

深入^{因为有思科}了解

选择与思科携手服务于
增长型企业的原因

CISCO SYSTEMS

协作。powered by ®

目标

市场机遇与需求

SMB? 商业企业? 无论您怎么称呼, 它们都为您的业务带来了前所未有的增收机会。增长型企业一般都是雄心勃勃、充满活力的企业, 它们日益需要安全的可扩展网络基础设施来支持其发展计划。

简言之, 它们正在寻找具有以下特性的网络:

- 持续竞争优势
- 更高员工生产率
- 带来新的市场机遇

为满足这些增长型企业的独特需求, 思科开发了一套全面的新销售体系, 包括新产品、定制支持服务和激励计划。

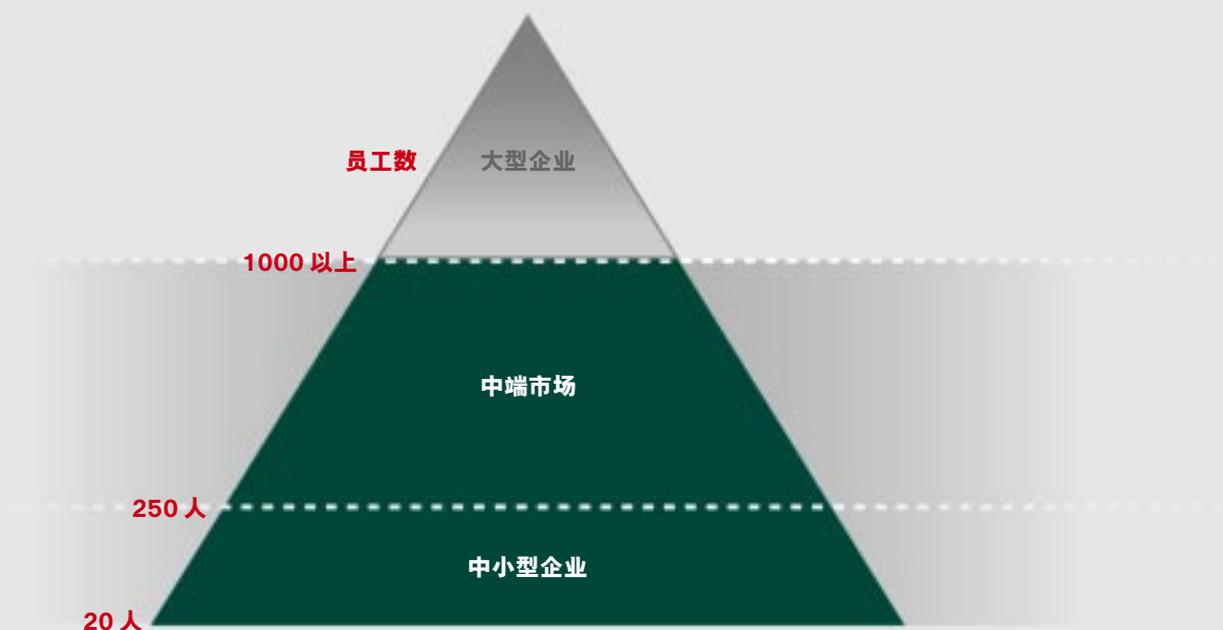
此体系的核心是两个解决方案 – 安全网络平台解决方案和商业通信解决方案, 且涵盖全部思科技术。

通过这些新解决方案和认真的目标制定及主动业务规划相结合, 您将获得最佳的企业发展机会。SMB市场是全球增长最快的市场, 亚太地区则是发展最快的地区。业界分析师指出, 在未来5到10年内, 市场上全部IT开支中的40%-60%将来自于SMB客户(AMI Partners 2004)。在此市场中获取份额是至关重要的。

为最好地利用此商机, 您需要明确您的关注市场, 以及重组您的企业以达到最优运营。一般来说, 成功的业务规划包括以下四个方面:

- 了解市场
- 确立区域计划
- 分析价值链
- 作出明智的投资决策

思科具备独特的能力, 可帮助您采用适合的业务模式, 来优化您的市场战略。通过将基础技术和高新技术相结合, 并提供大量丰富的支持资源, 思科的平台可使您为客户提供真正的价值, 并为您的企业带来新收入。



