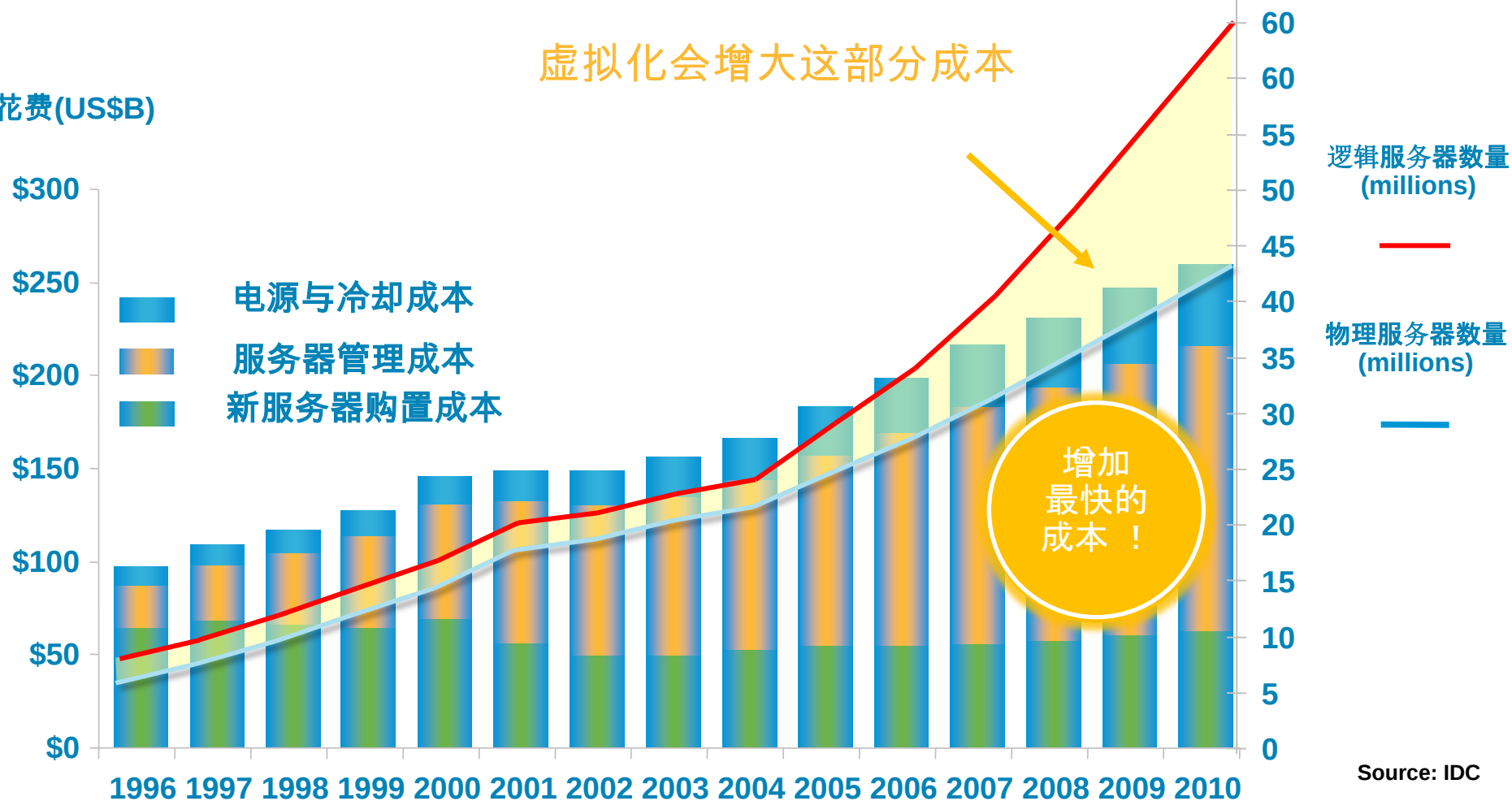
[Interaction](#)

数据中心的架构

运营与维护占IT预算的80%，而且还在继续增加

虚拟化会增大这部分成本

花费(US\$B)



