



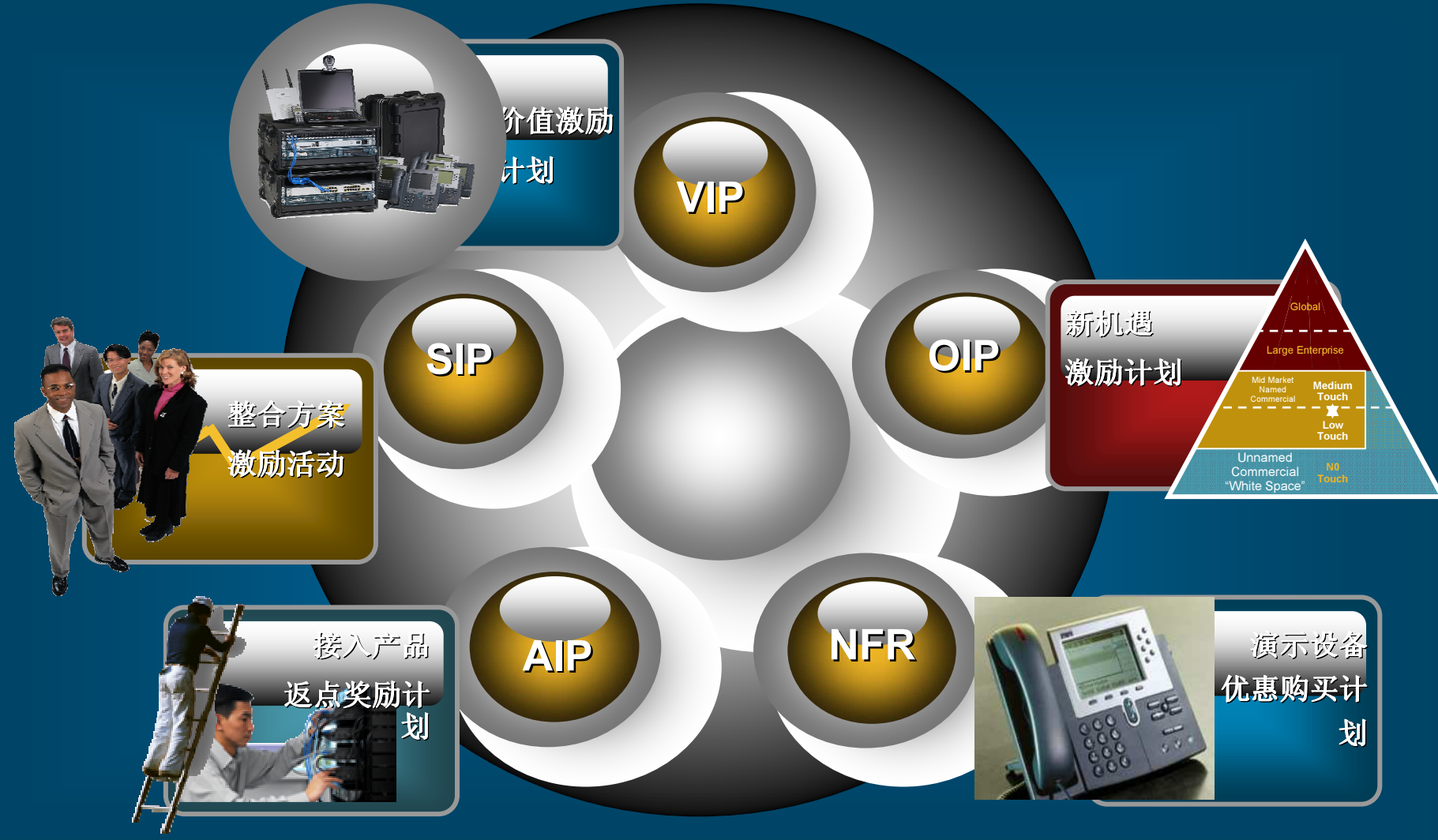
思科FY07 Q4渠道合作伙伴 整合方案激励计划发布



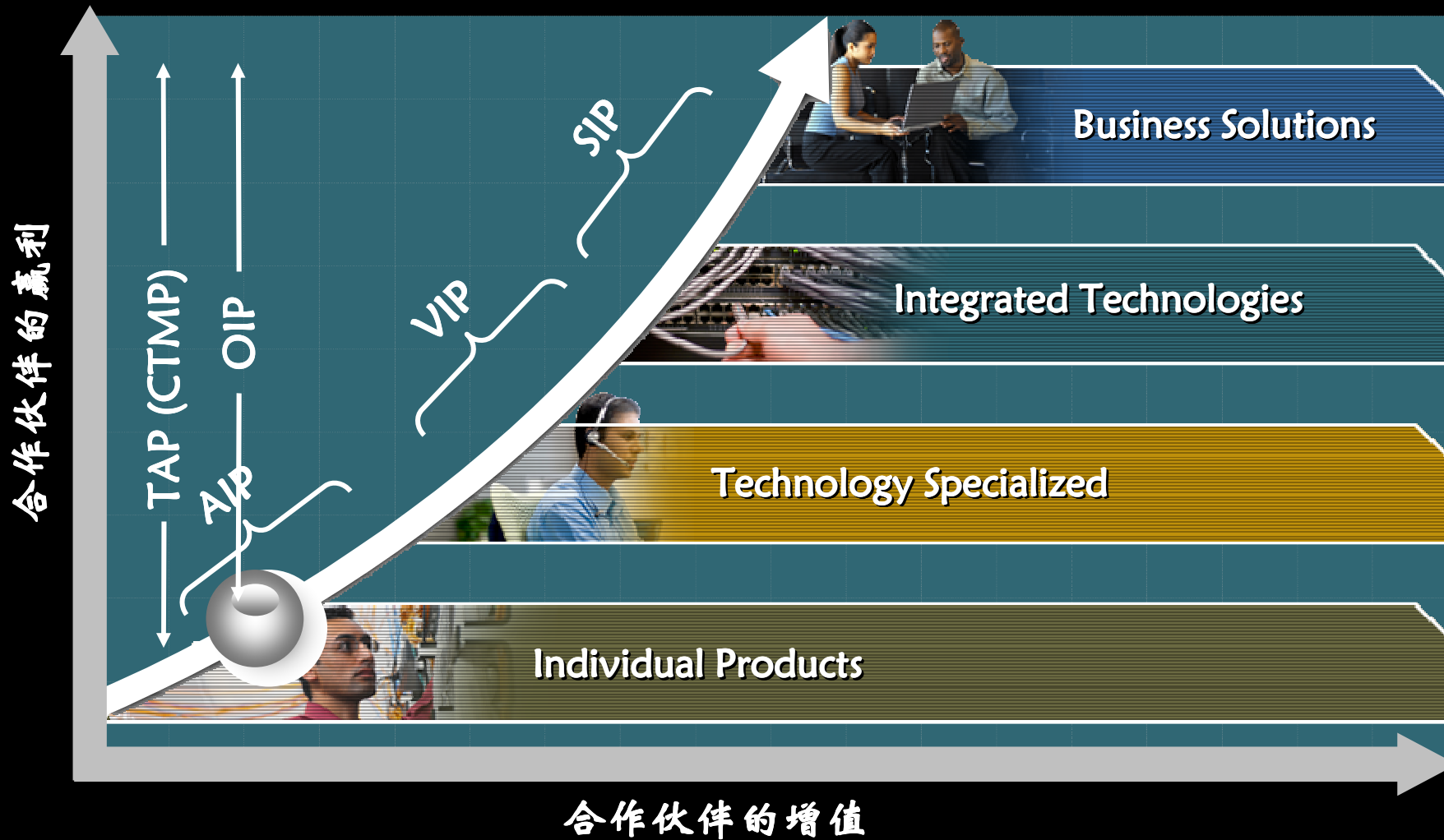
