

思科新合作伙伴入门指导手册

服务于
中小型企业



为您提供更快地实现销售成功的指导

思科合作伙伴指南是专为新加入思科阵营的合作伙伴而准备，提供大量专门针对中小企业客户需求而设计的产品和服务，以及回报您的努力并对其进行推广的销售激励。

该指南在“产品”、“支持”以及“盈利”部分进行了详细、系统的阐述，让您能够轻松地查阅使用各种资源，在提供入门指南的同时，让您看到真正需要采取的行动及采取这些行动的最佳时间，从而帮助您快速建立起一个盈利的中小型企业操作规范。

产品：思科拥有大量满足您的客户需求的中小型企业产品组合

支持：有价值的工具、培训和支持，帮助您销售和交付建立客户忠诚度的解决方案

盈利：可以快速增加利润的各种计划和激励



如何使用合作伙伴指南

思科合作伙伴指南中的内容按颜色进行优先级划分。为了获得最佳结果，我们建议您按以下顺序搜索入门资料：

内容	时间
蓝色	前 30 天之内
红色	前 60 天之内
绿色	前 90 天之内

思科合作伙伴指南是旨在帮助您创建和维持一个盈利的中小型企业操作规范，并提供实现过程中所需的每个步骤。让我们现在就开始吧！

蓄势待发，迈向成功

我们很高兴您加入思科团队，并希望作为思科的注册合作伙伴，您已具备快速成功所需的所有条件。“思科中小型企业优势”为服务中小型企业的思科合作伙伴提供极大的帮助。您会了解到各种专门针对您的客户需求而设计的产品和服务，以及回报您的努力并对其进行推广的销售激励。以下是一个简单易行的快速启动计划，可以加快您实现盈利和发展的进程。

30天

- 欢迎访问思科！前30天的开始步骤重点在于在思科面前树立一个稳定可靠的公司形象、了解未来的机遇、获取最新通信信息，并钻研可以帮助您捕获不断成长市场份额的思科解决方案。
- 请确保您拥有[Cisco.com](#)密码。
- 请确保您和您的同事们与您的公司已建立关联，这样在完成“[将我与公司关联](#)”的流程后就会收到一个Cisco.com的登录帐号和密码。
- 请确保[合作伙伴自助服务](#)中的电话号码是可用的。
- 申请一个[思科注册合作伙伴英文证书](#)并下载[思科注册合作伙伴标识](#)以便在市场营销材料中使用。
- 了解特讯：阅读有关当前[思科产品促销活动](#)的信息，熟悉[针对合作伙伴的中小型企业主页](#)，并订阅[思科合作伙伴定制情报半月刊](#)。
- 当您需要为您公司自己的网络、演示或培训安装组件时，[Cisco Not for Resale \(NFR\) 计划](#)可提供相应的前期折扣，以使费用不会太高。
- 如果您有疑问或需要其他帮助，请联系[思科合作伙伴服务中心](#)。

60天

- 现在您应该已经选择了希望与之合作的思科授权总代理商，浏览了Cisco.com.cn，并已找到一些适合您需要的市场机遇。
- 您是否正在借助于思科产品获取更大的利润？现在您应该正在执行激发客户需求计划。请查看[思科渠道大学](#)和[Partner Education Connection \(PEC\)](#)获取新的培训内容。建议您将这些站点加入书签，坚持每天登录，以便及时了解新内容和新计划。
- 查阅[中小型企业产品及解决方案](#)。
- 了解预先测试过的配置：了解[Smart Design](#)（英文），您的技术团队可以简单快速地配置满足客户需求的解决方案。
- 登陆思科分销总代理网址，与之开展业务。（排名不分先后）
晓通 www.xiaotong.com.cn 神码 www.ciscostation.com.cn
英迈 www.imcisco.com 联强 www.syn-cisco.com
方正 www.foundertech.com

90天

现在该学习使用一些关键销售和市场营销工具了，这些工具可以帮助您开拓业务。

- 访问[智能业务平台](#)（中文），您和您的技术团队可以更快的设计和部署主流的企业网络。
- 查看[快速定价工具](#)，将物料清单和价目表放在一起。
- 了解可以帮助提高专业知识并让您有资格获得其他优势的[认证和专业化](#)机会。
- 使自己熟悉[迈向成功](#)以了解可省时省钱的最佳作法。
- 发展潜在客户：轻松举办定制的有效营销活动，登陆[合作伙伴市场营销中心](#)下载实用的营销资源。

- 从[思科合作伙伴激励计划](#)中受益。
- 从[合作伙伴在线帮助](#)中获得售前产品帮助。
- 体验[思科互动社区](#)，参与互动。
- 请关注并参与专门为思科商业企业和中小企业产品打造的[思科中小企业十城市全国巡展](#)。

再次欢迎您访问思科，愿您与思科一起开拓中小企业市场，共创共赢。



简单 ·· 快速 ·· 立即销售思科产品

作为“思科中小企业优势”的一部分，我们为简化合作伙伴成功的销售过程，并使其更加流畅做出了努力。以下五部分中所提供的分步指南是创建盈利中小企业操作规范的最简易方法。