Source: IDC

数据中心面临的挑战



服务器散乱

3000万台服务器：未来10年增长4倍

电源及冷却

每1美元的服务器硬件费用，电源/冷却花了50美分

营运成本

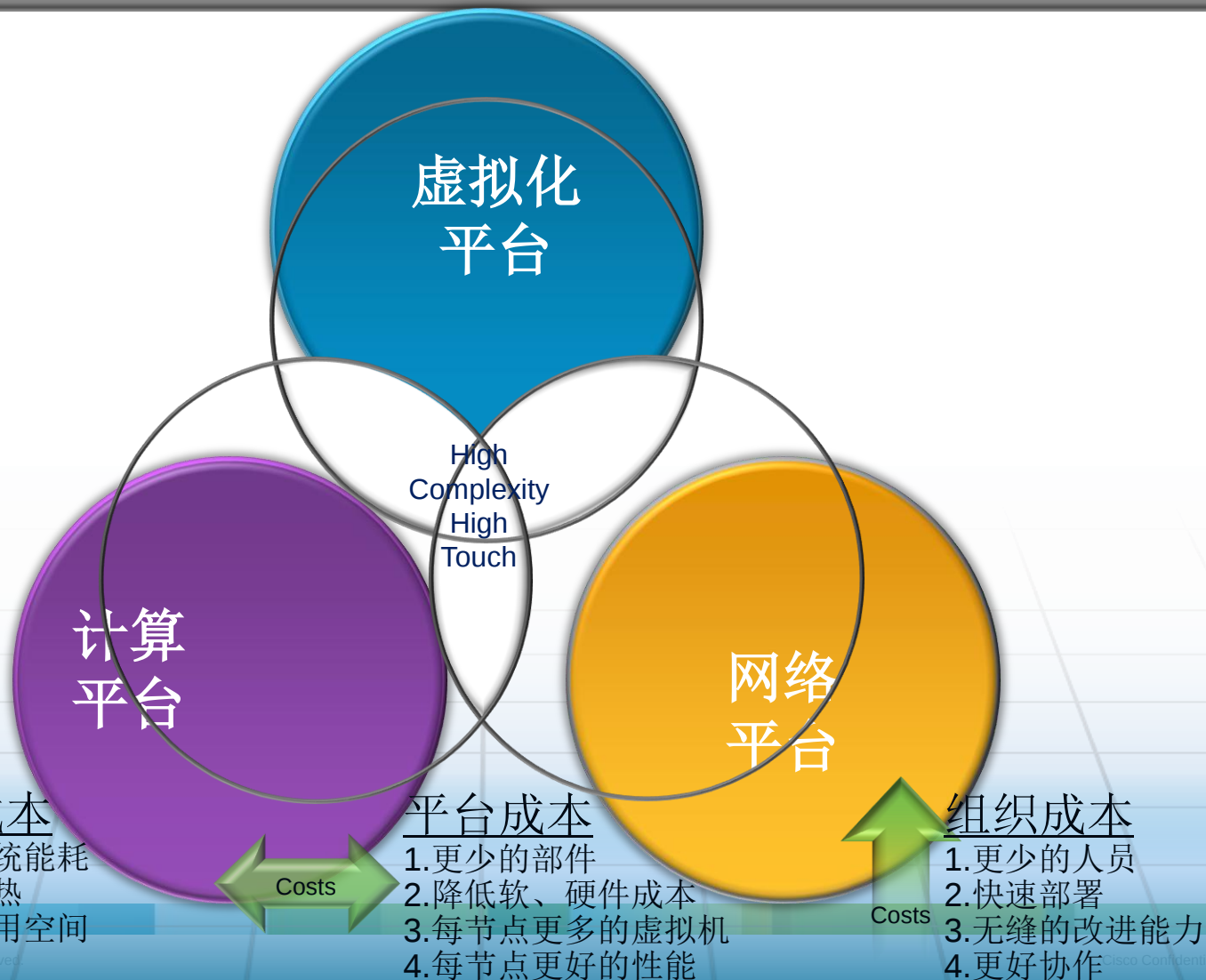
每1美元新的基础设施花费,相应为8美元的营运维护

空间不足

数据中心建设成本>1,000美元/平方尺

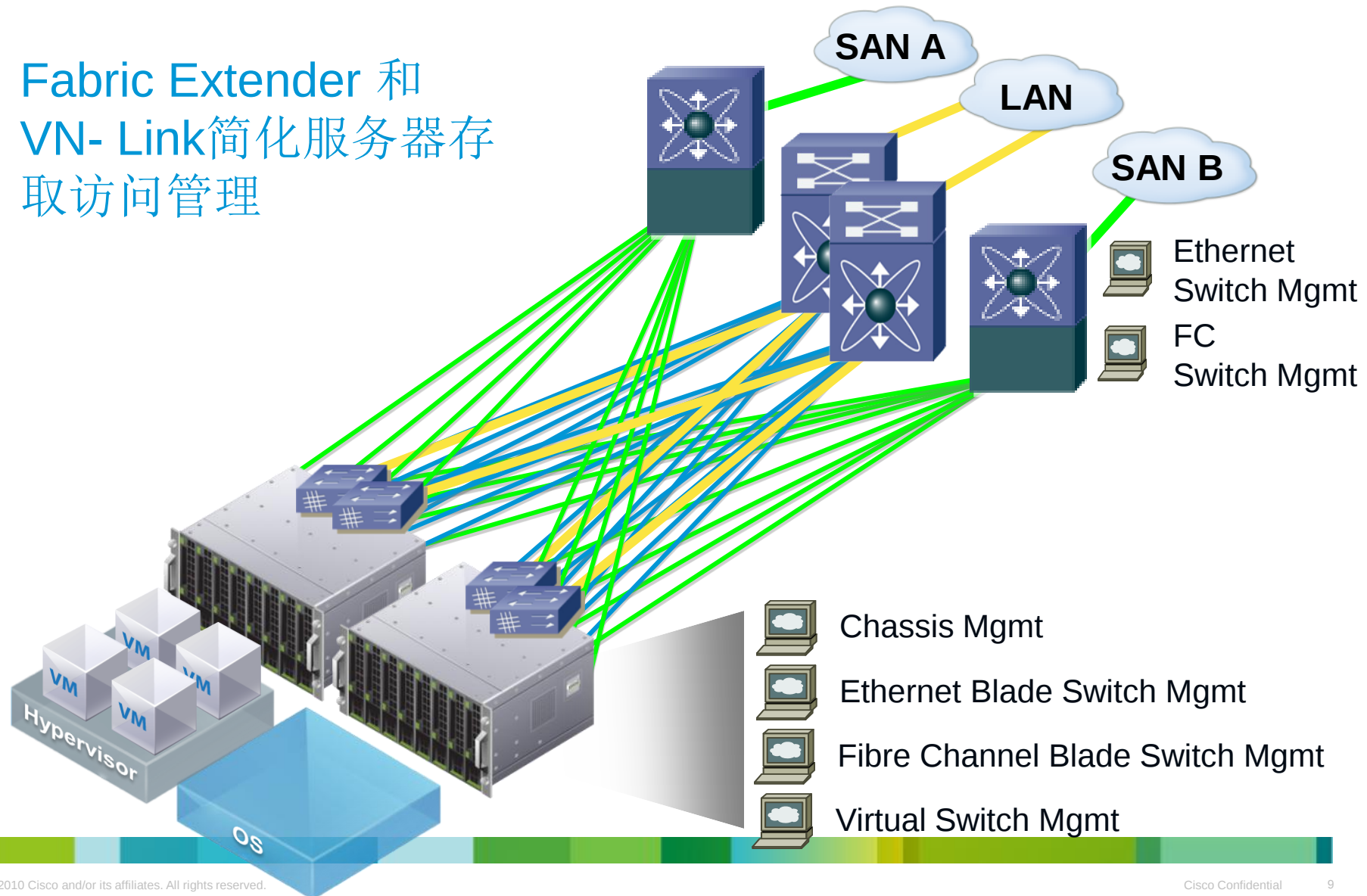
今天的数据中心虚拟化

虚拟化解决方案，通过增加业务费用，迄今只解决了部分问题，但增加了基础设施的复杂性和风险。



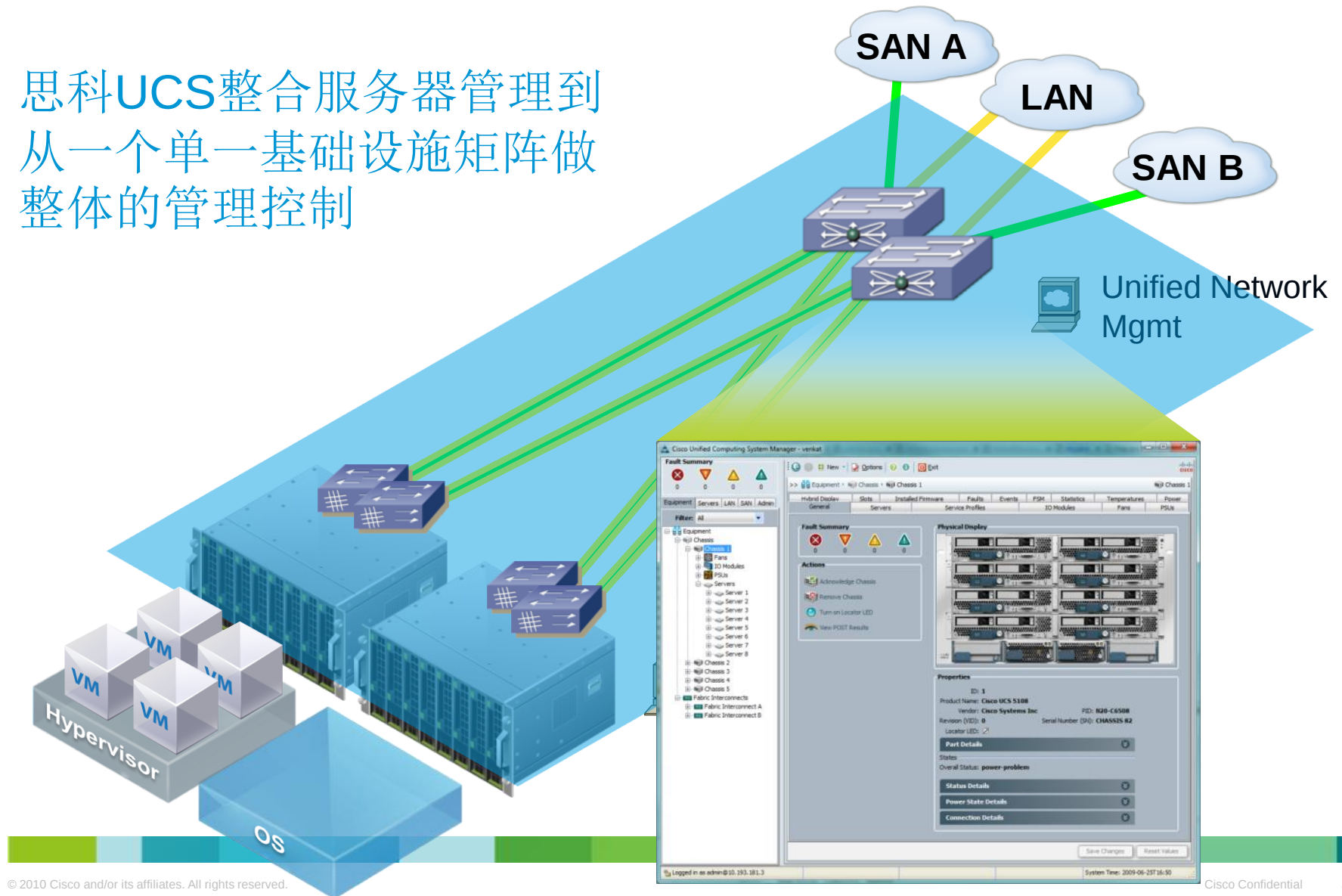
统一并简化前

Fabric Extender 和
VN- Link简化服务器存
取访问管理

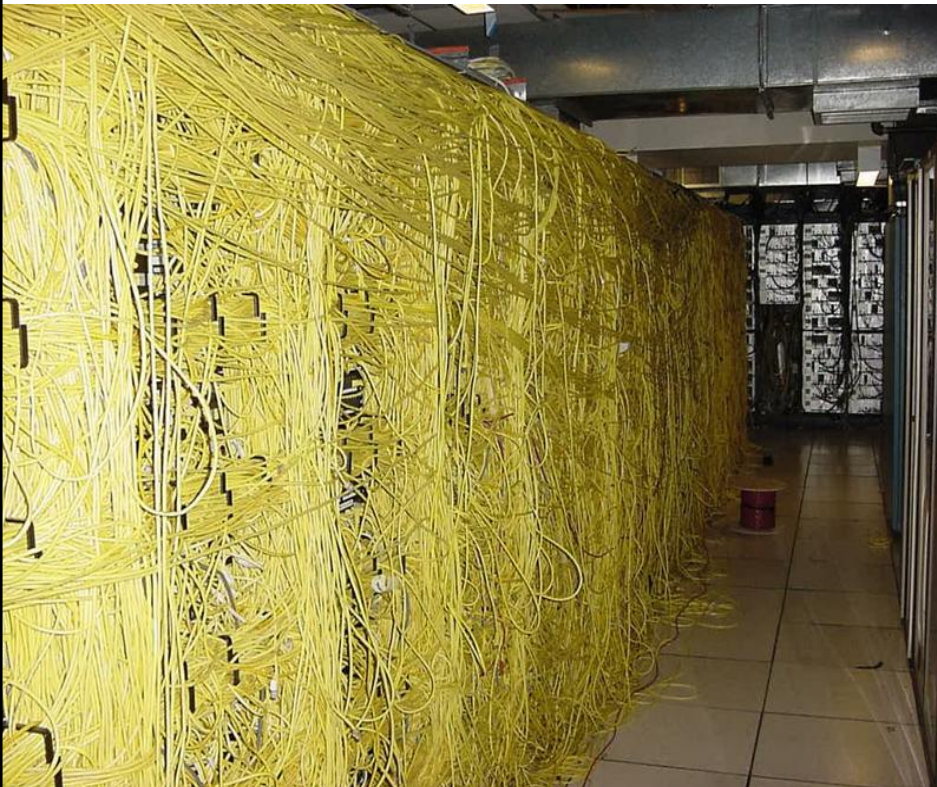