Amy Zhang

Channel Marketing

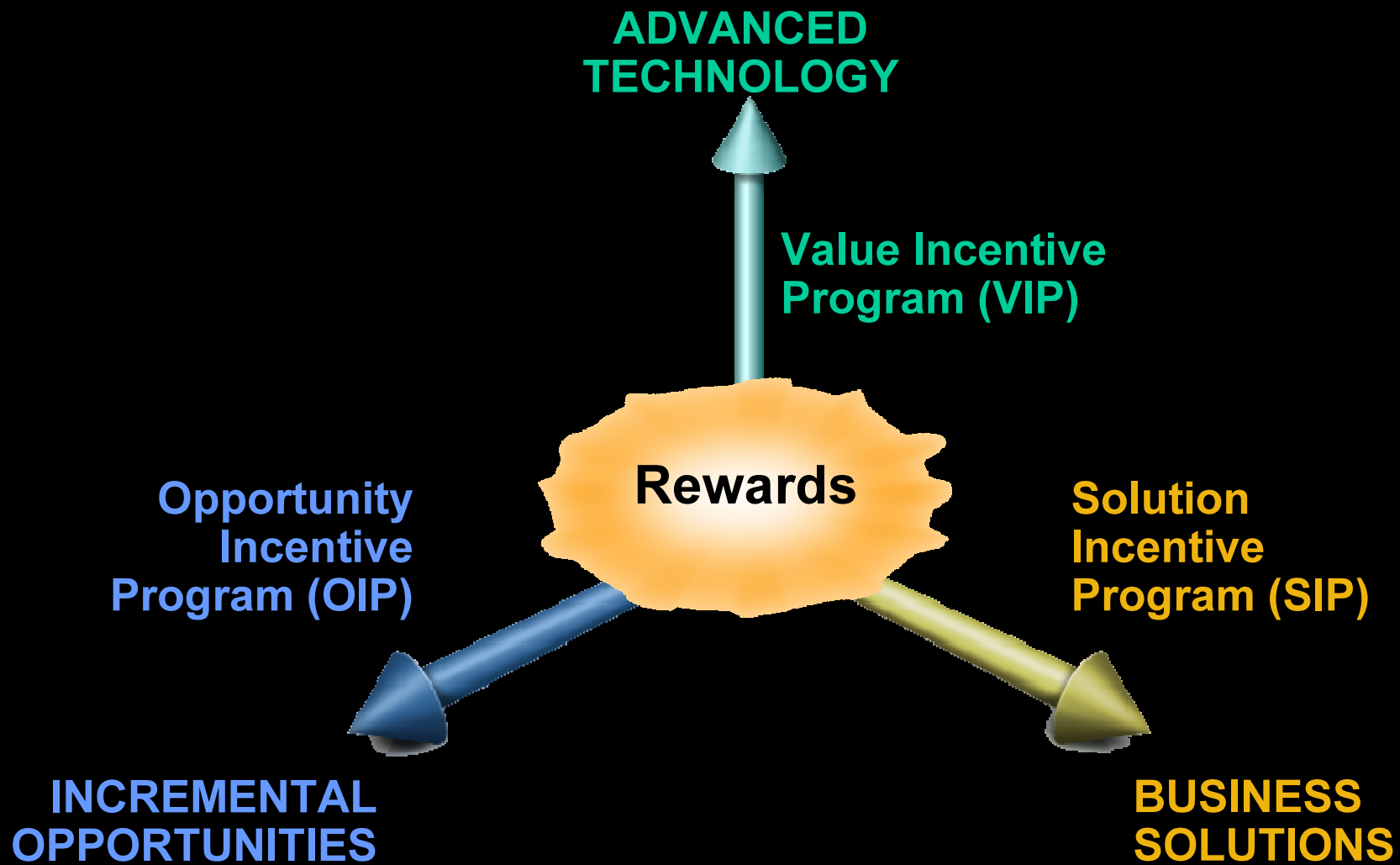
盈利与增长



Cisco 渠道策略



