



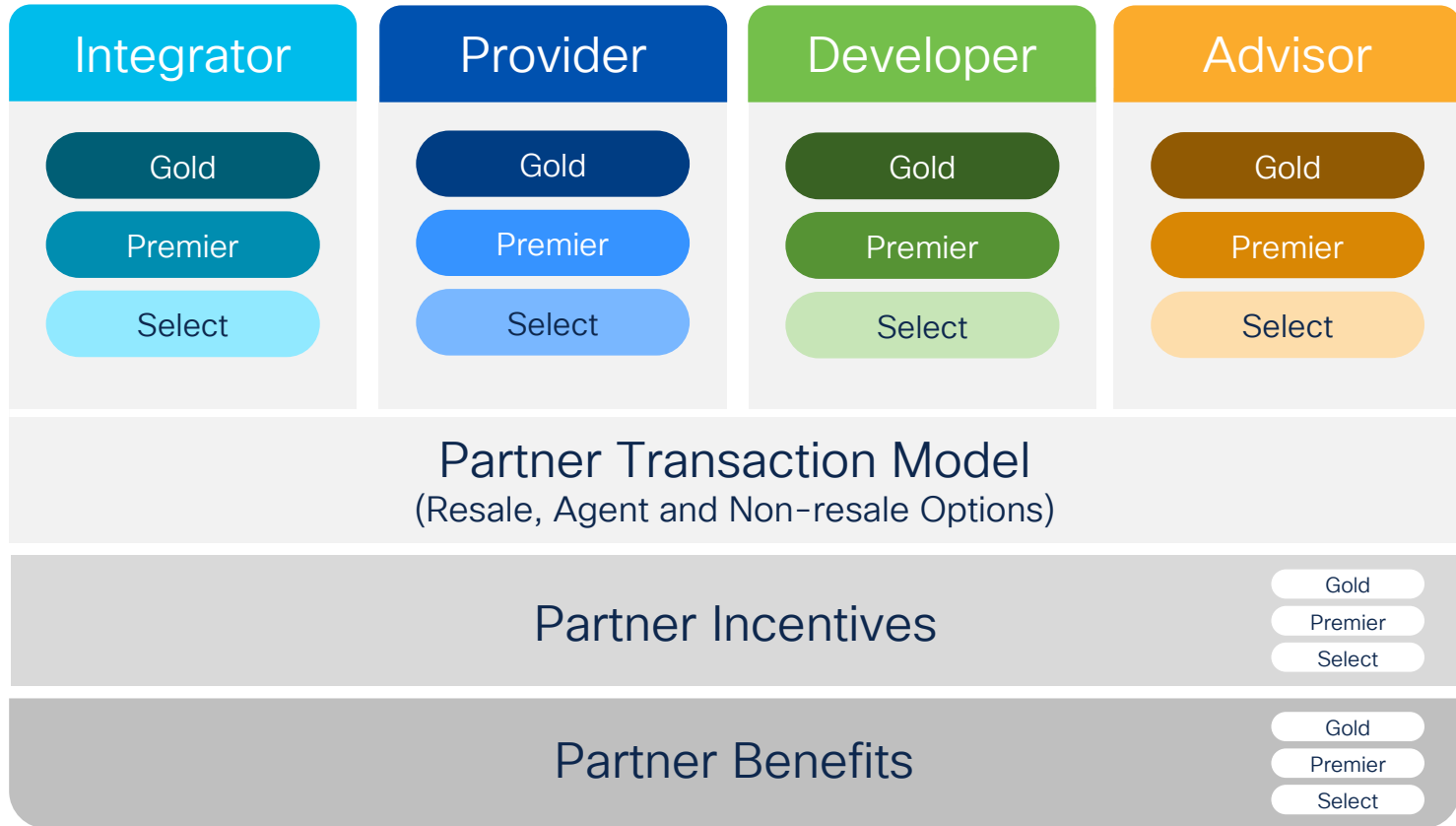
시스코 파트너 프로그램

이준연 프로

시스코 파트너 사업본부

ericle2@cisco.com

FY24 The Cisco Partner Program



고객과 함께 수행하는
역할을 중심으로 구성된
통합 프로그램
**파트너가 시스코와 거래하는 방식 대신*

FY24 Partner roles in the Cisco Partner Program

Integrator

파트너의 전문성을 바탕으로 고객의 비즈니스 문제를 해결하는 솔루션 제공

Provider

시스코에서 제공하는 유연한 Consumption 옵션으로 As-a-service (서비스형 모델)과 Managed solution (관리형 솔루션)으로 제공