统一并简化后

思科UCS整合服务器管理到
从一个单一基础设施矩阵做
整体的管理控制

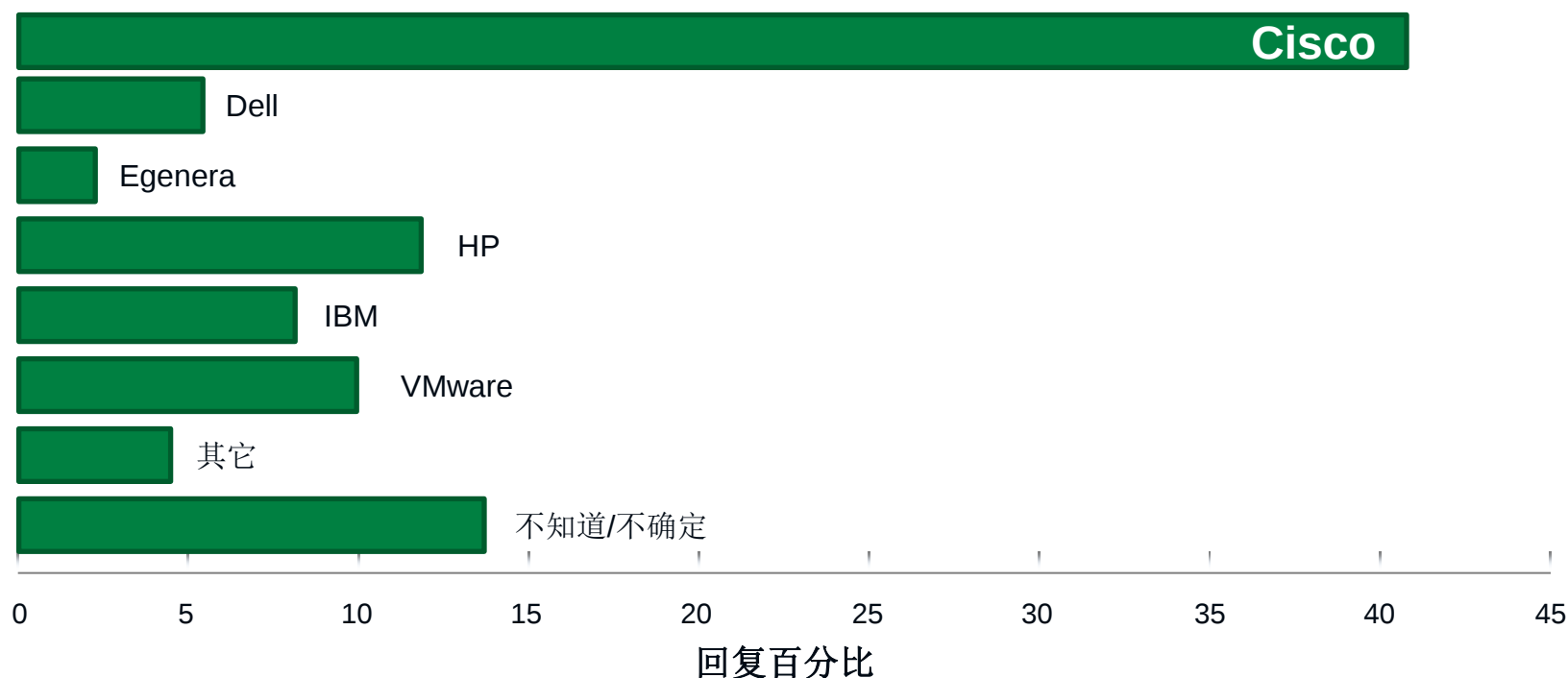


Case for a Unified Data Center Fabric



Gartner 认定统一交换与计算是虚拟化和云服务的首选基础架构

您觉得哪家供应商在贵企业中基于统一交换与计算架构的策略交付方面最称职？



Gartner 报告：统一交换与计算架构是虚拟化和云计算的首选基础架构，2011 年 2 月 11 日，George J. Weiss 和 Andrew Butler 报告。ID 编号：G00210438。

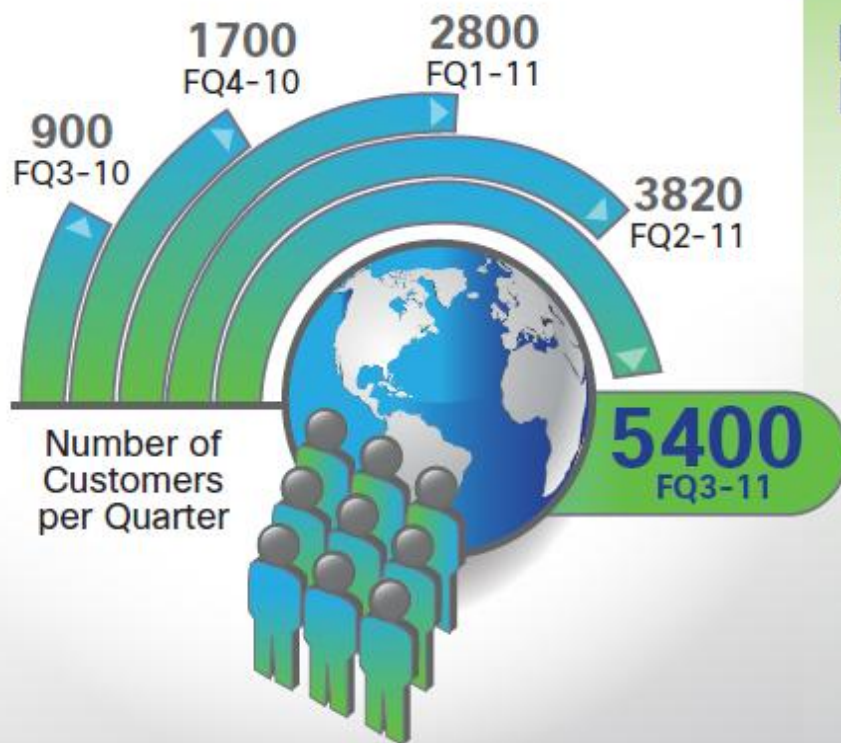