第一步：开始

1. 现在就开始使用[合作伙伴自助服务工具](#)开展业务

确保您的员工可以查阅或使用免费思科合作伙伴资源和工具，为行动做好准备。通过输入每个员工唯一的Cisco.com用户名在[合作伙伴自助服务分配员工角色](#)。思科会验证每次用户登录，这样可以确保您的所有职员都能访问特许的思科合作伙伴资源，从而为您带来更多的业务。

2. 在[合作伙伴中心网站](#)的某个中心位置查找专用合作伙伴资源

为便于查找能够拓展业务的工具和资源，我们整合了大量连接，在思科合作伙伴中心提供。

- 有关中小企业客户的产品、[激励以及促销活动的信息](#)，请参见中小企业部分。
- [架构和解决方案部分](#)提供了有关大型解决方案的详细信息，其中包括有关各种相关技术和产业的具体信息。

3. 通过[思科产品指南](#)找到真正适合您的产品组合的产品

通过思科快速产品参考指南快速了解哪些思科产品、解决方案以及SMARTnet服务适合您的公司和客户。[免费下载](#)提供了所有产品的[合作伙伴副本](#)，或仅查看[专为中小企业客户量身定制的解决方案](#)。

4. 有用的新闻 – [合作伙伴定制情报半月刊](#)

了解思科渠道最新政策、产品、技术、市场、激励计划、培训、服务各方面的最新信息。[查看合作伙伴定制情报](#)。

5. 利用[专业化认证](#)培养技能和树立声誉

专业化认证反映思科一贯的承诺——使合作伙伴随时为客户提供和交付特定技术。借助于专为思科合作伙伴提供的免费在线培训和实验室提升您的业务。借助于[思科专业化认证](#)满足客户的要求并使您有资格参与新的激励计划。

6. 访问[智能业务平台](#)（中文），了解主流的思科解决方案。

第二步：实现盈利目标

1. 通过促销活动增加利润

[思科合作伙伴产品促销活动](#)，帮助您开展销售活动、提高利润率。与您的思科授权总代理商确认以了解您所在区域有哪些促销活动。

2. 思科产品渠道销售返点奖励活动（AIP）

AIP计划活动产品范围包括集成多业务路由器（ISR），Catalyst 系列交换机，S系列，ASA5500系列自适应安全设备，思科1040系列，1140系列，1130系列，1240系列无线接入点WLAN产品。支持AP 数量小于50的无线控制器产品。支持AP数量小于100的无线网管软件许可。

3. 开始使用Fast Track获得更多利润空间

借助于[Cisco Fast Track计划](#)快速响应客户请求并交付所需的解决方案。此端到端计划加快了订购速度并简化了交付与定价流程。借助于思科 Fast Track计划，您可以更加轻松快速地为配置大量核心思科网络产品并对其进行报价。快速报价和优化定价将让销售过程更加顺畅，从而提高收入潜力。联系您的总代理商了解更多信息。

4. 借助于价值激励计划（VIP）、解决方案激励计划（SIP）获得更高的折扣、返利以及其他好处

当您的企业达到了技术专业化新等级后，就可以参与备受好评的思科合作伙伴计划了。借助于价值激励计划（VIP）、[Solution Incentive Program（SIP）](#)获得联合市场推广基金和其他好处。

第三步：查找支持和培训

1. 通过合作伙伴服务中心寻求各种咨询支持

[思科合作伙伴服务中心](#)是为合作伙伴提供售前、非技术类的服务平台。为合作伙伴提供认证、专业化认证、渠道激励计划及系统工具使用等全方位咨询服务。

2. 在思科支持中快速在线搜索答案

快速在[思科支持网站](#)获取信息。选择一个按任务或按产品归类的问题。您可以找到各种说明和链接、工具和实用程序、同行和专家的综合智慧成果及技术文档。

3. 加入思科社区

通过将团队连接到各种思科社区，使团队为成功销售做好准备。借助于讨论公告、文档以及视频找出可以使企业获得更多利润的方法。思科合作伙伴社区还为您提供了共享经验和知识的机会。若要获取帮助，没有比请教同领域中的工作人员更好的方法了。

- 与思科中小企业解决方案和支持专家以及其他思科合作伙伴进行协作。思科[中小企业支持社区（英文）](#)利用技术讨论、新闻、联系以及资源提供实用信息，包括故障维修和产品保修信息。
- 通过[合作伙伴互动社区](#)了解有关所有思科技术客户以及合作伙伴服务和计划的更多信息，并参与互动。
- [思科中文技术社区](#)旨在为使用和关心思科产品和技术的用户提供一个网上交流的家园。

4. 从Partner Education Connection和思科渠道大学获得免费培训

[Partner Education Connection](#)是一种在线工具，可提供产品、工具以及解决方案的培训。

[思科渠道大学](#)可提供思科中小企业专业化认证及其他方面的培训和课程。

5. 利用技术实验室为赢得客户做好准备

思科拥有成百上千个基于web的实验室，可供合作伙伴使用。在访问客户之前，可以在这些实验室里获得实践经验，以建立熟悉度和自信心。思科技术实验室会定期更新，可以帮助合作伙伴提高设计和部署思科技术以及针对专业化认证或职业认证的技能。