产品

智能，简单，安全

为支持思科独一无二的网络发展目标，思科推出了一个全面的、规模适合的商业解决方案系列，可帮助您的客户的网络更智能地工作。此思科产品系列分为两个解决方案 - 安全网络平台解决方案和商业通信解决方案。这些解决方案为客户提供了所有必要的工具，可帮助客户简化运营、改进客户服务、创建新收入和支持更高效的日常业务。

这些解决方案专为满足增长型企业的需求而开发，主要关注影响增长型企业的三个关键问题 - 安全、合作和生产率。

安全网络平台解决方案

思科安全网络平台解决方案为企业提供了一个集成网络系统，可大幅简化运营、降低成本和加速盈利。思科解决方案专为解决增长型企业所面临的问题而设计，是一个简化的网络解决方案，可保护数据并有效地帮助企业获得成功。

重要的是，它经济有效，可使较小的增长型企业在不影响业务完整性或网络安全性的同时，更好地降低成本和管理资源。

商业通信解决方案

思科商业通信解决方案是业界第一个设计和定位均面向中小企业的集成化语音、视频、数据和无线通信系统。

该解决方案智能、简单、安全，提供了一个智能、永续、自适应的基础设施，可帮助公司改进业务和获得竞争优势。除将语音和数据技术融合到单一网络解决方案中，它还具备简化的产品和管理工具，并能为整个企业提供全面、内置的安全性。

帮助您更有效地开展销售

思科安全网络平台解决方案和商业通信解决方案不仅使最终用户可提高生产率和降低成本，而且为思科合作伙伴带来了非凡的销售机遇。

为最大限度地抓住这些机遇，我们总结了一些关键销售点，来帮助您推动您的SMB和中端市场客户对于此解决方案的需求。如需此信息，请参见“安全网络平台销售概览”和“商业通信解决方案销售概览”，网址为：www.cisco.com/asiapac/partners/smb

如需进一步了解思科为增长型企业提供的产品和服务，可浏览此宣传包中的各产品手册，或访问www.cisco.com/asiapac/partners/smb



knowing why

渠道

规划、盈利、生产率、支持和奖励

渠道合作关系是思科获得成功的基础。如果我们重要的渠道合作伙伴没有获得成功和盈利，我们也不会成功和盈利。思科渠道平台是专为帮助您企业取得更大成功和开发可持续盈利的业务模式而设计的，在以下五个关键领域提供了支持和切实可行的财务收益。

规划

● 商业合作伙伴规划工具

通过这款实用工具，合作伙伴公司和思科CAM可携手为双方的成功制订战略规划。这有助于确定增收来源、协调目标并最大限度地利用市场商机。

盈利

● 渠道合作伙伴计划

该计划提供了思科产品的更高折扣，并不断创建新商机，以提高销售额和利润，从而回馈并支持渠道合作伙伴，帮助他们实现成功。

● 价值激励计划 * (VIP)

VIP是一个高度成功的折扣计划，为销售和专门服务于思科VPN/安全和IP通信产品、通过了思科专业化认证的合作伙伴提供更高销售利润。如需了解更多信息并注册参加此计划，请访问 www.cisco.com/go/ap/vip

● 商机激励计划 * (OIP)

OIP是一个旨在帮助渠道合作伙伴提高利润和赢得成功的计划。它主要奖励在目标市场中有效地发现、开拓和赢取新业务机会的渠道合作伙伴。如需了解更多信息，请访问 www.cisco.com/go/ap/oip

● 解决方案激励计划 * (SIP)

此新计划奖励投资开发和销售专门集成思科技术、或将第三方应用和服务与思科技术相集成的创新解决方案的合作伙伴。

www.cisco.com/go/ap/sip

* 具体提供计划根据所在国而定



价值激励计划



商机激励计划

生产率

● 专业化和解决方案

当您希望进入高利润的增长型企业市场并谋求发展时,我们的最佳产品和专业化的SMB级技术使思科成为您的理想合作伙伴。

● 分销商能力

我们一直与我们的分销商一起优化流程,制订促销计划,以帮助您为客户提供最高价值。

● 合作伙伴营销

思科已为您开发了一系列共同品牌的、促进市场需求生成的营销材料和工具。通过它们,可快速、方便地向您的客户介绍思科产品和优势,以及您在部署网络解决方案方面的丰富经验。

● Steps to Success (“迈向成功”)