Incentive Programs



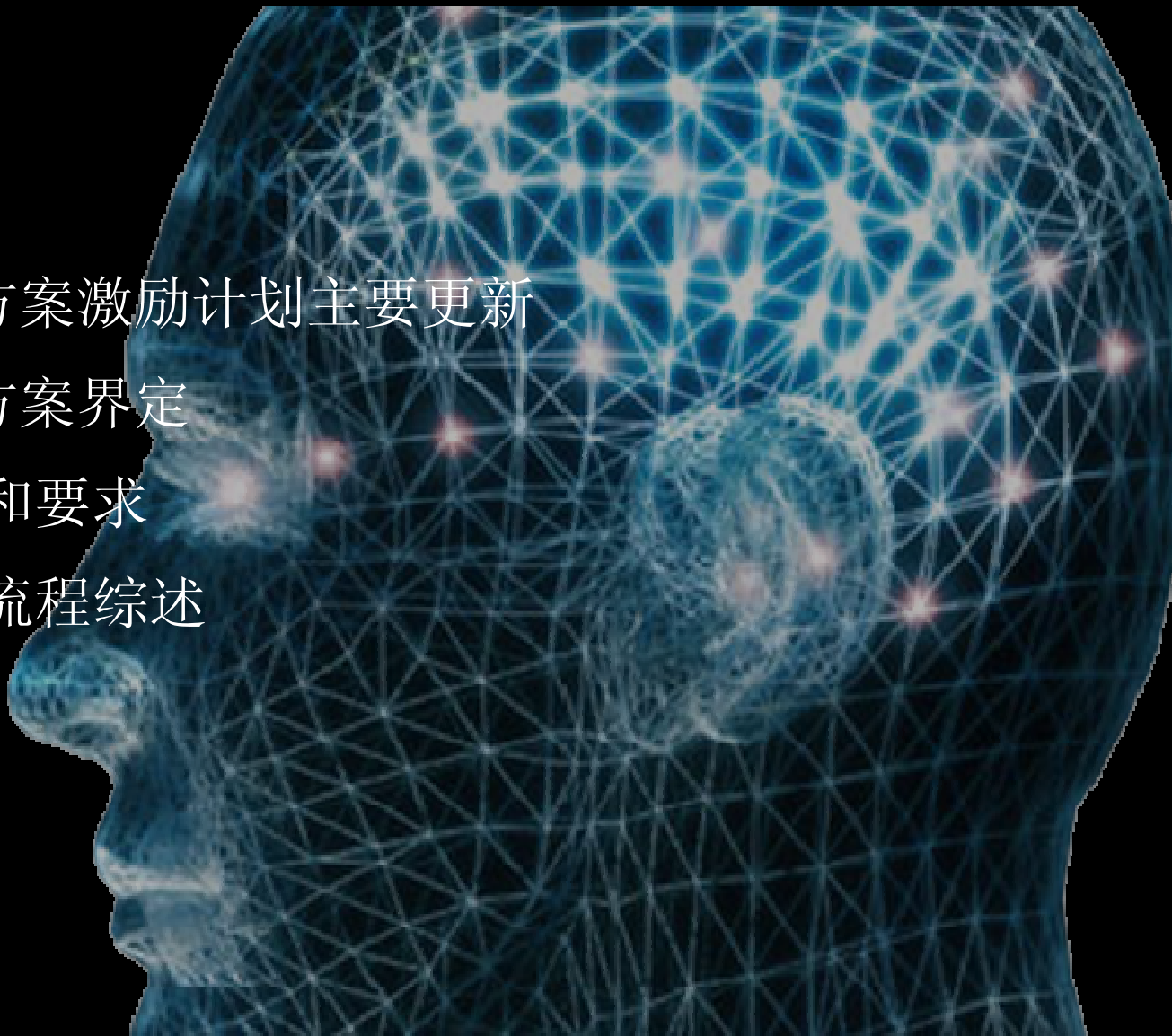


思科整合方案激励计划 (Solution Incentive Program)