第四步：有助于成交的工具

1. “轻松租赁”使结算变得更加容易

“轻松租赁”融资使客户能够获得满足其当前业务需求的技术解决方案，而不必过多地考虑当前的预算限制。

无需占用用于思科解决方案的资金，可以减少客户在预算限制方面的顾虑、增加交易规模、保护利润，以及避免讨论折扣问题。

2. 加快服务销售

寻找提高服务销售量的快捷途径。参加培训并获取激励，以便快速了解如何借助于Cisco Services Accelerate计划成功地将思科服务转售给中小型企业客户。

3. 借助于思科合作伙伴自用设备优惠购买计划（NFR）（Not-for-Resale）吸引客户

当您需要用于自己的网络、展示或培训的组件时，为了降低成本，思科合作伙伴自用设备优惠购买计划（NFR）可以提供相应的前期折扣。

第五步：发展和增长您的业务

1. 借助于[合作伙伴市场营销中心](#)的营销工具拓展新业务

为您可以依靠我们强大的市场营销和促销活动资源来巩固和拓展业务。通过简便易用的工具和强大的[共同促销和市场营销资源](#)增进思科合作关系和扩大客户范围。借助于[思科合作伙伴市场营销资源](#)，开发有影响力的市场营销材料和活动或创作更加吸引人的事例，以帮助您进行有效销售。

2. 利用[SMART Designs](#)和[思科智能业务平台](#)深入了解思科网络

[Cisco SMART Designs](#)由思科网络专家建立，可以帮助您创建简便的模块化网络设计。将这些模板与您的内部技术知识结合起来，可提高成功率并减少部署时间。

[思科智能业务平台](#)是一系列基于常用部署方案可重复使用的网络设计。正确的架构是更高效更盈利部署的起点。

3. 参见如何借助于[Partner Practice Builder](#)获得三位数的年度增长率

[Cisco Partner Practice Builder](#)可以帮助您获得更多利润、构建或改善当前的业务流程。使用这种实现工具的合作伙以高达137%的速度在发展。

4. 采用下一个[Steps to Success](#)

[Steps to Success](#)提供参与和部署指导。使用该工具的合作伙可以实现更高的工作效率以及更多的利润，同时减少部署时间和请求支持的呼叫次数。

进入点击[launch now](#)，然后在PPDIOO的每个阶段下载所需要的中文文档。

新合作伙伴入门技能培训

- 技术技能类
- 销售技能类
- 管理技能类



技术技能类（基础培训） 以下课程为渠道大学webex课程，<http://cisco.ambow.net/index.jsp>，需要渠道大学帐号，可以登录后查询相关内容进行学习，其中，“时间分类”为推荐合作伙伴完成课程的时间和优先顺序。

课程名称	时间分类	课程阶段	对象	课时（小时）	链接
思科无边界网络架构介绍	30天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
思科下一代ISR（1900/2900/3900）路由器	30天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
Cisco无线控制器产品更新	60天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
Cisco无线AP产品介绍与订购指南	60天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
思科无线产品简介	30天内	规划、设计	技术/销售	3.0	学习
思科安全产品简介	30天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
无边界移动安全解决方案：AnyConnect+ASA+WSA	30天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
Cisco SSL/IPSEC VPN Training	30天内	规划、设计	技术	2.0	学习
思科SSL VPN方案和产品技术培训	60天内	规划、设计	技术	2.0	学习
WiFi网络技术基础和LWAPP/CAPWAP 无线架构	30天内	规划、设计	技术	2.0	学习
思科无线网络实施和查错	60天内	规划、设计	技术	3.0	学习
思科无线现场勘查	60天内	规划、设计	技术	2.0	学习
WLAN SMB Solution（无线中小企业解决方案）	60天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
UC product update（统一通讯产品）	60天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
CUC-RTX（思科腾讯通）	30天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
29/39系列CME语音解决方案介绍	30天内	规划、设计	技术/销售	1.5	学习
Cisco UC8.0 最新报价体系培训（UCL & CUWL）培训	60天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
IPCC智捷版Training	60天内	规划、设计	技术/销售	7.0	学习
Cisco UCS -核心销售培训	60天内	规划、设计	技术/销售	2.0	学习
PDI Helpdesk Training	30天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
Cisco 4500E交换机与Sup7-E介绍	30天内	规划、设计	技术/销售	1.0	学习
介绍网络连接	90天内	规划、设计	工程师	3.0	学习
网络类型	60天内	规划、设计	工程师	2.0	学习
网络媒体	90天内	规划、设计	工程师	2.0	学习
交换的基本原理	30天内	规划、设计	工程师	2.0	学习
TCP/IP	30天内	规划、设计	工程师	1.7	学习
IP编址和路由	60天内	规划、设计	工程师	3.3	学习
WAN技术	90天内	规划、设计	工程师	2.0	学习