在以下网址可阅读完整的 Gartner 报告：<http://www.gartner.com/technology/media-products/reprints/cisco/210438.html>

为什么选择思科UCS?

- 客户要求“统一计算”
虚拟化整合，管理和扩展他们的IT资源，以满足业务需求
- 思科提供了唯一的行业标准为基础，全面整合紧密的统一计算系统
- 优化的虚拟化和规模，今天和未来数据中心的明天组织必须降低总体拥有成本并提高业务灵活性
- 合作伙伴提供的UCS是...
进入/拓展战略长期增长的市场
凭借一个成熟的领导者
增加客户价值，提升销售收入和利润的机会



UCS 快速发展



Real Customer Business Results

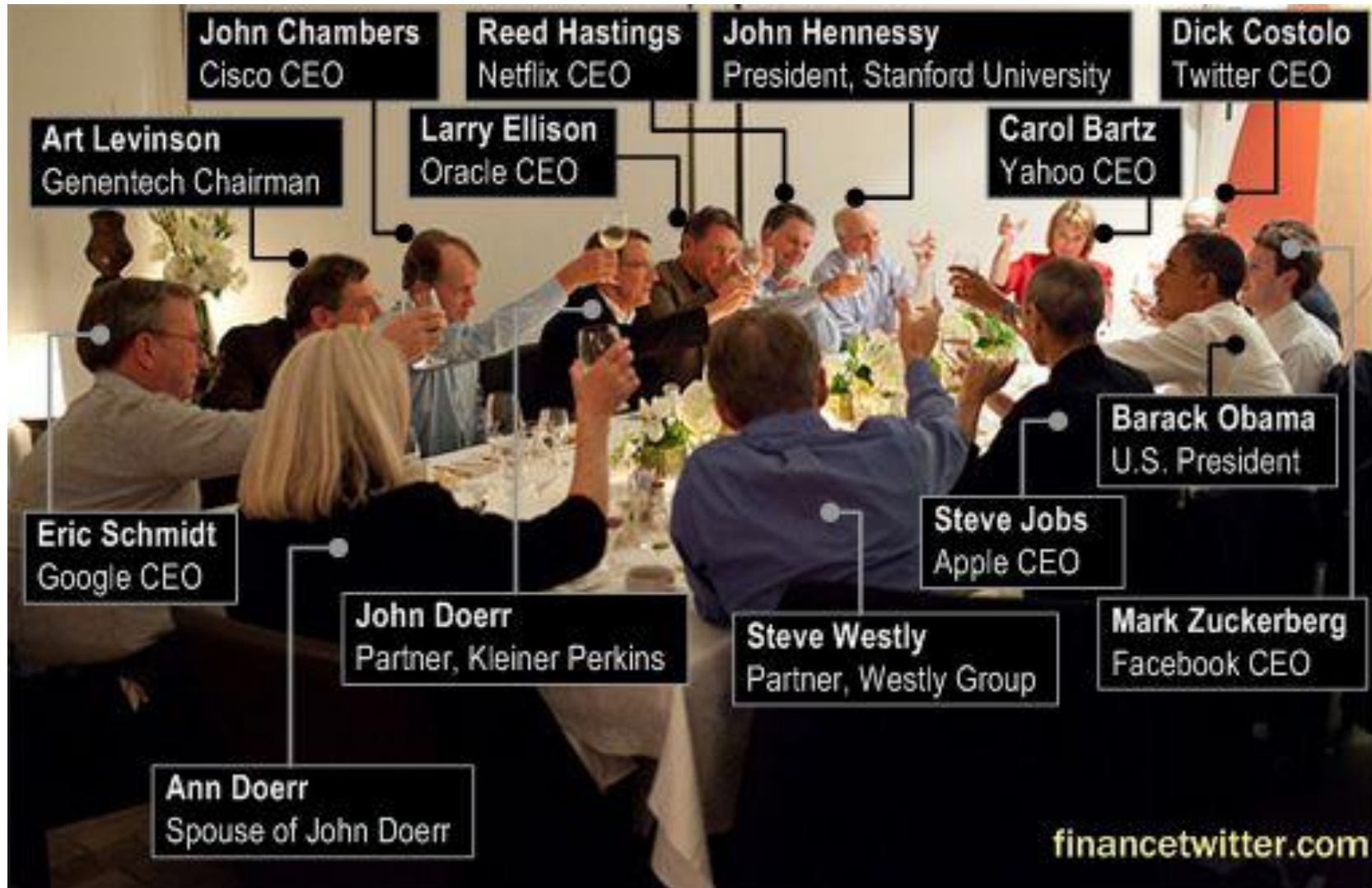
Rapid Rate of Global Cisco UCS Customer Adoption