议程

- 什么是SIP
- SIP整合解决方案激励计划主要更新
- SIP行业解决方案界定
- SIP 计划规则和要求
- SIP 申请审批流程综述
- Q&A



整合方案激励计划 (SIP)

- 奖励合作伙伴把**Cisco**产品和解决方案集成到合作伙伴独有的商业解决方案中以
 - 区分合作伙伴独特的商业价值
 - 增加合作伙伴与客户之间长期而满意的客户关系
 - 通过增值服务来提高合作伙伴的销售
 - 通过提供一个充实的经济返点，提高合作伙伴的收益率，帮助合作伙伴降低开发的成本
- 合作伙伴在收到**SIP**的收益之前，须提交解决方案并通过思科审批
- **SIP**提供给符合条件的合作伙伴经济奖励和更好地与**Cisco**销售团队合作的机会

SIP Benefits



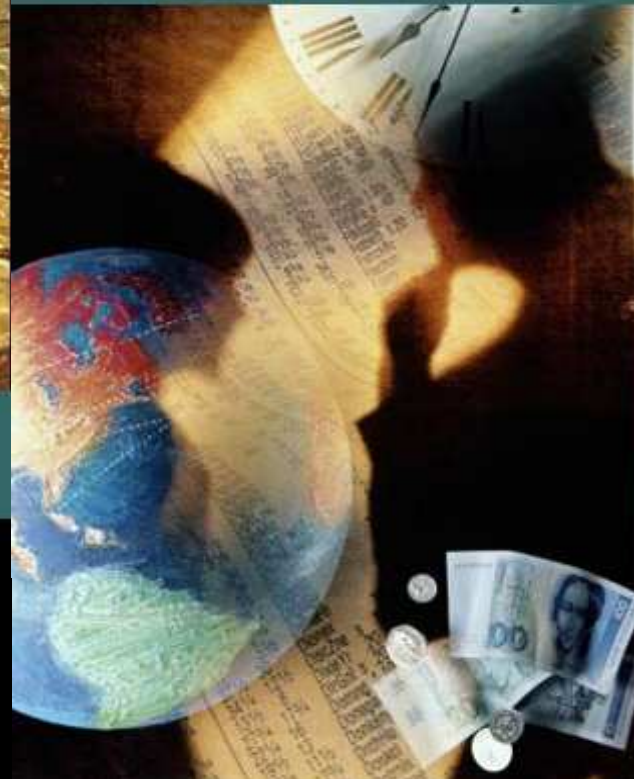
建立更加长期良性的客户关系和增进对客户应用的了解
赋予网络更多的商业价值
改善客户满意度

To Customer



To Partner

奖励对于开发解决方案的投资
提供区别 ——VOD拍摄
改进收益 ——3%-5%
增大增值销售的机会——向思科
销售团队介绍其方案



To Cisco

提高网络的商业价值
创建网络建设的预算
改善合作伙伴的收益率
鼓励渠道专注于增值销售

S-I-P的主要内容



整合方案奖励计划 (S-I-P)

奖励开发和销售创新解决方案的合作伙伴

条件	内容
活动时间	FY07
解决方案奖励	最高为POS的 3%-5%返款, 可以与VIP AIP计划累加 (解决方案 = 合作伙伴 + 第三方应用 + 思科技术 + 生命周期解决方案服务)
垂直解决方案	9 Industries SP, Power, FSI, Manufacture, Transportation, Healthcare, CCRE, Retail, Logistics/Warehouse
衡量标准	解决方案包含服务, 行业应用和思科新产品技术 思科产品在项目中不超过70% SIP 项目在Commercial不低于15K, 在其他行业不低于50K. 最高销售额\$1M

主要更新——阶梯式返点奖励

- **基本奖励**—— 针对合作伙伴符合SIP要求进行的思科产品销售，给予net booking 的3%的奖励返点。
- **高级奖励**—— 针对合作伙伴符合SIP要求的销售并且下单价格不高于思科75%，给与额外net booking 的2%的返点奖励。