Steps to Success 包含的内容和方法使思科员工、合作伙伴和客户在生命周期服务的销售、供应及支持过程中可使用统一语言及框架。实际上,其优化是通过合作实现的。经过增强的 Steps to Success 门户可缩短搜索项目内容的时间,并提供以下优势,以帮助合作伙伴提高效率:

- 超强搜索功能
- 可按日期查看最近浏览过的内容
- 模块可根据用户需要定制
- 即时聊天和电话支持
- 提供最新信息供您使用

如需访问 Steps to Success 门户,请使用您的 Cisco.com 用户ID和密码,登录www.cisco.com/go/stepstosuccess

支持

● APAC 合作伙伴在线帮助

如需思科专业的售前技术支持,APAC合作伙伴帮助在线即是最全面的资源。该门户为您提供专门的售前支持,且搜索便捷,可为您节约时间。请访问www.cisco.com/go/ap/partnerhelp

● APAC 合作伙伴中央门户

它提供了全面的在线销售支持,包括销售和市场营销资源工具及计划,旨在帮助您找到增长型企业并向其宣传适合它们的解决方案。请访问 www.cisco.com/asiapac/partners

● 合作伙伴电子学习连接

思科合作伙伴电子学习连接(PEC)以模块化的形式提供了重要的培训资料 and 知识,使合作伙伴无论在工作时、在家中还是在旅途中都可访问丰富的培训内容,范围从入门级的介绍性培训到深入的技术教程。如需了解更多信息,请访问

<http://cisco.partnerelearning.com/pec/Direct.asp?URL=APAC>



推动解决方案的发展

解决方案激励计划

思科商业合

盈利

渠道合作伙伴计划
价值激励计划 (VIP)
商机激励计划 (OIP)

生产率

专业化和解决方案
分销商能力
合作伙伴营销

商业合作伙

● SMB 支持助理

思科 SMB 支持助理是一项设计和价格均适用于 SMB 的技术支持服务。它是面向 SMB 的全面服务计划，提供了经济有效、业界领先的技术支持。请访问

www.cisco.com/go/ap/smbasa

● 思科 SMARTnet 和 SMARTnet Onsite

思科 SMARTnet 和 SMARTnet Onsite 为中端市场客户提供了可靠的网络支持，可立即解决关键网络问题，延长思科网络设备的运行寿命，并提供最高投资保护。如需了解更多信息，请访问 www.cisco.com/go/ap/SMARTnet

● 思科商业解决方案研讨会 (CBSW)

它为共享理念和更深入地了解思科商业解决方案提供了机会。在亚太地区巡回举办的 CBSW 中，您可参与实时、互动的研讨会，学习这些先进理念如何帮助您提高销售额和利润。请访问 www.cisco.com/go/ap/cbsw

● 融资 - 演示实验室

思科提供了多种创新、灵活的融资选项，旨在帮助您在您所从事的市场领域中处于领先地位。这其中包括思科资本演示实验室租用计划提供的竞争性价位，以及其他具吸引力的最终用户租用计划，来改进和加快您的销售。请访问

www.cisco.com/asiapac/ciscocapital

奖励

● 联合市场基金 (JMF)

思科联合市场基金 (JMF) 旨在帮助合作伙伴通过促销思科解决方案而在快速增长的竞争市场中达到出色表现。思科的金牌、银牌合作伙伴和高级认证代理商可获得资金，来开展许多经过事先批准的创收营销计划，包括促销活动、直接邮寄广告、电子邮件宣传和广告。如需了解更多信息，请访问 www.cisco.com/go/ap/jmf

● 技术精英挑战赛

这是检验您公司所进行培训的一种方式。技术精英挑战赛让合作伙伴可在对抗亚太地区部分技术精英的地区性挑战赛中验证其知识水平。请访问 www.cisco.com/go/ap/techmastermind

合作伙伴计划

支持

APAC 合作伙伴在线帮助
APAC 合作伙伴中央门户
合作伙伴电子学习连接
SMB 支持助理
思科 SMARTnet 和
SMARTnet Onsite
CBSW

奖励

联合市场基金 (JMF)

伴渠道平台



前景

智能信息网络

智能网络时代

随着智能网络的出现，仅提供基本连接的时代已经结束了。现在市场的新焦点是智能网络基础设施和由此而给您的企业带来的新销售机会。

以前，网络中没有智能的概念。网络的功能基本就是提供带宽，访问支持商业流程的应用。

而现在，随着企业希望提高基础设施的可扩展性、集成新应用和更高效地集成系统，它们需要网络提供数目和种类均越来越多的功能。机构面临的挑战是找到实现上述目标的方式，同时能对变化作出快速响应，并降低成本。