- (UCS) 通过将统一计算、网络、存储访问和虚拟化整合到一个系统中，推动进步

- 客户得益于 IT 效率和灵活性中的变革性改进，带来了切实业务成效

- UCS 设计解决客户数据中心的关键难题

Visionary Leaders

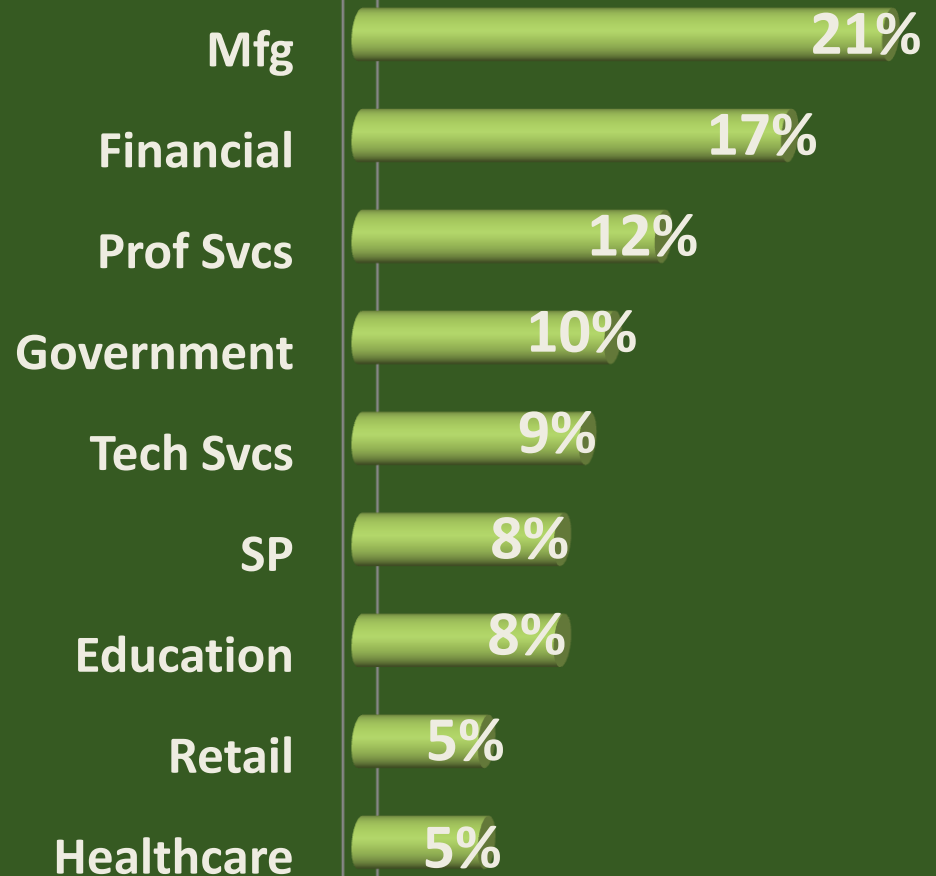


UCS适合在所有垂直市场



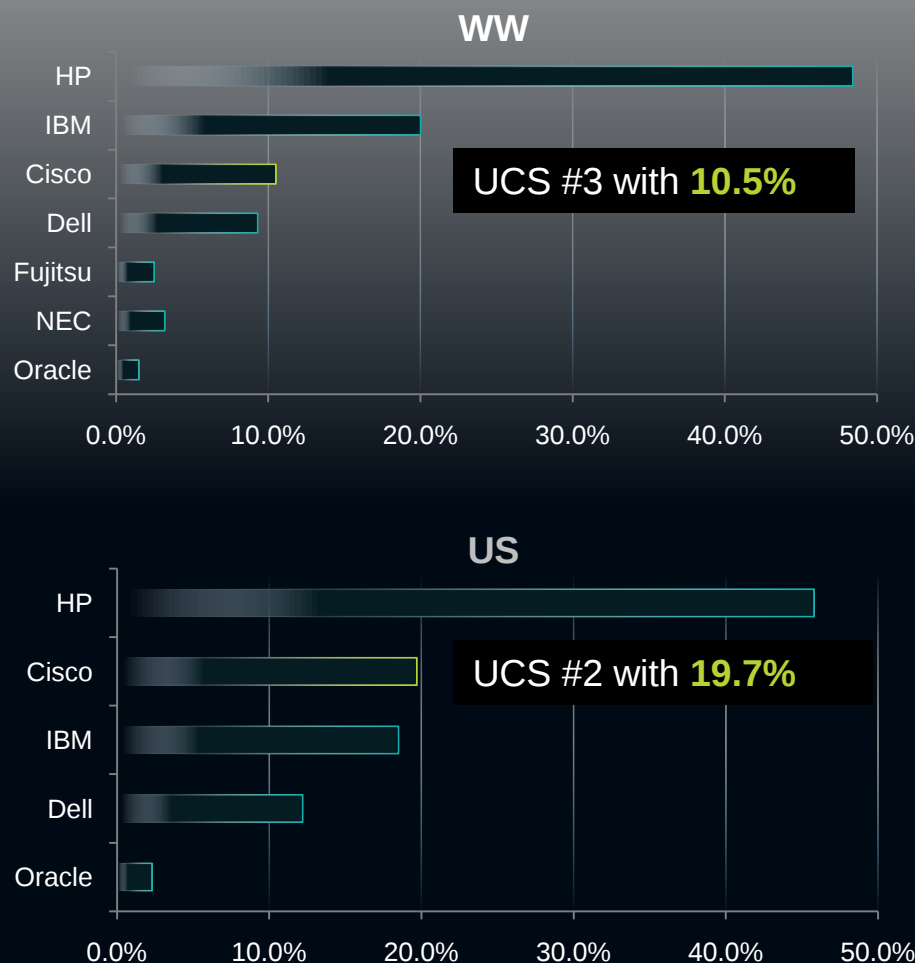
市场领先的应用

- Oracle RAC, E-Business Suite
- SAP, Siebel, SAS
- Microsoft Exchange, SQL Server
- Virtualization: VMWare, Microsoft, Citrix, RedHat, Oracle
- VDI: Citrix, VMWare