SIP 解决方案界定

Solution

=

**Partner Integration Skills
(Lifecycle Solution Services)**

+

3rd Party Business Application

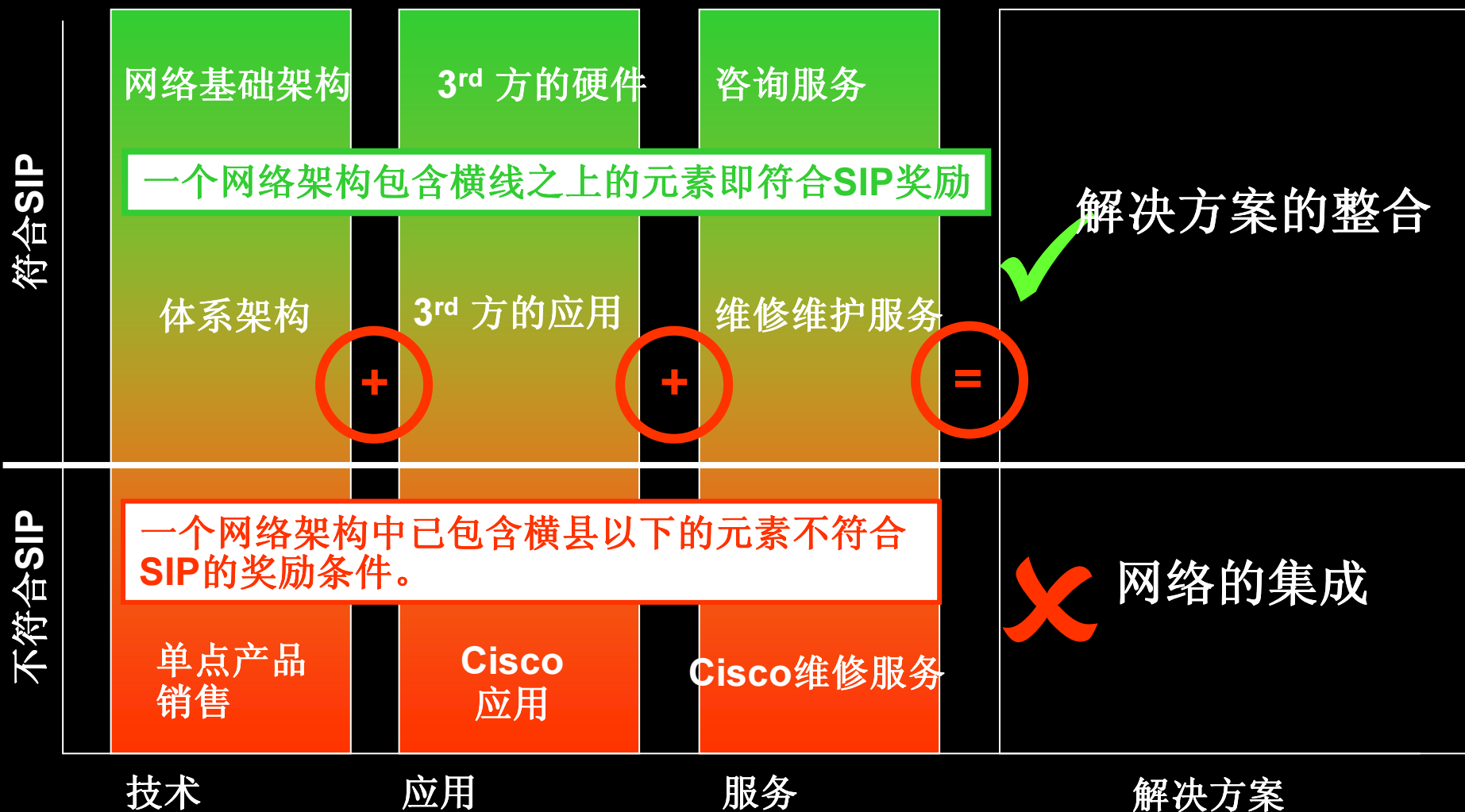
+

Cisco Technology

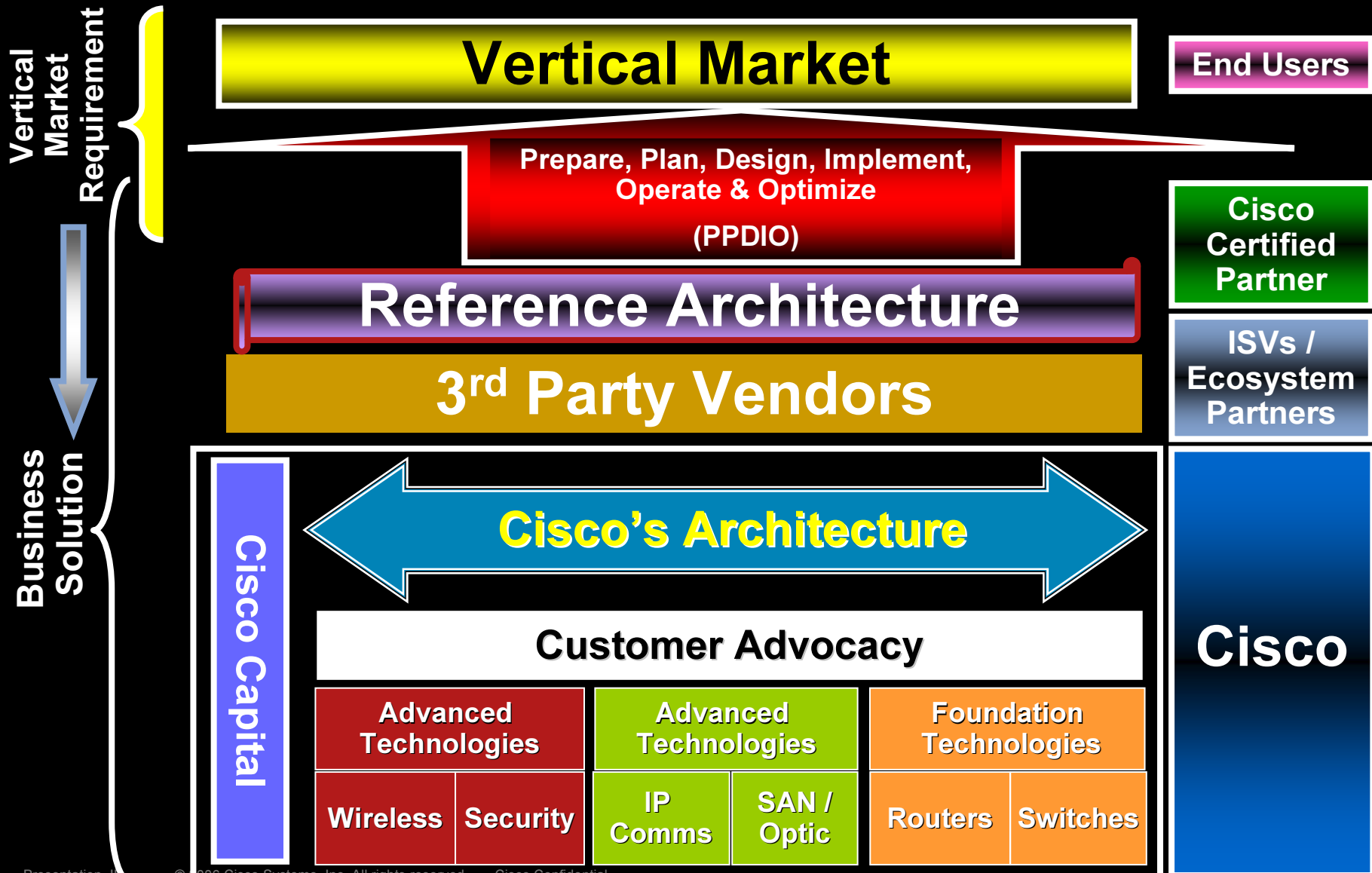
Differentiated and Repeatable



SIP 框架



Cisco Business Solution Positioning



垂直行业SIP解决方案样本

Vertical Market	Applications	Cisco Technologies
HealthCare	<ul style="list-style-type: none"> • Nurse Call • Patient Monitoring • Location based services • Collaborative Care • PACS (E-Radiology) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FT Upgrades ▪ WLAN + WCS ▪ Security ▪ IP Communications ▪ IP Wireless Phones ▪ Call Manager ▪ MeetingPlace / VT Advantage ▪ AON
Connected Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Building Automation ▪ IP based Physical security (access control, video surveillance, fire) ▪ Converge applications that drive collaboration and increase productivity increase in workplace 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ WLAN ▪ Security ▪ IP Communications ▪ AON
Retail	<ul style="list-style-type: none"> • Customer Relationship Management • Billing POS • Warehouse Management System 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ WLAN ▪ IP Communications ▪ AON
Manufacturing	<ul style="list-style-type: none"> • Supply Chain Management • Xtended Markup Language • Warehouse Management System 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ WLAN ▪ IP Communications ▪ AON