思科式的智能网络

因此，智能信息网络（IIN）应运而生。IIN 是思科未来 3-5 年将网络发展为整体系统的技术发展方向和战略。它采用了系统化的基础设施，以及可提供更高功能的简化工具，旨在满足增长型企业的要求。

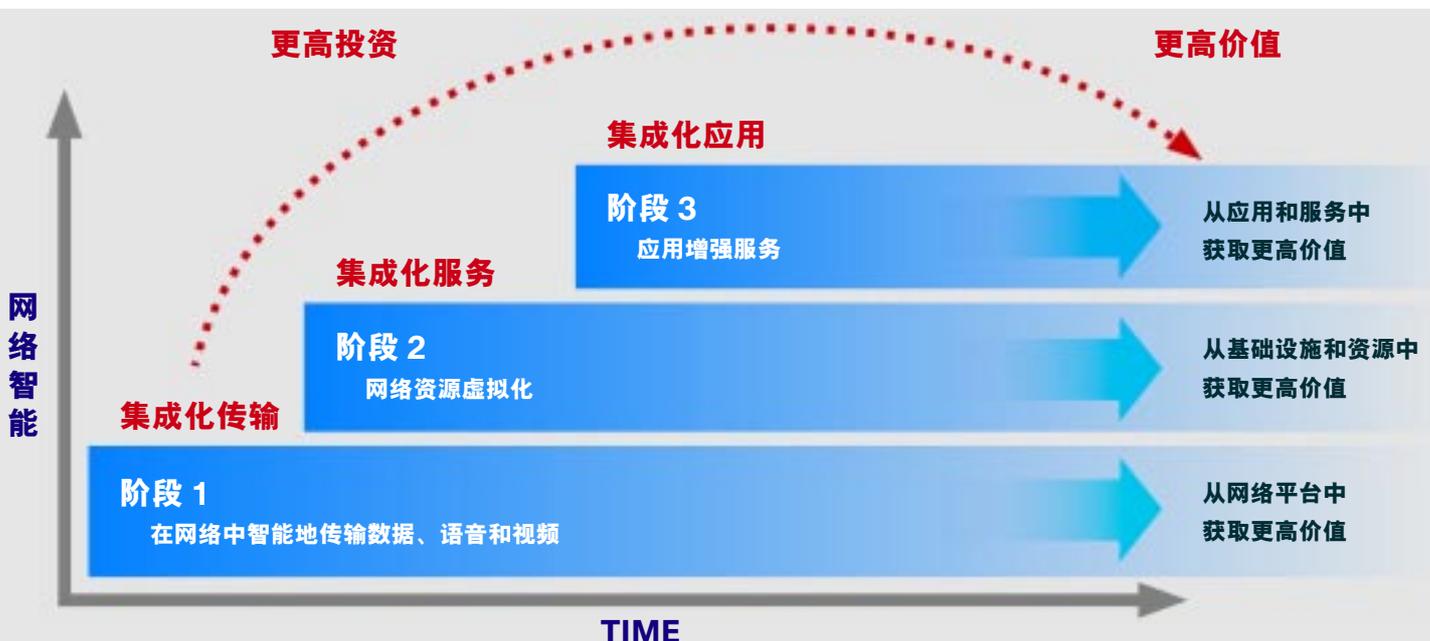
网络在日常运营中的角色日益重要，影响着从最终用户到中间件、服务器和应用的一切。在网络中添加智能性，将使应用和服务可更高效地运行，并帮助客户保护、优化和发展业务。

很明显，智能信息网络为您的企业带来了激动人心的商机。而作为思科渠道合作伙伴，您可使其发挥最大价值。

您的客户将如何受益于 IIN？

- 一个永续、集成、自适应的基础设施
- 一个用于业务流程转型的平台
- 更高效、更简单的应用
- 更低总拥有成本
- 获得保护、优化和发展业务的机会
- 可通过思科合作伙伴网络立即拥有智能网络功能

智能信息网络的发展将包括三个阶段。





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路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。

2006 ©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着在思科和任何其他公司之间存在合伙经营的关系。