



思科解决方案 合作伙伴计划

执行摘要



万物互联

人员



流程



数据



事物



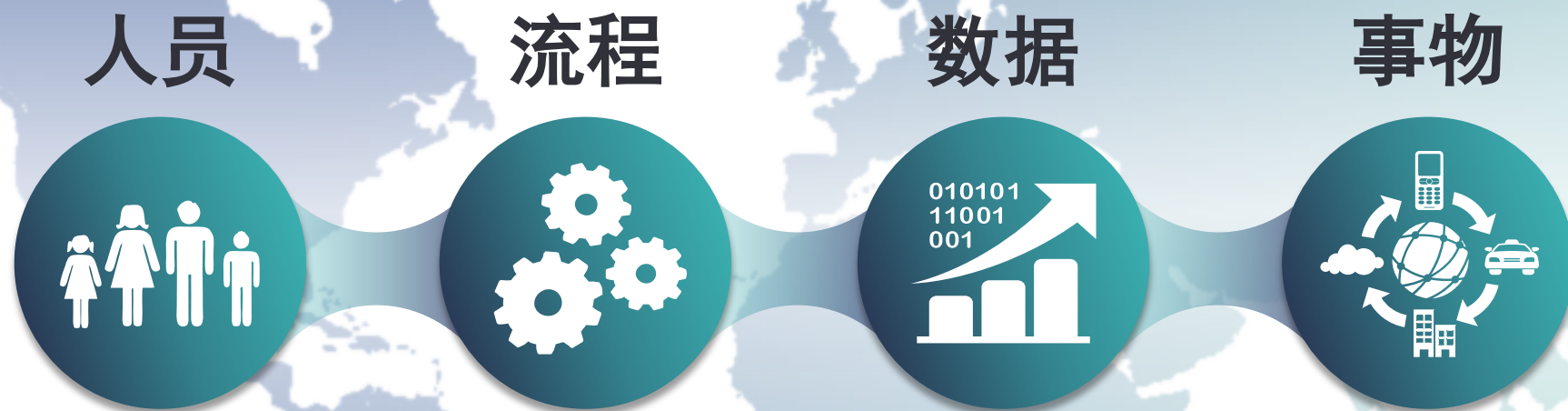
组织应快速发展
以赢得领先地位

10年后潜在价值
(企业 + 公共部门) 将达 19 万亿美元

技术基础设施
必须不断改进以保持竞争力

有潜力将全球企业利润
提高约 21% (到 2022 年)