技术技能类（基础培训） 以下课程为思科在线学习网站（<http://www.cisco.com/go/pec/>）培训课程，需要CCO帐号，链接有可能调整，合作伙伴可以直接到PEC网站搜索相应课程进行学习。

课程名称（英文标题）	课程名称（中文标题）	时间分类	对象	链接
Cisco SMART Designs (Chinese Mandarin Audio)	思科 SMART Designs-中文解说	90天内	技术	学习
Cisco for Small Business (Chinese Mandarin Audio)	思科小型企业产品简介-中文解说	30天内	技术	学习
Selling Cisco Small Business Portfolio(Mandarin Audio)	销售思科小型企业系列产品组合快速学习模块-中文解说	30天内	技术	学习
Cisco Products (Chinese Mandarin Audio)	思科产品-中文解说	90天内	技术	学习
Tools & Resources for the Small Business Engineer (Mandarin Audio)	适用于小型企业工程师的工具和资源-中文解说	60天内	技术	学习
Small Business Technology Fundamentals (Mandarin Audio)	小型企业技术基础-中文解说	60天内	技术	学习
China Smart Business Roadmap (Chinese Mandarin Audio)	针对小型企业的智能业务路线图-中文解说	60天内	销售	学习
Cisco for Small Business (Chinese Mandarin Audio)	思科小型企业产品简介-中文解说	30天内	销售	学习
Selling Cisco Small Business Portfolio(Mandarin Audio)	销售思科小型企业系列产品组合快速学习模块	30天内	销售	学习
Cisco Products (Chinese Mandarin Audio)	思科产品-中文解说	90天内	销售	学习
Tools & Resources for the Small Business Account Manager	适用于客户经理的工具和资源 (中文解说)	90天内	销售	学习
QuickStart for TP	面向合作伙伴的思科网真快速入门	90天内	技术/销售	学习
QuickStart for Cisco TelePresence Video (Tandberg included)	思科网真视频（包括 Tandberg）快速入门	90天内	技术/销售	学习
QuickStart for DataCenter/Virtualization	面向合作伙伴的数据中心/虚拟化架构快速入门	30天内	技术/销售	学习
QuickStart for UCS	面向合作伙伴的思科统一计算系统快速入门	30天内	技术/销售	学习
QuickStart for Borderless Mobility	面向合作伙伴的思科无线移动快速入门	60天内	技术/销售	学习
QuickStart for BN	面向合作伙伴的无边界网络架构快速入门	60天内	技术/销售	学习
QuickStart for Catalyst Switches	面向合作伙伴的Cisco Catalyst交换机快速入门	60天内	技术/销售	学习
QuickStart for Cisco Security	面向合作伙伴的思科安全解决方案快速入门	30天内	技术/销售	学习
QuickStart for Collaboration	面向合作伙伴的协作架构快速入门	60天内	技术/销售	学习
QuickStart for Collaboration 2011	面向合作伙伴的协作架构2011快速入门	60天内	技术/销售	学习
Cisco Sales Essentials (CSE) 5.0	思科认证销售专家	60天内	销售	学习
Cisco UCS and vSphere - B-Series Overview	(中文课程)	90天内	技术	学习
Cisco UCS and vSphere - C-Series Overview	(中文课程)	30天内	技术	学习
Cisco UCS and vSphere - Selling Resources	(中文课程)	60天内	技术	学习
Cisco UCS and vSphere - UCS Target Applications	(中文课程)	60天内	技术	学习
Cisco UCS and vSphere - UCS Value Proposition	(中文课程)	90天内	技术	学习

技术技能类（架构驱动） 以下课程为渠道大学webex课程，<http://cisco.ambow.net/index.jsp>，需要渠道大学帐号，可以登录后查询相关内容进行学习。

架构分类	课程名称	对象	时间分类	课时	链接
BN	思科无边界网架构介绍	技术/销售	90天内	2	学习▶
	思科下一代ISR(1900/2900/3900)路由器	技术/销售	60天内	2	学习▶
	思科麒麟计划及相关产品介绍	技术/销售	30天内	1.5	学习▶
	Cisco 4500E交换机与Sup7-E介绍	技术	90天内	1	学习▶
	Cisco Security Products overview	技术/销售	60天内	2	学习▶
	无边界移动安全解决方案：AnyConnect+ASA+WSA	技术	60天内	1	学习▶
	思科无线现场勘查	技术	90天内	2	学习▶
	802.11无线局域网定位管理服务部署规划	技术/销售	90天内	2	学习▶
	设计和部署安全的802.11无线局域网	技术	60天内	1	学习▶
Collaboration	29/39系列CME语音解决方案介绍	技术	90天内	1.5	学习▶
	IPCC智捷版Training	技术	60天内	7	学习▶
	CUC-RTX	技术	90天内	2	学习▶
DC	Cisco DataCenter-UCS宣讲课堂系列 —— 核心销售培训（第一场）	技术	60天内	2	学习▶
	Cisco DataCenter -UCS宣讲课堂系列 —— 核心售前支持工程师培训（第二场）	技术	60天内	1	学习▶
	C4900 Switch / ACE The Base Technical Enablement	技术	90天内	4	学习▶