Transportation	<ul style="list-style-type: none"> • Warehouse Management System • Supply Chain Management 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ WLAN ▪ IP Communications ▪ Optical ▪ AON
Logistic/Warehousing	<ul style="list-style-type: none"> • Warehouse Management System • Employee Resource Planning • Supply Chain Management 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ WLAN ▪ IP Communications ▪ Security ▪ AON

垂直行业SIP解决方案样本

Vertical Market	Applications	Cisco Technologies
Power	<p>MIS (Management Information System) SIS (Supervisory Information System) PMIS (Project MIS) EP (Enterprise Portal) DMIS (Dispatch MIS) IPCC (Power Utilization Call Center) EMS (Energy Management System) SMS (Power Sales & Marketing System) IPS (Integrated Platform System)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ LAN/MAN/WAN ▪ DCNA ▪ UC ▪ Security ▪ WLAN
Service Provider	<p>CMCC internal office information system-base on IMS of Nokia CMCC 3G deployment preparation-Nokia's 2.5G SGSN Tier-ed Service Content Management Platform BI/OSS Integrated Operation Support System IPTV</p>	<p>IPC ITP SCE (aka P-cube) Mobile SEF (aka CMX/CSG) Data Center Network Management – ISC, SIMS, Sheer 7600/4500/6500</p>
FSI NEW ADD	<ul style="list-style-type: none"> •Bank of Future •Network Monitor & Management •E-Learning •Hot line •Bank & Stock transaction •IPCC •CCRE •IPT Billing 	<ul style="list-style-type: none"> ▪WAAS/ACNS ▪Security ▪IP Communications ▪NAM & Netflow ▪SCE ▪WLAN ▪FT