快速创新需要快速 IT



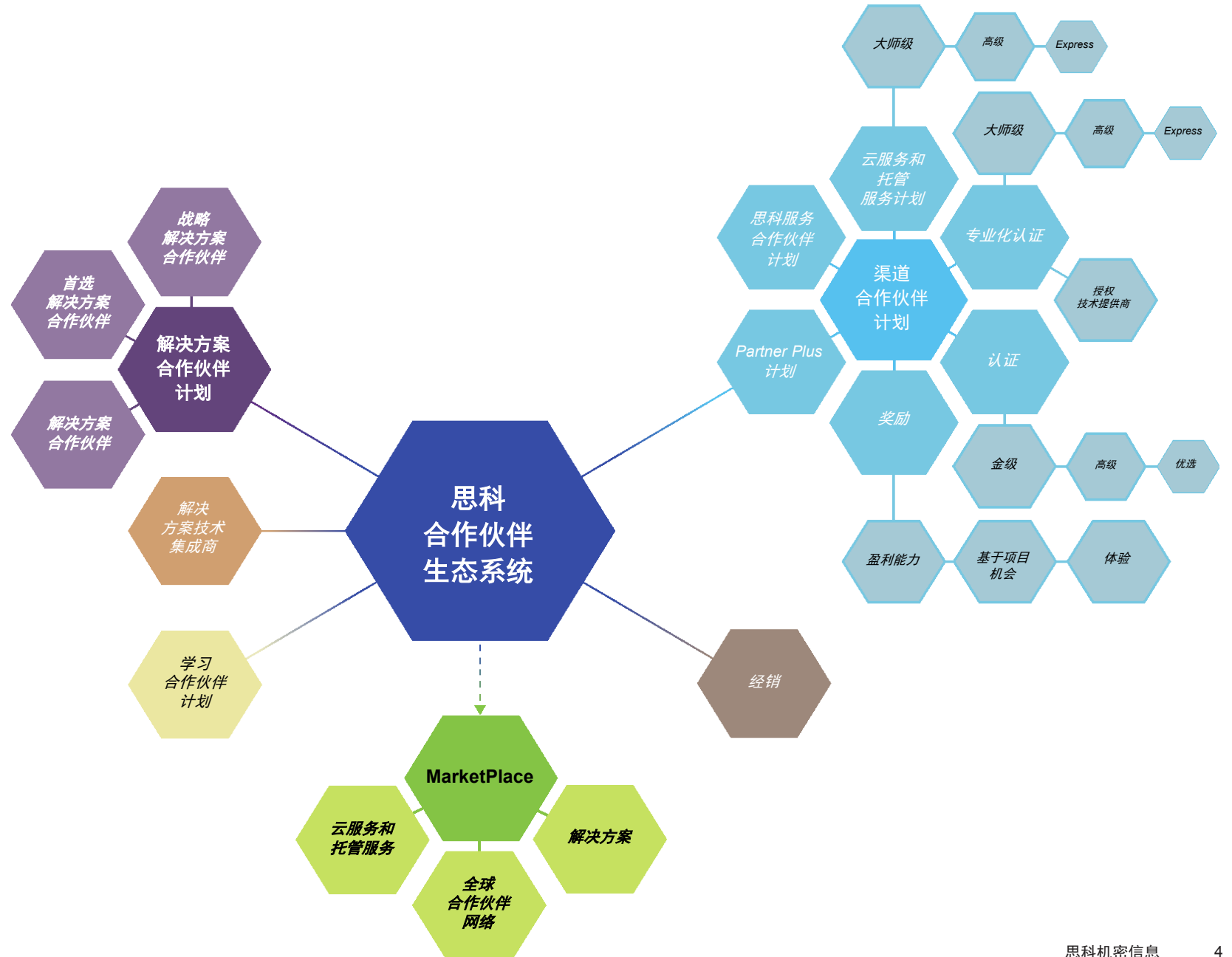
开发人员和解决方案构建商是万物互联的**命脉**。

携手共创奇迹

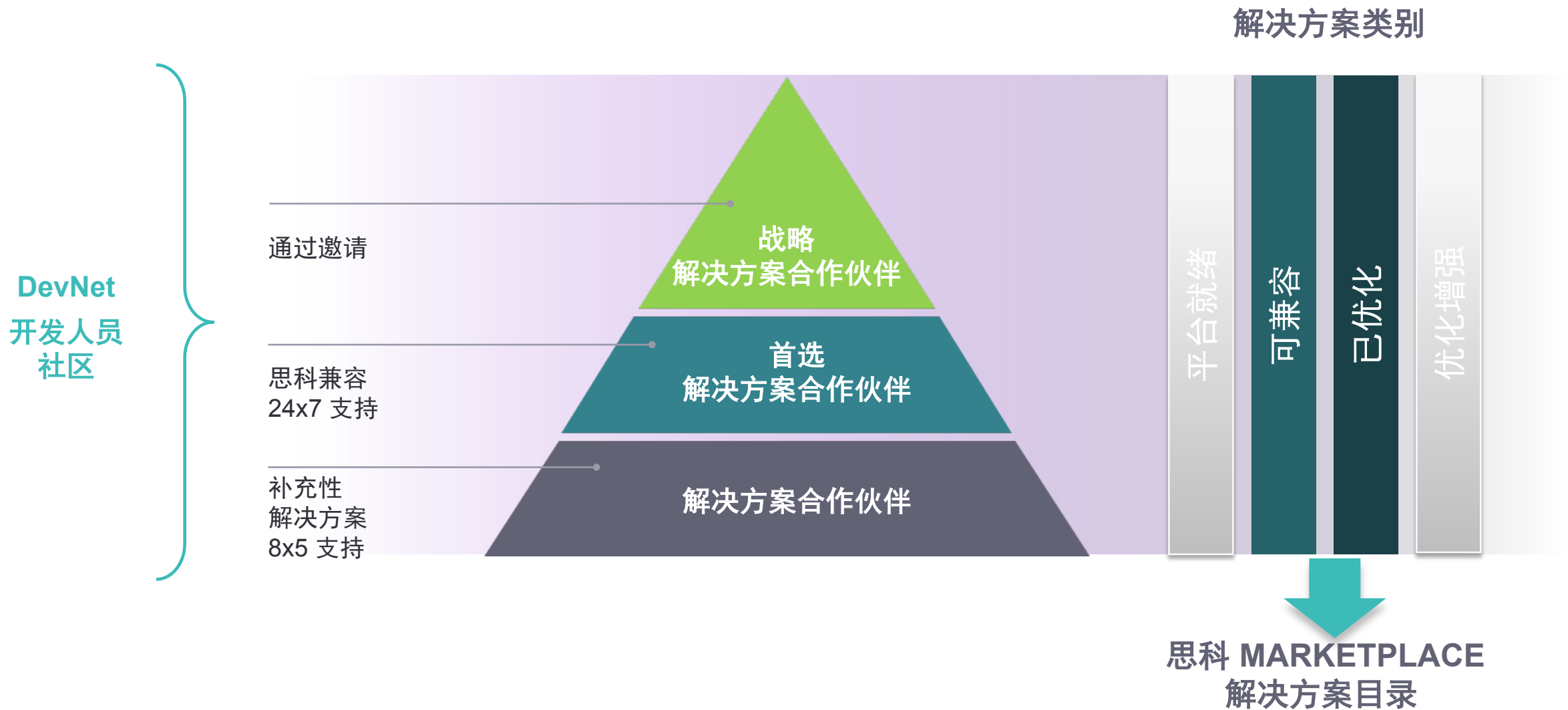
帮助您抓住万物互联的价值。

思科解决方案合作伙伴计划是一种分级成员计划，专门面向希望通过开发和交付基于思科技术的解决方案而发展其业务的独立软硬件供应商。

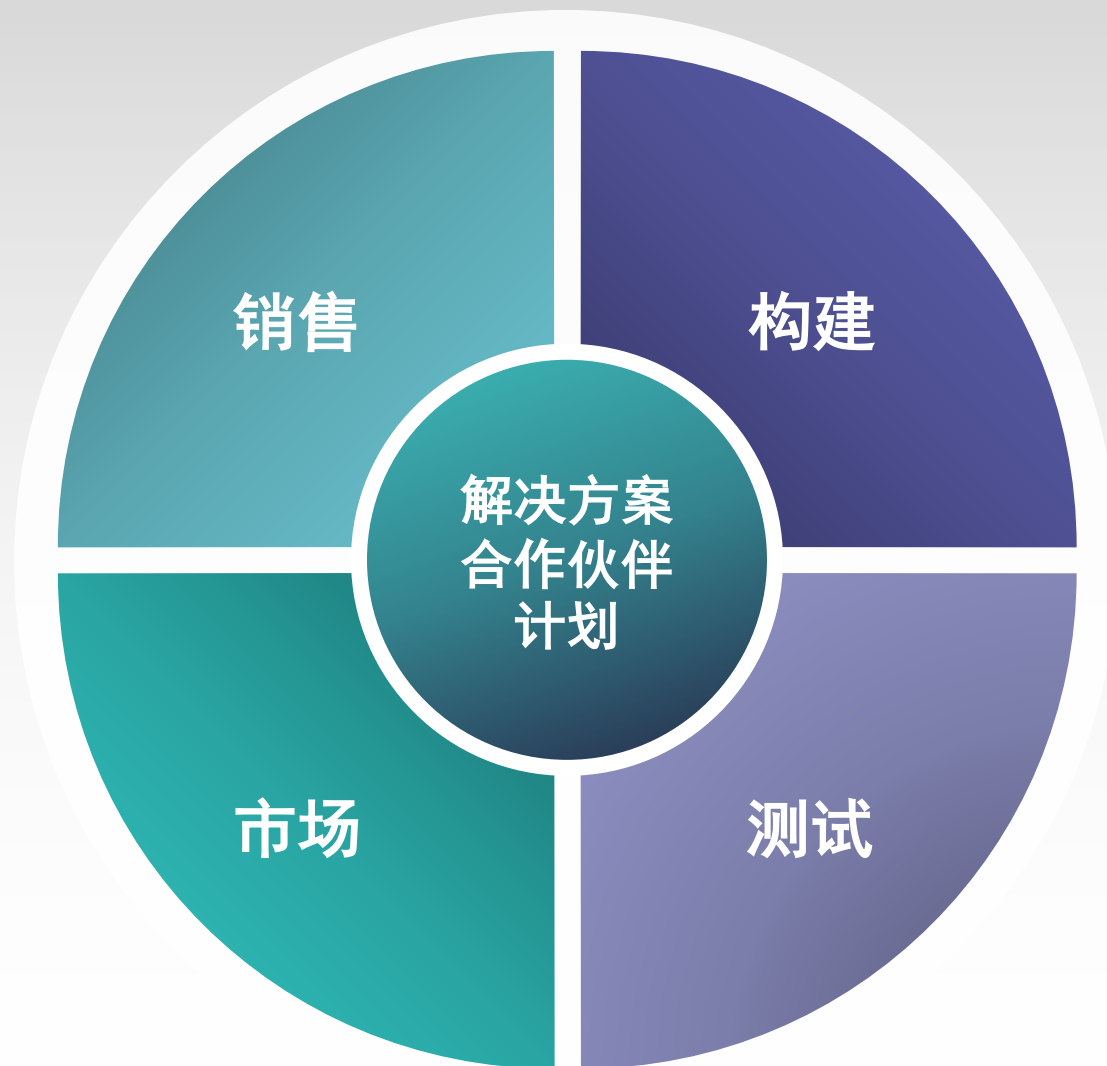
每个成员等级都定义有逐级递增的要求、权益和升级标准。



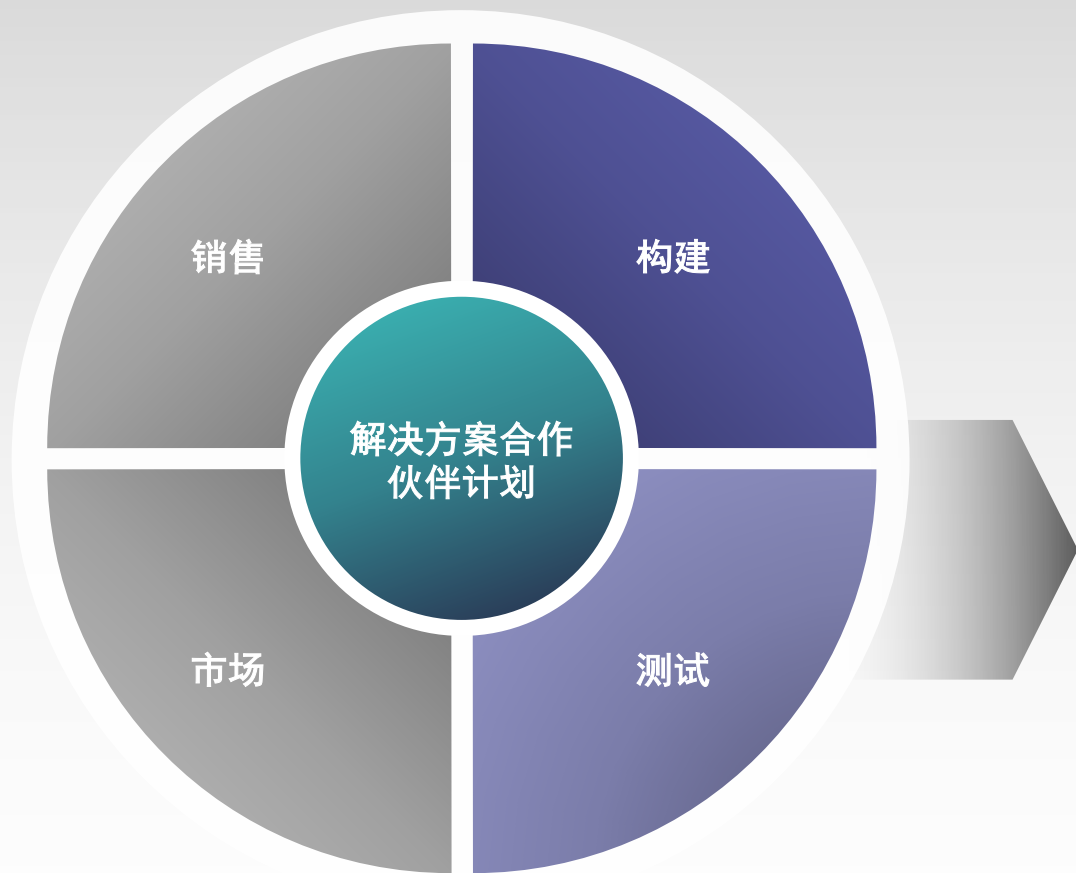
解决方案合作伙伴计划概览



覆盖整个解决方案生命周期的计划权益



解决方案合作伙伴计划权益



构建

和

测试

API 和 SDK

开发人员沙盒

基于案例的支持

互操作性验证测试

自用设备产品折扣

解决方案合作伙伴计划权益

市场