销售技能类 以下课程为在线软技能培训课程，<http://cisco.ambow.net/index.jsp>，需要渠道大学帐号，可以登录后查询相关内容进行学习

课程名称	课程描述	课时	链接
双赢谈判法	本课程介绍的步骤和准则将帮助您达成双赢协议并建立长期业务关系。遵循这些准则，您将能够掌握自如应对客户的策略，并以双方都满意的方式达成交易。	4	学习 ▶
复合销售成功之路	本课程的目的就是向大家提供在高层管理人员开展销售活动的技巧。	4	学习 ▶
战略规划	本课程将讲解在面对面的主管级销售中为获得成功所需要进行的分析和计划的流程。	3	学习 ▶
为成功做准备	本课程以实用的方法和技巧为基础，向你介绍有关高层销售人员最初阶段的情况，并且告诉你如何为随后的会面和谈判做最好的准备。	3	学习 ▶
知己知彼： 产品、公司和竞争者	在本课中，你将探讨掌握特定领域知识的必要性，以及以不同方式向不同的客户进行呈现的必要性。你将学习如何向客户呈现你的产品、服务或公司，以及对客户的特殊沟通方式需求作出反应，并最终提高销售业绩。	3	学习 ▶
时间就是金钱： 善加利用	通过本课程中的一系列活动，你将了解在销售过程的每个阶段，高级沟通技巧和人际关系技巧如何帮助你在最短时间内取得积极的效果。最重要的是，在完成本课程的学习后，你可以计划你的行动，使你的有效销售时间最大化。	5	学习 ▶
扩大你的客户群	本课中你将了解到如何通过规划和制定重点明确的行动计划来扩展客户群。你会发现分析自己现有的表现水平可以帮助你确定“SMART”（明确的、可检测的、可实现的、现实的、与时间相联系的）目标。有些销售人员对通过电话来开发潜在客户存有畏惧之心，但在学习了一些简单而有效的技巧之后，你很快就会看到自己的客户群正在扩展！	3	学习 ▶
保持你的客户群	你对客户所持的信念，将影响你的行为举止，而你的行为举止又必然影响你的销售成果。在完成这一课程的学习之后，你将明白如何保持现有客户并赢得新客户。	4	学习 ▶
高级销售沟通技巧： 第一部分	该课程旨在通过培训，使您对不同的沟通方式有更为深刻的理解，更多地了解不同客户间的个体差异，培养自我意识以帮助您适时调整您自己的沟通方式，使之与您客户的要求协调一致，从而提升销售业绩。	4	学习 ▶
高级销售交流技巧： 第二部分	在本课程帮助你将能开创一种侧重客户的销售方式，它能使你比你的竞争对手高出一筹，并极大的提高你的销售业绩。	2	学习 ▶

管理技能类 以下课程为在线软技能培训课程，<http://cisco.ambow.net/index.jsp>，需要渠道大学帐号，可以登录后查询相关内容进行学习

课程名称	对象	课时	链接
高效地使用电子邮件和即时消息	销售/技术	1	学习 ▶
指定电子邮件地址和重新分发电子邮件	销售/技术	1	学习 ▶
管理电子邮件	销售/技术	1	学习 ▶
职业电话的基本技巧	销售/技术	1	学习 ▶
谈判的基本技巧：什么是谈判？	销售	1	学习 ▶
谈判的基本技巧：为谈判做准备	销售	1	学习 ▶
谈判的基本技巧：沟通	销售	1	学习 ▶
管理变革：维持组织变革	管理/销售	1	学习 ▶
绩效考核的本质：计划考核	管理/销售	1	学习 ▶
绩效考核的本质：360度考核	管理/销售	1	学习 ▶
向技术管理岗位过渡的策略	管理/技术	1	学习 ▶
管理专业技术人员	管理	1	学习 ▶

» 查看更多管理技能在线培训课程

市场概述

可投放市场和增长率

思科在中小型企业市场中的利润机会每年接近70亿美元，在接下来的十年内，中小型企业将是技术消费增长最快的市场细分。思科的目标是在2012年达到市场份额的35%、23亿美元的订单和30%的年增长率。

客户细分

在该市场中，有三种具有广泛的技术需求和购买行为的客户细分（图1）。他们对合作伙伴的需求也会各不相同，从简单的经销商到能够设计、安装、升级以及管理高级网络的技术顾问。

有关中小型企业市场定义方面的更多信息，请参阅[思科中小型企业概述](#)。

图1 客户细分



竞争形势

在中小型企业市场，竞争非常分散，而且由于技术种类不同竞争也有所不同。思科正在积极地向中小型企业市场进军。竞争对手可能是基础网络制造商（例如 D-Link），也可能是行业领导者（例如 Hewlett Packard）。大多数现有的竞争对手都竞争不过行业中像思科这样拥有最广泛产品组合和最强大进军市场计划的供应商（图 2）。思科和我们的渠道合作伙伴的优势地位非常有利于提高在中小型企业市场中的市场份额。