SIP 计划规则和要求

目标合作伙伴	Cisco认证的合作伙伴和垂直行业解决方案提供商
解决方案要求	可重复的解决方案并且已有两个该解决方案的成功销售案例 必须包括非思科的与商业相关的应用（第3方解决方案） Cisco 产品和服务总和不得超过每个SIP 项目的70% 每年SIP销售业绩在Commercial 不少于\$150K (net booking), 在其他行业不少于\$350-500K (net booking)
项目要求	每个SIP项目在Commercial不少于\$15K, 其他行业不少于\$50K, 最高项目销售额为\$1M
计划奖励方式	根据net booking, SIP 合作伙伴可获得3%-5%的返点奖励
思科服务产品	不适用
项目有效期	项目得到批复后六个月内有效, 可以更新两次
活动有效期	31, Jul, 2007

SIP Prequalification: 代理商资质要求

- Cisco 认证的金牌，银牌和高级合作伙伴
- 增值合作伙伴和解决方案合作伙伴可参加活动，但须在解决方案得到批复后6个月内成为思科高级认证合作伙伴
- 具有与解决方案相关的成熟商业计划书
- 销售方案针对于客户的高层决策人
- 销售团队专注于解决方案的销售模式
- 具备提供独特的解决方案能力



SIP Prequalification: 解决方案审核标准

- 可重复
- 包括与业务相关的应用
- 包括支持解决方案的服务
- 包括Cisco 的技术和产品 (推荐 AT)
- 扩大网络带宽需求
- 网络体系架构包括Cisco技术和产品
- Cisco 产品和服务不超过解决方案销售机会的 70%
- 在过去12个月内有二个成功销售案例



SIP Deal Registration: SIP 项目审核标准

- 合作伙伴解决方案须提前得到审核批复
- 注册的SIP 项目必须是已得到批复解决方案的销售
- 由SIP合作伙伴发掘的销售机会
- Cisco产品和服务项目大小设定:
 - SIP项目在Commercial最小不少于Net \$20K 在其他行业最小不少于 Net 50K
 - 每个SIP最高销售额为1M
- SIP合作伙伴需完成以下工作:
 - 确定主要决策人, 预算, 和销售机会进展时间
 - 确定最终用户的业务问题和需求
 - 完成和最终用户面对面的交流
 - 提供了技术建议书给客户
- 项目注册时间需早于客户发标书之前