新闻稿模板

合作伙伴营销
加速资源

品牌资产



解决方案合作伙伴计划权益

市场

关系和成分徽标



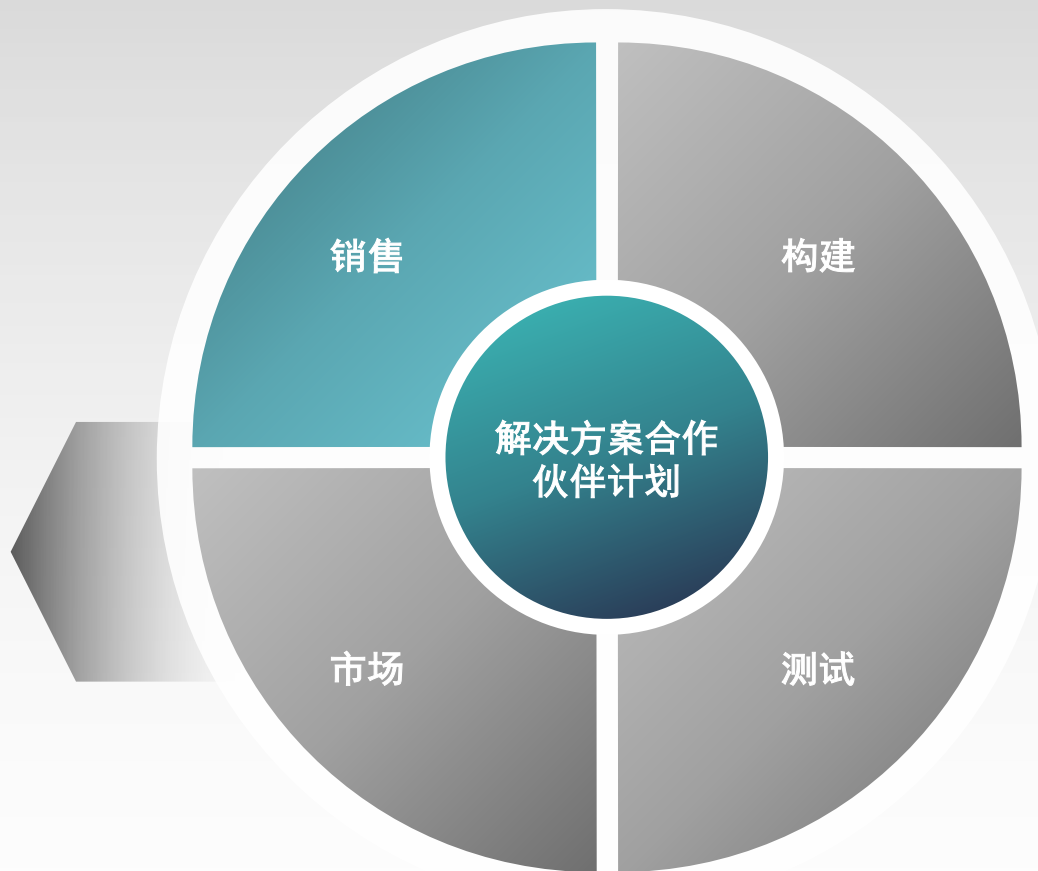
解决方案合作伙伴计划权益

销售

定制
Marketplace 门店

满足解决方案奖励计划 (SIP)
的解决方案资格要求

上市资源



Veeam 软件公司称赞思科解决方案合作伙伴计划能帮助扩大市场范围并增加收入



解决方案合作伙伴计划在 Veeam 的业务发展中扮演着重要角色

- 100,000 多位客户
- 每月 3,000 位新增客户
- 创纪录的收入
- 为 550 万台虚拟机提供备份和复制服务

在 Veeam 备份和复制被认定为思科兼容后，Veeam 面前打开了新的大门

- 在 Cisco Live “解决方案的世界” 展会中展示
- 在思科解决方案展示中向思科渠道合作伙伴推荐
- 在思科 MarketPlace 中的知名度增加
- 申请了解决方案奖励计划 (SIP) 审批