为什么选择思科？

思科一直都在帮助全球的中小型企业更好地应对每天的业务挑战。思科提供专为中小型企业设计和定价的最广泛的产品组合。

图2 为什么选择思科？

思科是唯一一家有能力提供所有组件的供应商

	交换	统一通信	移动性	路由	安全	存储
思科	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HP	✓		✓	✓		✓
NETGEAR	✓		✓	✓		✓
D-Link	✓		✓	✓		✓
Avaya		✓				
Shortel		✓				
Nortel BCM		✓				
Aruba (高端)			✓			
ADTRAN (高端)				✓		
SonicWALL					✓	
Fortinet					✓	
WatchGuard					✓	
Juniper					✓	

思科中小企业优势：具备取得成功所需的全部条件

“思科中小企业优势”通过提供各种针对客户需求而设计的产品和服务以及回报您的努力并对其进行推广的销售激励，支持您创建和维持一个盈利的中小企业操作规范。

想进一步了解[为什么选择思科作为合作伙伴？](#) 查找更多信息，了解思科可以利用“思科中小企业优势”帮助您满足中小企业客户需求。

使用[CCO ID](#)登录。如果您还没有注册获得访问思科合作伙伴中心站点的CCO ID，请访问[注册页](#)。

产品及解决方案

产品组合

思科提供最广泛的中小型企业产品组合，以满足客户需求。利用以下直观类别，您可以轻松地找到适合每种情况的思科解决方案：

- 走向世界
- 保护我的企业
- 沟通和协作

面向中小型企业思科——针对终端用户

基于图3所示“连接、保护和沟通”这一简单明了的消息，我们向中小型企业提供非常广泛的网络及通信产品和服务组合。

图3 思科向中小型企业传达的消息

面向小型企业的思科

思科小型企业技术利用协同作用和适合您独特需求、经济可靠的技术选项，帮助您将企业推向世界、确保其安全，并提高企业的通信效率。依靠思科支持和专业知识，当地经销商可以帮助您轻轻松松地作出正确的选择。

与世界连通

思科能够提供将您的企业推向世界所需的一切——简单、可靠又经济。

保护我的企业

思科的网络安全、存储和视频监控解决方案可确保您的企业正常运营，并保护您的小型企业的安全。

沟通和协作

思科通过整合电话、电子邮件、文本、会议以及视频帮助您与其他人协作，使您的工作效率更高。

思科中小企业解决方案

值得信赖，可助企业获得成功的技术

思科[中小企业技术](#)可帮助企业与世界相连、保护其网络和数据，并使用经济可靠且符合中小企业独特需求的选项更有效地进行通信。依靠思科的技术支持和专业知识，当地经销商可以帮助您轻松地作出正确的选择。

我们将网络功能和产品组合分为以下三类：

- **走向世界**

思科拥有让您的企业走向世界的所有设备——简单、可靠且经济——路由器、交换机、VPN防火墙以及无线接入点产品组合非常广泛。

- **保护我的企业**

思科可提供结合了防火墙、VPN访问和入侵防御的网络安全性，同时思科还使用电子邮件和web威胁保护、IP视频监视摄像头和软件、以及帮助公司正常运行的存储解决方案，通过这种方式，思科可保护您的中小企业。

- **沟通和协作**

思科通过将您的电话、电子邮件、文本、会议以及视频集成成一个完整的解决方案，让您的员工能够从任何地方使用几乎任何设备通过任何网络进行通信，进而提高您的工作效率，从而帮助您进行协作。

访问[中小企业产品指南](#)。

面向中小企业的思科——针对合作伙伴

可以考虑以下两类产品：

- 思科中小企业技术组为中小企业制作的产品
- 适合中小企业的产品，包括Cisco集成业务路由器（ISR）、Cisco Catalyst®交换机、思科自适应安全设备（ASA）等

在确定推荐哪种类别的产品时，您可以将客户所用技术的复杂程度用作最好指导（图 4）。

注意到这两种类别之间存在真正的差别是很重要的，这种差别主要存在于软件、配置工具以及支持领域。

图4 推荐中小型企业产品类别的标准



通常，适合中小型企业思科产品基于Cisco IOS®软件，它是一种强大的行业领先网络操作系统，具有丰富的功能和灵活性，可在各种设备平台间进行延伸。用于专为中小型企业设计的思科产品的软件是针对特定设备制作的，可以提供强大的业务类功能和适合中小型企业功能水平。

为中小型企业制作的思科产品的设计特点是部署简单、使用简便，带有基于浏览器的直观设备管理器，并支持Cisco Configuration Assistant等工具（该工具支持Cisco Smart Business Communications System）。用于适合中小型企业思科产品的命令行界面（CLI）提供额外的灵活性和对这些产品复杂功能更加精细的控制。

为中小型企业制作的思科产品受思科中小型企业支持中心和思科中小型企业支持社区支持，同时受思科中小型企业支持服务等服务支持，该服务可通过订阅，提供设备级服务，使您三年之内“无后顾之忧”。适合中小型企业的思科产品受思科技术支持中心（TAC）和Cisco SMARTnet®等的复杂服务支持。有关思科服务的其他详细信息，请参见“支持”模块。