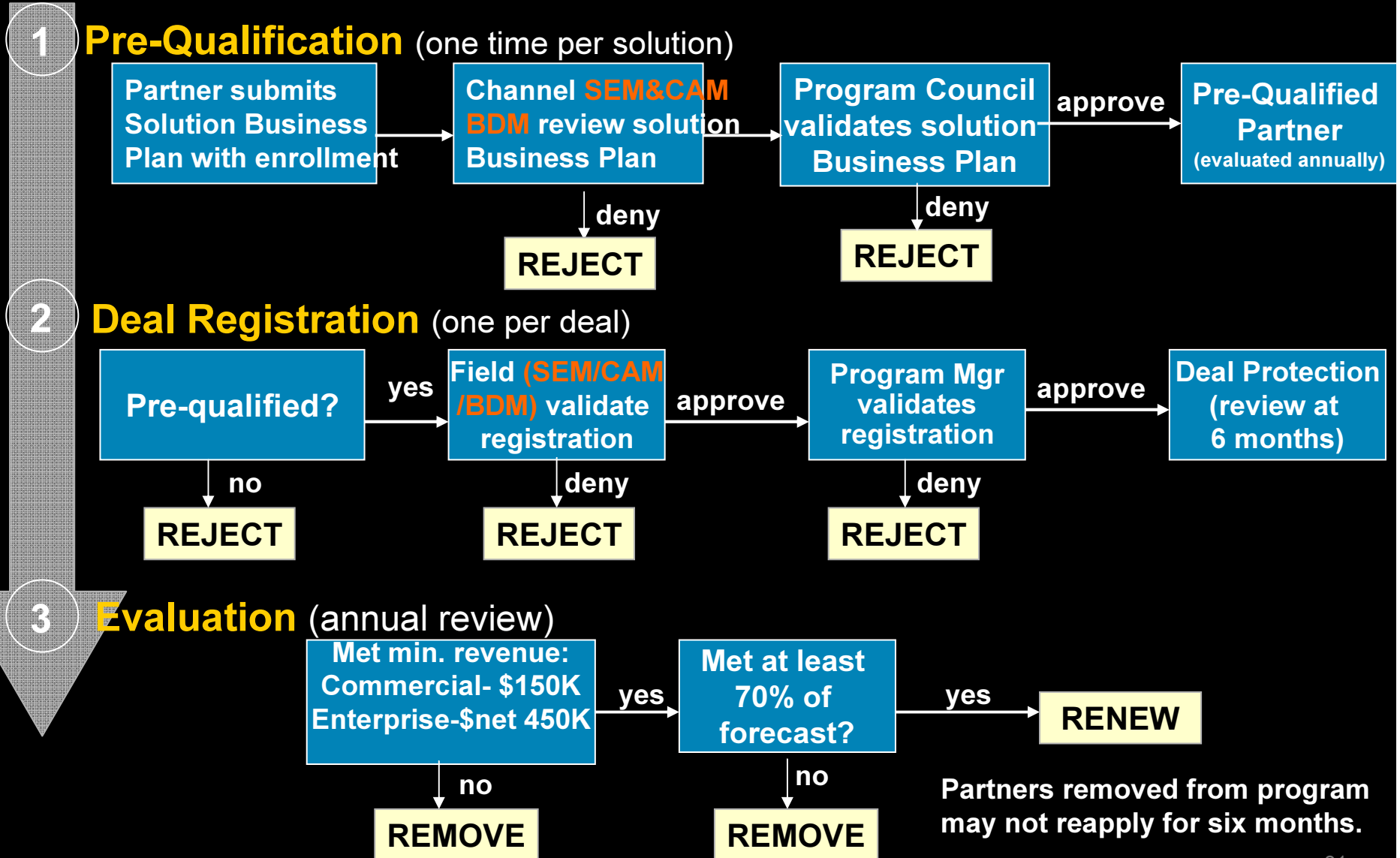
NOTE: OIP不可以与SIP叠加享受

- SIP discount accounts for partner “hunting” efforts
- All deal registration based programs protect the first partner to register the deal and complete the pre-sales milestones.
 - If the deal is first registered and approved under SIP, it is not eligible for OIP.
 - If the deal is first registered and approved under OIP, it is not eligible for SIP.

对合作伙伴的期望: Registration

- 待审核的解决方案的成熟性
 - 具备商业计划书（方案建议书）
 - 具备与思科相关的体系架构
 - 具备装机客户
- SIP项目注册
 - 客户名称&联系方式
 - 项目描述
 - 包含Cisco 产品
 - 预算和结单日期的估算
 - 销售拜访报告
 - 方案设计

Overview of SIP Program Workflow



代理商申请流程

第一步：提交解决方案



第二步：注册SIP项目



怎样开始？

- 合作伙伴在线阅读了解SIP相关文档
<http://www.cisco.com/cn/partners/index.shtml>
- **在线注册提交解决方案商业计划书**
合作伙伴在注册期限内注册并提交商业计划书
<http://www.cisco.com/cn/partners/index.shtml>
- 合作伙伴将在注册时间结束后**30**天内通过邮件收到解决方案计划书批复确认通知。

代理商申请流程

第一步：提交解决方案

代理商提交解决方案

思科审批方案通过



第二步：注册SIP项目

SIP 代理商注册
SIP项目

思科审批方案通过



SIP 项目注册审核流程End to End Process

项目注册

合作伙伴

- SIP合作伙伴提交SIP项目
- 登录SIP注册网站
- 输入项目细节(最终用户, 产品等.)
- 点击“submit”键。

Cisco

- SEM 被系统通知此项目注册需审核

项目审核批复

合作伙伴

- 跟踪已注册项目审核进展, 可以更新项目情况, 在线观察所有自己的注册项目。

Cisco

- SEM 审核注册项目属于SIP项目, 根据SIP规则查核注册信息完整.
- 发送注册项目信息给思科BDM, CAM确认注册项目信息的有效性。

* Registration expires six months after approval date

下单

合作伙伴

- 注册项目一经批复, 合作伙伴通过邮件获得通知。

Cisco

- AM 在思科内部OMF(SDFC)系统中注册该项目, 项目结束, 发送DSA系统申请折扣. 产生Deal ID#
- 总代通过DART 得到通知并报出POS.
- SI 合作伙伴直接下单
- Cisco 计算返点并直接兑付给合作伙伴。

怎样注册SIP项目？

- 在 SIP项目注册网站上注册项目

<http://tools.cisco.com/WWChannels/PDR/home.do>

- 当项目注册成功，您将会收到自动确认邮件

合作伙伴在注册项目的时候应该注意什么？

- 接受并遵循**SIP**的规则和要求
- 项目注册时，提供完整的客户信息和产品信息
- 完成所有售前的重要工作
- 和您的**CAM**紧密合作
- 接受**Cisco**就项目真实性和对合作伙伴所做工作的审核和管理

SIP 行动启动！

- 如果您已经参加了SIP活动，您SIP解决方案已经获得批复

现在就来报备您的SIP项目！

在项目中继续利用您参与SIP得这一优势获得丰厚的回报

- 如果您还没有参加SIP，还等什么？

和您的CAM沟通，初步介绍您已有的解决方案
提交您的解决方案吧！

更多问题...

- 请和您的CAM联系
- 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）
010-85155214/5215/5123
电子邮件：chinacrc@external.cisco.com