“有了强大的支持和资源，我们可以在任何地方开展业务。而对于我们来说，这意味着从一开始就要信任思科。”

Rick Hoffman, Veeam 全球联盟高级副总裁



Glue Networks 使用思科® Marketplace 来分享其智能 WAN 协调解决方案，且已尝到甜头。

数百万
美元
交易已预订

1690 万美元
交易额已完成

资源丰富，可访问整个合作伙伴生态系统

- 访问思科合作伙伴生态系统
- 可接触到更多思科客户
- 营销和销售支持
- 品牌资产
- 在线 Marketplace
- 教育和培训
- 轻松上市



- 基于案例的支持
- SDK/API
- 虚拟沙盒
- 演示和实验室系统折扣
- 测试和认证
- 技术和工程支持
- 技术内容

更多详情

[思科合作伙伴生态系统](#)

[思科解决方案合作伙伴计划](#)

[思科 Marketplace 解决方案目录](#)

[解决方案合作伙伴计划服务中心](#)

[Cisco DevNet](#)

[加入思科解决方案合作伙伴计划](#)

© 2013-2014 思科和/或其附属公司。版权所有。



@Cisco_Solution



谢谢各位。



思科解决方案合作伙伴计划

成员资格要求

解决方案合作伙伴

- 真实有效的公司
- 补充性解决方案
- 获得思科竞争办公室、思科业务部和 WWPO 的批准
- 接受思科的条款和条件

每年 3500 美元（美国、加拿大、欧洲）； 1000 美元（APAC、新兴市场）

首选解决方案合作伙伴

- 解决方案合作伙伴成员等级的所有要求，外加：
- 至少一种思科兼容解决方案
- 24x7 客户支持

每年 5000 美元（美国、加拿大、欧洲）； 1500 美元（APAC、新兴市场）

战略解决方案合作伙伴

- 仅可通过邀请加入
- 期望收入达到 10 亿美元的全方位的特许经营权
- 定制的业务规划和联合解决方案规划图
- 专用的合作伙伴资源
- 排名同类前 10% 的全球品牌
- 每个地区 3-5 个有据可查的成功思科合作案例