市场，客户的意见

X86 Server Blade Market Share, Q1 CY 11¹



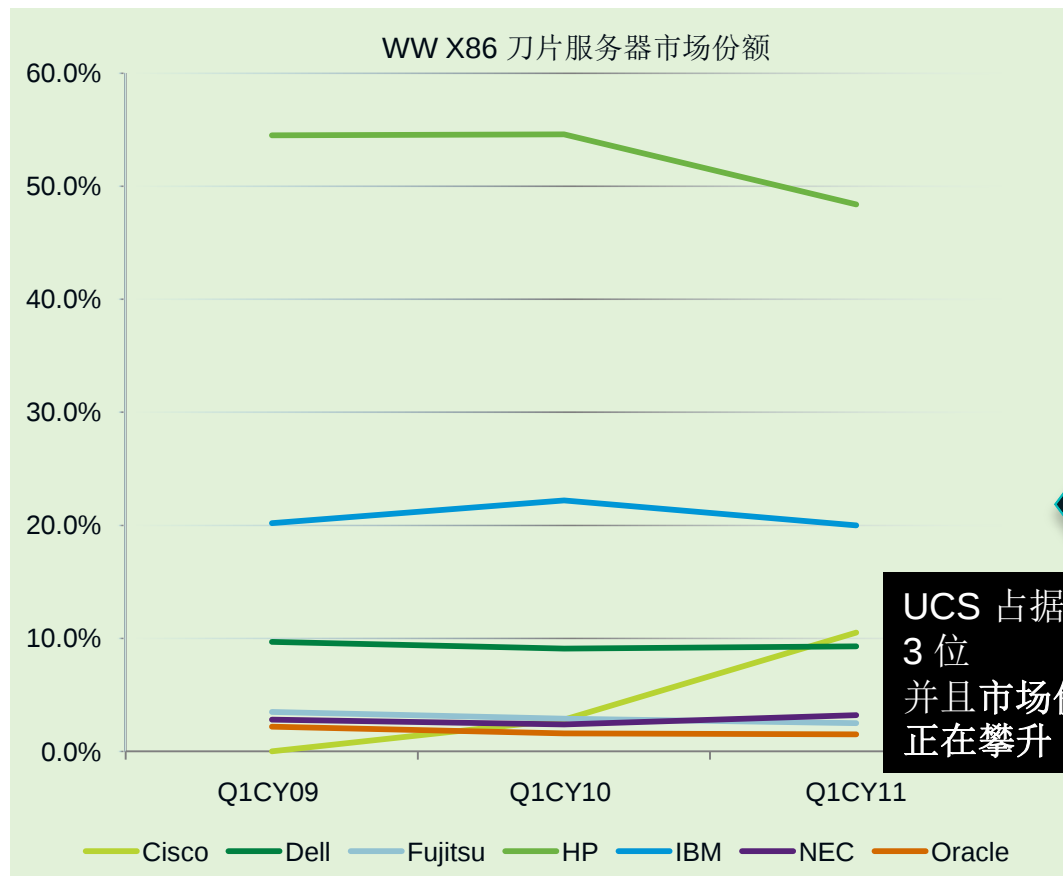
- UCS的增长势头得益于改变游戏规则的创新

- 思科快速超越市场老牌，成为增长最快的x86计算平台

UCS经过短短的两年

- 5400 UCS企业级用户

前所未有的成绩



采用 UCS 的客户正在改变服务器行业格局

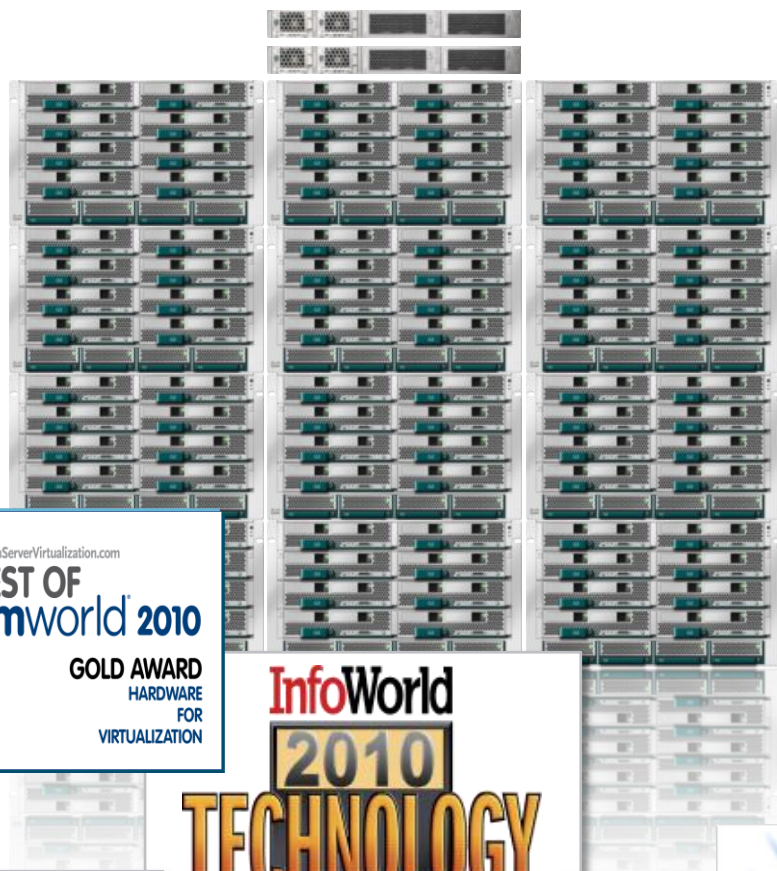
Cisco 的增长速度远超市场发展速度

市场对创新的要求推动 UCS 增长

全球 x86 刀片服务器市场中的客户，已有超过 10% 的份额迁移至 Cisco，在美国，这一数值接近 20%

对于数据中心创新的要求使得 Cisco 统一计算系统 (UCS) 在快速增长的 x86刀片服务器市场中占据第 3 位

思科UCS势头强劲



\$990M年运行收入, 年/增长**700%**

5400 UCS的客户;2140回头客 (平均4次重复购买@5万美元)

400 ATP通道伙伴

40 +独立软件开发商的API

支持所有主要的商业应用

40+世界最快benchmark记录



实实在在的创新 = 实实在在的结果

40 多项/次世界纪录

#1

					SPECint_rate2006 Cisco UCS C460 M2
	SPECjbb2005 X86/64 双 CPU B200 M2	SPECOMPL base2001 四 CPU C2460 M1			VMmark 2.1 C460 M2
	SPECOMPL base2001 双 CPU B200 M2	SPECOMPM base2001 四 CPU C2460 M1	SPECjbb2005 X86/64 双 CPU B230 M1	VMmark 2.1 双 CPU 刀片式 B200 M2	SPECompLbase2001 C460M2
	SPECOMPM base2001 双 CPU B200 M2	LS-Dyna 四 CPU C460M1	SPECjAPPServer 2004 双节点 B230 M1	SPECint_rate_base 2006 X86/64 双 CPU B200 M2	SPECompMbase2001 C460 M2
	SPECfp_rate_base 2006 X86/64 双 CPU B200 M2	SPECjbb2005 X86/64 四 CPU C460 M1	Oracle E-business Suite 中等模型 - 订单到现金 B200M2	SPECjEnterprise 2010 整体 B440 M1	SPECompLbase2001 B230 M2
	SPECint_rate_base 2006 X86/64 双 CPU B200 M2	SPECfp_rate_base 2006 X86/64 四 CPU C460 M1	Oracle E-business Suite 中等模型 - 工资单批处理 B200M2	SPECOMPL base2001 双 CPU B200 M2	SPECompMbase2001 B230M2
SPECfp_rate_base2006 X86/64 双 CPU B200 M1	SPECjAPPServer 2004 单节点双 CPU C250 M2	SPECint_rate_base 2006 X86/64 四 CPU C460 M1	Oracle E-business Suite 超大模型 - 工资单批处理 B200M2	SPECOMPM base2001 双 CPU B200 M2	SPECjbb2005 C260 M2
SPECint_rate_base2006 X86/64 双 CPU B200 M1	双 CPU VMmark B250 M2	VMmark 整体 C460 M1	VMmark 单刀片 C460 M1	VMmark 1.1 双 CPU 刀片式 B230 M1	Oracle E-business Suite 中等模型 - 工资单批处理 B200M2
双 CPU VMmark B200 M1	双 CPU 服务器 VMmark B200 重新收集	LinPack 双 CPU B200 M2	VMmark 单刀片 B440 M1	SPECjbb2005 X86/64 双 CPU B230 M1	VMmark 2.0 整体 B200 M2
2009 年 2 季度	2010 年 1 季度	2010 年 3 季度	2010 年 4 季度	2010 年 4 季度	2011 年 2 季度

综述