有关产品和解决方案的更多信息，请参见[中小型企业产品指南](#)（需要登录 Cisco.com）。



服务与支持

我们所承诺的向合作伙伴提供的支持是思科中小型企业优势的一部分。在本模块中，您会找到可帮助您销售和交付建立客户忠诚度的解决方案所需的所有工具、培训和支持。

本部分内容涵盖了向中小型企业客户推荐产品方面的具体建议，对需要对面向中小型企业的思科产品和解决方案具有广泛且深层次了解的思科合作伙伴、经销商和总代理商非常有帮助。

培训

[思科渠道大学](#)是合作伙伴本地化培训的管理平台，能让合作伙伴通过该平台查看培训日程，接收思科的培训邀请，管理培训记录等等。

[中小型企业营销活动](#)：对于合作伙伴来说，营销活动包含许多教育机会。所有活动都会对广泛的产品组合和各种价格选项进行说明、提供行业示例，并介绍SMART Designs、基本指南及您可支配的其他资产。所有这些都是在教授面向中小型企业的思科产品优势的极好资源。

服务和支持

无论客户正在部署思科产品还是思科中小型企业解决方案，思科都将为我们广泛的产品组合提供全面的支持与服务，作为对我们的合作伙伴所提供服务的补充。这些支持和服务旨在使思科合作伙伴能够将他们提供的服务和思科服务相结合，以让客户获得全面的服务体验（图 5）。

图5 针对中小型企业思科服务



对于适合中小型企业思科产品，提供的服务和支持也如同产品一样更加完善，更加个性化。这包括例如Cisco Smart Foundation和SMARTnet Service的服务。为中小型企业量身设计的思科中小型企业产品提供了一种适合大多数中小型企业服务，这种服务由可以针对所出现的任何问题提供快速、高效和彻底的解决方案的Cisco CCNA®认证的代理商提供。

思科中小型企业支持服务

思科中小型企业支持服务为所有思科中小型企业产品提供三年的“无忧保证”支持。它使用基于设备复杂性的简单四级价格实施方案（参见图6）。此基于订购的服务可提供软件更新、对思科中小型企业支持中心的访问权、下一工作日硬件更换（如果需要）以及电话和在线交流支持。

思科合作伙伴支持中心

Channel Specialist Group（简称CSG）将为您提供合作伙伴注册，专业化认证，系统工具和奖励计划等运营支持服务（非技术类），同时整合后的CSG的将致力也为思科的合作伙伴提供更为便利，高效，一站式的运营服务，以支持贵公司与思科业务的共同成长。

联系方式:

☎ 致电400-668-0680或400-810-0110 转合作伙伴支持中心

热线工作时间：周一至周五：09:00 – 18:00

Email：电子邮件将启用新的邮箱地址csg-cn@cisco.com

思科中国小企业支持中心（SBSC）

思科中国小企业支持中心现已投入运行，欢迎致电寻求帮助

免费热线电话：（固定电话可拨打）800 888 8168，（移动电话可拨打）400 628 2616

工作时间：周一至周五上午9点-下午6点（中国标准时间）

支持的语言：普通话和粤语

能力：思科认证的CCNA、CCNP和CCIE级工程师支持的产品

- 管理型交换机：Cisco 300系列、SRW系列
- 智能交换机：SLM系列、Cisco 200系列（即将提供支持）
- 非管理型交换机：Cisco 100系列、SD系列、SR系列
- 有线VPN路由器：RV系列、RVL系列、RVS系列
- 无线VPN路由器：SRP530W系列、RVW系列、WRV系列、Navigator v2系列
- 接入点：我们实施了WAP系列全面质量保证流程，旨在对支持人员和合作伙伴/客户之间的交互过程进行跟踪

新的SBSC提供了以下优势

- 合格的思科认证工程师（最低级别为CCNA）
- 统一代理模式——为小企业提供一站式支持
- 咨询式方法
- 启动和运行支持，包括安装、配置和设置
- 工作时间支持（以当地时区为准）
- 针对台湾、中国大陆（普通话）和香港（粤语）的本地语言支持
- 现场实验室，用以协助重建客户环境

思科合作伙伴社区

登陆[思科合作伙伴社区](#)了解最新支持信息、参与讨论，还可以在由同事和思科中小型企业技术专家组成的庞大网络中进行知识交流。

中小型企业客户融资

融资是成功销售过程中的关键组成部分。Cisco Capital已经专门为中小型企业客户制定了融资计划。我们提供各种产品、工具及资源来帮助您改进销售提案。Cisco Capital中小型企业产品可以帮助减轻客户的预算压力并改善客户的资金流动。同时也便于他们尽快获益于最新思科技术。

[Cisco Capital合作伙伴门户](#)