思科解决方案合作伙伴计划

成员权益

解决方案合作伙伴

- 无限制访问 DevNet SDK、API 和技术文档
- 无限制访问 DevNet 社区并获得基于社区的支持
- 无限制的指定共享 DevNet 沙盒访问权限，每台设备最多 2 名用户*
- 最长 40 小时的指定专用 DevNet 沙盒访问权限*
- 最多 5 个通过座席提供的 DevNet 开发人员/技术支持案例
- 验证测试服务的访问权限（收费和免费混合）
- 自用设备优惠购买计划
- 使用合作伙伴关系徽标和 MarketPlace 横幅
- 在思科 MarketPlace 建立定制门店
- 合作伙伴中心、营销中心和上市资源中心
- 无限制访问业务和技术网络讨论会
- 参加 Cisco Live 中的解决方案合作伙伴论坛

首选解决方案合作伙伴

- 解决方案合作伙伴成员等级的所有权益，外加：
- 增加在思科 MarketPlace 中的知名度
- 无限制的指定共享 DevNet 沙盒访问权限，每台设备最多 2 名用户*
- 最长 160 小时的指定专用 DevNet 沙盒访问权限*
- 最多 10 个通过座席提供的 DevNet 开发人员/技术支持案例
- 思科活动赞助机会，包括“解决方案的世界”
- 拥有经验证的解决方案（思科兼容解决方案），具有 PartnerFIRST 参加资格
- 使用经思科审批的新闻稿模板

战略解决方案合作伙伴

- 首选解决方案合作伙伴成员等级的所有权益，外加：
- 专门的合作伙伴经理
- 定制的业务规划
- 指定的工程、营销、服务和销售资源
- 思科架构策略的影响
- 参加思科高管论坛

成为成员可为我带来什么好处？

构建与测试权益

解决方案合作伙伴 | 3500 美元

首选解决方案合作伙伴 | 5000 美元

参加解决方案互操作性验证测试 (IVT)，获得思科兼容性认证

IVT 要求、流程和费用因技术而异，许多都能以行业定价 75% 左右的价格获得

IVT 要求、流程和费用因技术而异，许多都能以行业定价 75% 左右的价格获得

访问开发工具、文档、API 和 SDK

访问开发工具，获得业内发展最为迅速的技术

访问开发工具，获得业内发展最为迅速的技术

基于案例的技术支持 (API、配置)

包含 5 个案例 (价值 1250 美元)；更多案例的购买价格为 250 美元 1 个或 950 美元 5 个

包含 10 个案例 (价值 2500 美元)；更多案例的购买价格为 250 美元 1 个或 950 美元 5 个

访问技术社区

免费获得

免费获得

以折扣价购买思科技术

折扣最多 80% (通过 NFR 计划)，适用于演示和实验室系统

折扣最多 80% (通过 NFR 计划)，适用于演示和实验室系统

虚拟技术培训

- 开发人员论坛
- 产品网络研讨会
- 学习实验室 (例如 @Cisco Live)

- 开发人员论坛
- 产品网络研讨会
- 学习实验室 (例如 @Cisco Live)

访问思科托管的构建与测试环境 (沙盒，*2015 年 1 月提供)

- 无限制的指定共享 DevNet 沙盒访问权限，每台设备最多 2 名用户*
- 最长 40 小时的指定专用 DevNet 沙盒访问权限*
- 测试成本降低近 50%，价值 2000 至 10000 美元
- 沙盒，价值 1000 美元每天/月/年，视使用情况而定；排定好时间即可使用！

- 无限制的指定共享 DevNet 沙盒访问权限，每台设备最多 2 名用户*
- 最长 160 小时的指定专用 DevNet 沙盒访问权限*
- 测试成本降低近 50%，价值 2000 至 10000 美元
- 沙盒，价值 1000 美元每天/月/年，视使用情况而定；排定好时间即可使用！

在发布前提前获得技术内容

不适用

通过 PartnerFirst 发布前培训获得

成为成员可为我带来什么好处？

计划销售权益

解决方案合作伙伴 | 3500 美元

首选解决方案合作伙伴 | 5000 美元

访问思科合作伙伴生态系统	访问思科合作伙伴生态系统 - 6 万合作伙伴创造 500 亿收入	访问思科合作伙伴生态系统 - 6 万合作伙伴创造 500 亿收入
在思科 MarketPlace 建立定制门店	在 Marketplace 解决方案目录中创建您的公司简介和解决方案门店	在 Marketplace 解决方案目录中创建您的公司简介和解决方案门店 首选合作伙伴在搜索结果中排名比较靠前
思科 Marketplace 销售线索系统	通过每月近 2.8 万思科 Marketplace 访客获益	通过每月近 2.8 万思科 Marketplace 访客获益
访问上市规划资源	网络内容（免费） 与 G2M 顾问进行高接触式互动 享受 25% 折扣	在搜索结果中排名比较靠前
思科展示		有机会在 Cisco Live “解决方案的世界” 展会中展示并接触到超过 1.5 万思科客户和合作伙伴 在思科解决方案展示中特别推荐 - 第 3 方解决方案平台，适用于全球的思科现场和渠道
满足解决方案奖励计划 (SIP) 审批的解决方案资格要求		有机会申请参加解决方案奖励计划 (SIP) 并被接纳参加面向思科渠道合作伙伴的全球销售奖励计划