5400 UCS的客户, 市场已经肯定, 思科已经真正改变了这个行业游戏, 是一个过渡的领先!

选择思科作为信赖的合作伙伴被证明是为发展数据中心正确的道路。

UCS是一个成熟, 为企业和云计算可靠的平台. 客户寻求更好的解决方案是牵引 UCS快速成为客户的选择的市场动量。

UCS的合作伙伴计划



UCS的激励计划

*



计划	描述	专业化认证	利益
Value Incentive Program (VIP)	Back End Rebate	DCNI, DCSN, UCT, or UFT	5%
Opportunity Incentive Program (OIP)	Front End Discount	Cisco Select	4%
Data Center Accelerator Promotion (DCAP)*	Back End Rebate	DCNI and DCSN or DCA	10%
Paid Partner Professional Services	Assessment and POC Program	DCNI, DCSN, UCT, or UFT	2k and 5k Payout Options

C系列机架式服务器：渠道支持体系

思科UCS C系列机架式服务器



神州数码
Digital China

INGRAM
MICRO™
Partner Smart

思科及总代理的销售团队

思科合作伙伴(non-x86)

- x86服务器基本知识培训
- 技术认证
- 快速启动包
 - 项目支持
 - 技术支持
 - 样机支持
- 市场活动支持
 - 巡展
 - 产品资料

思科合作伙伴(x86)

- 大量UCS产品专业培训
- 技术认证
- 品牌切换支持
 - 推荐思科
 - 项目及技术支持
 - 样机支持
- 市场活动支持
 - 用户研讨会
 - 巡展
 - 产品资料

其他合作伙伴

- 大量的UCS产品专业培训
- 技术认证
- 品牌切换支持
 - 项目和技术支持
- 市场活动支持
 - 用户研讨会
 - 巡展
 - 产品资料

UCS C 的激励计划（2）

No#	计划	奖励比例	备注
1	UCS C partner incentive	5%	RP，注册合作伙伴即可
2	YOU-CS计划： - 夺宝先锋奖励 - 金银岛寻宝计划	加油卡 2~4%	由神码提供
3	“我的思科我的团” “奇思迈享 UCS C系列积分奖励”	团购优惠 积分奖励/iphone	由英迈提供

UCS C 合作伙伴返点奖励计划

活动名称	思科UCS C 系列服务器产品销售返点奖励活动
活动时间	2010年11月23日起至2011年7月31日止
参加对象	所有通过认证的思科金牌、银牌代理商(Gold/Silver Partner)，高级认证代理商(Premier Reseller)、思科优选合作伙伴(Select Partner)和注册合作伙伴(Registered Partner).
奖励内容	活动范围内UCS C系列Disti bundles及对应配件的Net POS 销售额的返点奖励 当合作伙伴的业绩值大于3K\$时，才可以获得返点奖励。 $\text{UCS-C产品返点金额} = \text{总代理向思科同期销售报告中的业绩值(Net POS)} \times 5\%$ 所有销售业绩的计算基准为总代理向思科同期销售报告(POS)中对应的产品标准净价， 所有返点的计算基准为总代理向思科同期销售报告（POS）中该活动适用产品的标准净价。对于直接向思科购买而已经申请特价的产品，不适用奖励返点。

神码YOU-CS计划

提速·冲刺
思科UCS—C合作伙伴系列活动



- 面向对象：从神州数码采购指定UCS产品的合作伙伴
- 活动时间：2011年5月1日- 2011年07月30日
- 兑奖时间：2011年8月
- 促销产品：UCS C机架式服务器
- 一、夺宝先锋奖励—首次采购即有奖励

在活动期间，首次从神州数码采购UCS产品，并且过去6个月没有UCS采购记录的合作伙伴，即可获得价值800元电话卡/加油卡一张。

- 二、金银岛寻宝之旅—采购UCS产品，享受优厚返点奖励

累计提货金额X（万）	返点奖励	奖品形式
10万元	2%	价值2000元金银币/条
20万元	3%	价值6000元金银币/条
40万元	4%	价值16000元金银币/条

其他事项

- 参加活动的UCS产品采购须完成回款方可兑奖
- 合作伙伴可以兑换等值的思酬之路会员积分
- 神州数码对此次活动有最终解释权
- 联系人：陈季武 13301395873 chenjwh@digitalchina.com

英迈 我的思科我的团&奇思迈享

- “我的思科我的团”

精选UCS C明星产品, 开展在线团购活动, 优惠幅度超过20%!