销售周期支持

中小型企业销售的周期从客户认知和需求的产生开始并贯穿整个售前活动和售后支持。思科拥有全面的可用于整个周期的工具和资源组合。

认知阶段

- [合作伙伴查找工具](#)：帮助客户寻找任意合作类型或任意位置的合作伙伴。

营销活动

- [合作伙伴市场营销中心](#)：提供可以创建可客定的广告、电子邮件广告系列、明信片、传单以及更多其他模板来建立客户认知，并产生项目需求。

售前支持

- [中小型企业合作伙伴中心](#)：合作伙伴中心针对服务于中小型企业客户的合作伙伴的主登录页面。您可以从该页面访问所有其他资源、工具以及与思科中小型企业有关的信息。
- [SMART Designs合作伙伴站点](#)：合作伙伴的 SMART Designs 门户。该站点提供演示合作伙伴如何借助 SMART Designs 与思科一起建立中小型企业操作规范的白皮书、视频点播（VoD）以及网络设计素材。
- [快速定价工具](#)：合作伙伴可以为中小型企业客户快速制作报价单。美国、加拿大、英国、法国、德国、比利时、荷兰、卢森堡、南非以及澳大利亚都可以使用。向其他地区提供此工具的计划仍在制定中。
- [报价生成器](#)：思科认证合作伙伴可以按照客户要求快速设计针对单个和多个办公地点的经验证的解决方案。
- [思科中小型企业ROI计算器](#)：评估客户通过部署思科中小型企业产品可能会实现的潜在投资回报。
- [规划、设计及实施（PDI）服务台](#)：满足思科合作伙伴在规划、设计以及实施统一通信解决方案这项复杂任务中所需的额外支持需求。合作伙伴必须拥有思科中小型企业专业化认证或思科基础级、高级或大师级统一通信专业化认证才能联系 PDI 服务台。
- [中小型企业合作伙伴设计支持](#)：可以快速访问思科技术专家以帮助制定和交付能解决客户的中小型企业问题的网络解决方案。该服务可以免费使用，也可以让您与经过最佳实践和大量中小型企业网络技术培训的高水平思科工程师协作。

合作伙伴可以在中小型企业支持社区的合作伙伴区域中[访问合作伙伴设计支持](#)。

市场营销计划和资源

- [SMB协会计划](#)：思科合作伙伴可以为目标行业协会提供其最需要的思科解决方案的教育和支持。
- [Partner Practice Builder计划](#)：为合作伙伴提供创建瞄准中小型企业市场的强大、可持续及可盈利的解决方案 操作规范的平台。
- [中小型企业专业化认证和优选认证](#)：针对服务于中小型企业客户的合作伙伴的计划，旨在区分和制定其中小型企业操作规范。

竞争资源

思科拥有帮助识别关键竞争对手在一系列解决方案方面的优势和劣势的资源。

[合作伙伴竞争信息](#)：提供有关在竞争中定位思科产品方面的信息。此信息适用于优选认证合作伙伴及更高级别 的合作伙伴。

社区

利用内部讨论区中思科中小型企业合作伙伴网络内有关中小型企业销售的大量知识。

- [中文技术社区](#)
- [合作伙伴互动社区](#)



盈利

“中小型企业优势”的一个关键组成部分是思科将履行在协助您提高利润方面所作出的承诺。在这里您可以查阅到大量有助于您快速提高企业利润的计划和销售激励计划。

思科产品渠道销售返点奖励活动（AIP）

[AIP计划](#)每个季度针对低端交换机，ISR路由器，安全ASA产品，无线产品，S系列产品与服务都有所更新。

中小型企业Fast Track

借助于[思科Fast Track计划](#)快速响应客户申请并交付客户需要的解决方案。此端到端计划加快了订购速度并简化了交付与定价。借助思科Fast Track计划，您可以更加轻松快速地为配置大量核心思科网络产品、提供报价。快速报价和优化定价将让销售过程更加顺畅，并提高收入潜力。如需了解更多信息，请与您的总代理商联系。

合作伙伴和盈利计划

[中小型企业合作伙伴计划和促销活动](#)：合作伙伴计划和促销活动的集合

[合作伙伴工具和资源](#)：针对合作伙伴和客户的工具资源集

[中小型企业资源中心](#)：有关最新技术趋势、客户证明书、白皮书以及视频方面的信息

登陆[合作伙伴中心渠道激励计划](#)以及[中小型企业合作伙伴激励计划](#)了解更多。

登陆思科分销总代理网址了解总代针对合作伙伴的激励计划。（排名不分先后）

晓通 www.xiaotong.com.cn 神码 www.ciscostation.com.cn

英迈 www.imcisco.com 联强 www.syn-cisco.com

方正 www.foundertech.com



北京

北京市朝阳区建国门外大街2号
北京银泰中心银泰写字楼C座7-12层
邮编: 100022
电话: (8610)85155000
传真: (8610)85155960

上海

上海市长宁区红宝石路500号
东银中心A栋21-25层
邮编: 201103
电话: (8621)22014000
传真: (8621)22014999

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

成都市滨江东路9号B座
香格里拉中心办公楼12层
邮编: 610021
电话: (8628)86961000
传真: (8628)86961003

武汉

湖北武汉市汉口解放大道634号
新世界中心写字楼A座1908-1911号
邮编: 430032
电话: (8627) 83591200
传真: (8627) 83591290

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。