计划营销权益

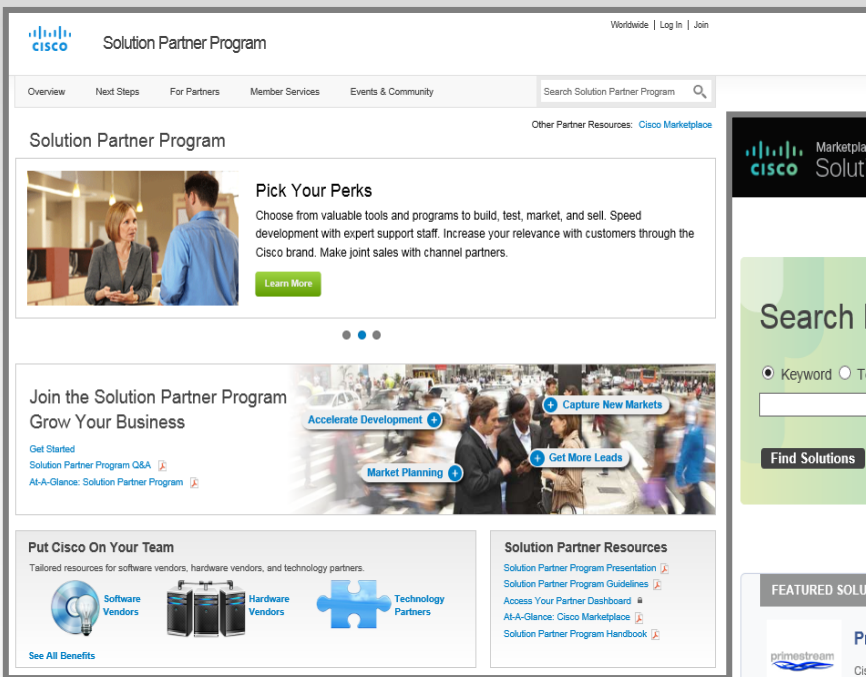
解决方案合作伙伴 | 3500 美元

首选解决方案合作伙伴 | 5000 美元

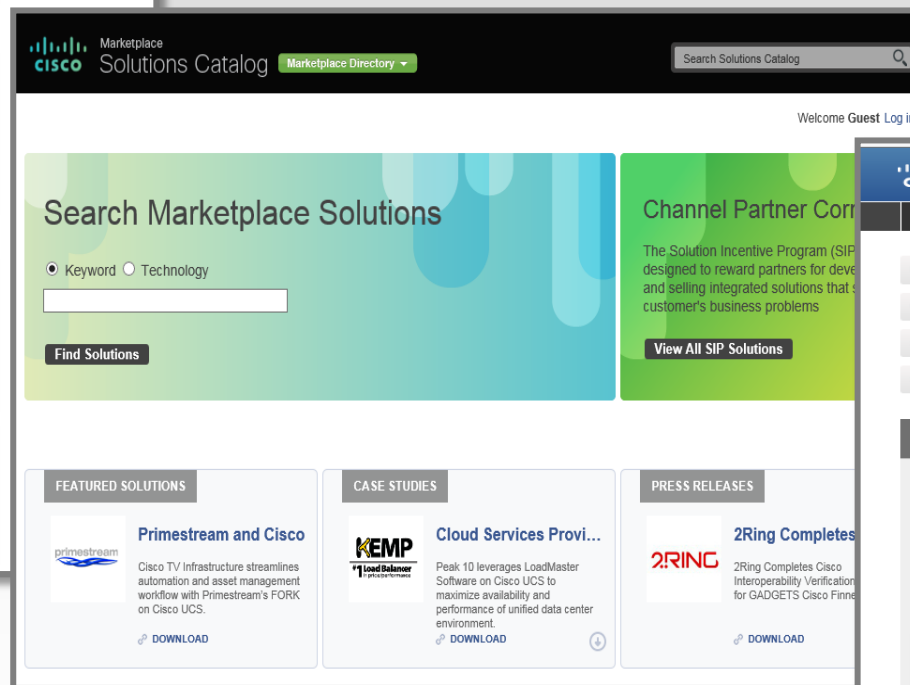
参加合作伙伴营销加速	认证营销专家课程 - 价值 1500 美元；可参加所有网播直播，每次价值 500 美元	认证营销专家课程 - 价值 1500 美元；可参加所有网播直播，每次价值 500 美元
访问思科图片库	接触近 300 位品牌交换合作伙伴，仅通过摄影图像 - 价值 80 万美元。还可以免费获得 1.4 万张产品图片。	接触近 300 位品牌交换合作伙伴，仅通过摄影图像 - 价值 80 万美元。还可以免费获得 1.4 万张产品图片。
合作伙伴营销中心 DG 资产	一款易于使用的工具，可让思科合作伙伴创建联合品牌的营销材料、活动以及其他资源。活动材料价值不低于 5000 美元；事件管理服务每个事件 500-1000 美元。	一款易于使用的工具，可让思科合作伙伴创建联合品牌的营销材料、活动以及其他资源。活动材料价值不低于 5000 美元；事件管理服务每个事件 500-1000 美元。
CDN Power Hour 培训	持续不断的计划更新和教育，向所有成员免费提供。	持续不断的计划更新和教育，向所有成员免费提供。
思科行业活动参与	Cisco Live! 解决方案合作伙伴论坛 DevNet 区域开发人员活动	Cisco Live! 解决方案合作伙伴论坛 DevNet 区域开发人员活动