- Q4奇思迈享 UCS C系列积分奖励
- UCT认证培训及考试费报销活动
- 优选合作伙伴市场深耕会议

优选UCS C合作伙伴, 与Cisco共同投入, 组织市场推介会及针对性的市场广告, 协助合作伙伴开拓下游市场

- 优惠促销

老M2买三送一 (M1) 活动继续进行

联系人:

王琦 13482330911 qi.wang@ingrammicro-asia.com

肖姜轶 13910803712 jiangyi.xiao@ingrammicro-asia.com

提速·冲刺

思科UCS—C合作伙伴系列活动



奇思迈享

欢乐金享

面向对象: 英迈-思科合作伙伴 (金牌, 银牌, PR, Select, RP)

活动时间: FY11Q4

UCS C系列产品促销奖励

- 购买UCS C系列, 送考试费

- 一、二线城市代理商提货>50K, 非一、二线城市代理商提货>30K, 报销全额考试费;
- 二、凡代理商提货>100K, 再报销50%的培训费。

- 采购UCS, 赢Iphone 4

采购型号	具体描述	每台积分
R200-BUN-1	C200 M2/x5650*2/8G/no HDD/Rail Kit	500
R200-BUN-2	C200 M2/x5640/4G/no HDD/Rail Kit	300
R200-BUN-3	C200 M2/x5620/4G/no HDD/Rail Kit	200
R200-BUN-4	C200 M2/x5506/4G/no HDD/Rail Kit	200
R210-BUN-1	C210 M2/x5650*2/8G/no HDD/SAS EXP/DVDRW/Raid 5/Rail Kit	600
R210-BUN-2	C210 M2/x5640/4G/no HDD/DVDRW/Rail Kit	300
R210-BUN-3	C210 M2/x5640*2/8G/no HDD/SAS EXP/DVDRW/Raid 5/Rail Kit	600
R210-BUN-4	C210 M2/x5620/4G/no HDD/DVDRW/Rail Kit	200
R210-BUN-5	C210 M2/x5506/4G/no HDD/DVDRW/Rail Kit	200
R460-BUN-2	C460 M1/7520*2/8G*2/no HDD/	1000
R460-BUN-3	C460 M1/7540*2/8G*2/no HDD/	1200
R460-BUN-1	C460 M1/7550*4/16G*4/no HDD/	3000

UNIFIED COMPUTING TECHNOLOGY (UCT) SPECIALIZATION

AM
(7 hrs)

**Cisco Sales
Essentials v5.0**
6 hours

Cisco Data Center
Unified Computing for
Account Managers
(DCUCAM)
(6 hrs) v1.0

SE
(41 hrs)

Cisco Data
Center Unified
Computing
Design
Specialist
(DCUCD) v3/4
(40 hrs)

FE
(41 hrs)

Cisco Data
Center Unified
Computing
Support
Specialist
(DCUCI) v3/4
(40 hrs)

-  Career Certification
-  Instructor-Led Training
-  E-Learning Training
-  Exam (noted per course and total)
-  From DCNI
-  From DCSN
-  From DCUC ATP

Unified Computing
Technology Sales
Specialist

Unified Computing
Technology Design
Specialist

Unified Computing
Technology Support
Specialist

Unified Compute Technology认证



合作伙伴权益

- ❑ 较低的投资水平- 获得参加 OIP /VIP
- ❑ 许可证售卖B系列和C系列
- ❑ 市场区隔
- ❑ 合作伙伴搜索工具

Partner Central

www.cisco.com/go/partners

全面的思科合作伙伴方案的信息包括产品和解决方案，授权资产和资源与竞争情报

- **Training – Partner Education Connections (PEC)**

<http://cisco.partnerelearning.com/Saba/Web/Main;jsessionid=4CE008492A32C9337D24C3D68BBDF231>

- **Certifications & Specializations**

http://www.cisco.com/web/partners/partner_with_cisco/channel_partner_program/resale/specializations/index.html

- **Partner Community**

<https://communities.cisco.com/community/partner/datacenter/products/ucs>

- **Incentives & Promotions**

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/index.html

- **Competitive Info**

<http://www.cisco.com/web/partners/sell/technology/datacenter/ucs.html#~1>



Partner Marketing Central

www.cisco.com/go/partnermarketingcentral

单一市场营销需求资源

- 包括文宣材料，资金的机会，自我服务和全方位服务的广告系列

Cisco Unified Computing System (UCS) Acceleration

(Comprehensive UCS Portfolio Coverage)

<https://www.ciscopartnermarketing.com/Orgs/Initiative.aspx?id=1102>

- **UCS C-Series Acceleration**

(Focused on UCS C-Series)

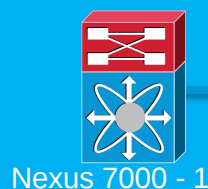
<https://www.ciscopartnermarketing.com/Orgs/Initiative.aspx?id=644>

WW UCS演示实验室

URL → dcv-labs.labgear.net



EMC Clarion



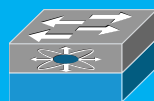
Nexus 7000 - 1



OTV



Nexus 7000 - 2



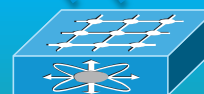
MDS 9124



Nexus 5000 - 1



Nexus 5000 - 2



Nexus 2000



UCS C-Series Servers

- 你的潜在客户正处于勘探的早期阶段
- 你的潜在客户尚未愿意接受现场演示
- UCS的频道实验室是一种免费，易用的方式来显示UCS：

- 在线培训和思科渠道合作伙伴资源示范
- 了解如何配置Cisco UCS的解决方案
- 展示您的客户解决方案和功能
- 从OTV以上演示远程控制vMotion
- 全天候的可用资源
- 立即使用或预订保留

思科UCS服务

思科品牌的服务



通过合作伙伴销售，
思科提供服务

增长与
盈利能力

简单化

协作服务



合作伙伴销售和提供
服务，与思科协作

灵活性

向合

合作伙伴价值

Collaborative Professional Services流程图

Partner Owns Customer Relationship



CPS的平台

Online Collaboration Interface

Partner Enablement Tools

Virtual Cisco SME/Engineer

Ongoing Partner Support

1

Accesses platform and select services from catalog



合作伙伴

Complete planning checklist

2



顾客

5

Deliver plans (Guidance/Development) OR report and recommendations to customer (Assessment)

3

Install & configure tool and collect data (Assessment)

Customer-specific plan (Guidance/Development) OR report (Assessment) to partner

4



Assessment Service Data Collection

合作伙伴业务范围， 提供服务是固定价格/固定范围

评估服务

思科提供：
获取数据采集软件
思科的最佳实践
交付方法和程序的支持

指导服务

思科完成了对以下修改：
高层次设计
详细设计审查
迁移计划检讨
执行计划的审查
系统验收测试计划的检讨

开发服务

思科完成并提供给
合作伙伴：
高层次设计
详细设计
迁移计划
实施计划
系统验收测试计划

实践

思科向合作伙伴提供的IP，以便建立一个
新的实践：
销售及技术咨询
设计/传递方法
项目管理
实验室/演示

合作伙伴致力于与客户：

- 完成业务活动，包括最后报告的建议

- 完成交付如上所述

- 提供信息，即（客户的业务，网络数据，要求等）以支持思科发展交付活动

- 扩展功能（实习管理，销售团队，工程和交付团队和项目经理）

QUESTIONS?