思科关系徽标使用	思科解决方案合作伙伴地位。利用一个排名最高的“最佳全球品牌”，通过联盟关系获益。	首选解决方案合作伙伴地位。利用排名最高的“最佳全球品牌”之一，通过“首选”地位获益。
思科兼容徽标使用	拥有思科解决方案担保，且在 Marketplace 解决方案目录中排名靠前	拥有思科解决方案担保，且在 Marketplace 解决方案目录中排名靠前
思科 Marketplace 横幅使用	通过宣传您与思科品牌的解决方案联盟，创造市场竞争优势。	通过宣传您与思科品牌的解决方案联盟，创造市场竞争优势。
包含思科引言的新闻稿	经思科检查和审批的新闻稿模板 - 价值最高 5000 美元。	经思科检查和审批的新闻稿模板 - 价值最高 5000 美元。
案例研究	有机会在思科出资进行的案例研究中获得推荐 - 价值 4000-15000 美元；同样可免费享受。	有机会在思科出资进行的案例研究中获得推荐 - 价值 4000-15000 美元；同样可免费享受。

一个渠道计划和一个开发人员社区

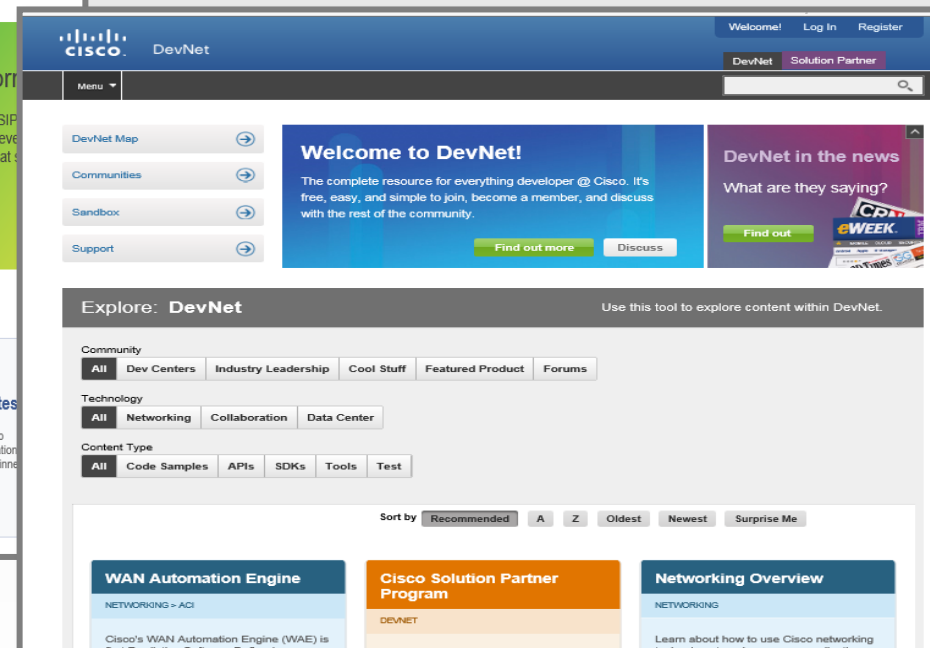
解决方案合作伙伴计划是原有思科开发人员网络 (CDN) 的新名称



<http://solutionpartner.cisco.com>



<https://marketplace.cisco.com/catalog>



<http://developer.cisco.com>