Developer

시스코 플랫폼 기반의 특별한 Solution 과 Application을 구축하여 고객별 비즈니스 결과물 제공

Advisor

영업 주기 전반에 걸쳐 전문적인 시장 분석과 컨설팅 서비스를 고객에게 제공

FY24 Partner in Ecosystem

- Cisco의 Ecosystem은 다양한 종류의 파트너가 **Cisco와의 공동 판매**를 통해 시장 진출 경로를 가속화하여 비즈니스 성과를 내도록 지원합니다.
- Cisco는 다양한 파트너가 Cisco 기술과 함께 **협업 및 통합할 수 있는 솔루션을 탐색**하고 Co-sell할 수 있는 가장 효율적인 방법을 제공합니다.
- Cisco는 다양한 파트너가 **GTM(go-to-market)** 계획을 수립하고 협업할 올바른 에코시스템 파트너를 찾도록 돕습니다.



What is Cisco Co-Selling?



Cisco Co-Sell

Cisco leading Digital Co-Sell motion
Engage non-channel technology partners

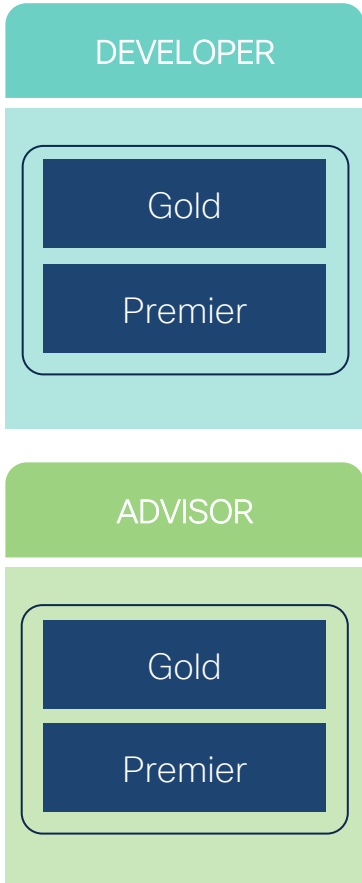
Cloud Co-Sell

Cisco joining Partners' Co-Sell motion
Join Hyperscalers Co-Sell programs

examples



Advisor / Developer Incentives: Co-Sell MDF



Activity Incentive

- Submit and complete an eligible co-funded activity in Funds Manager
- Upon completion, provide required Proof of Performance and get reimbursed based on activity cost
- Tiered payment structure based on partner's cost to complete activity
- \$2500 - \$30,000 reimbursement



Referral Incentive

- Earn a 3% incentive; up to \$100K total, if you refer a new-to-Cisco opportunity that closes with Cisco (*earned on two consecutive quarters net Cisco bookings*)

Cisco Partner Ecosystem Model

Ecosystem: Every great success needs the right team



What's in it for our Sellers?



New growth opportunities and profitability by reaching new buying centers



Accelerated the sales cycle by having a connection with the entire ecosystem involved on an opportunity



Increased stickiness by positioning an end-to-end solution rather than point products



Larger deals through co-selling – an average deal size of **4x larger**



Innovation & differentiation through joint solutions with co-selling ecosystem partners



Mindshare of partners **selling outside of IT** including ISVs, DSIs, IHVs, Cloud, GIP, & ITSPs

Why Go Co-Sell benefits you – what's different



Help identifying the right partner

Customer outcome knowledge
Industry solution expertise
New buyer relationships



Robust enablement content

Use Case alignment infographic
Partner value assets
Early adopter feedback



Scale sales engagement

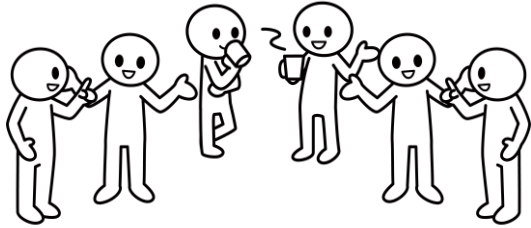
Dedicated sales desk
Joint opportunity facilitation
Seller Rewards



Metrics

Invest in partnerships
Attract new partners
Partner incentives – PoC \$\$

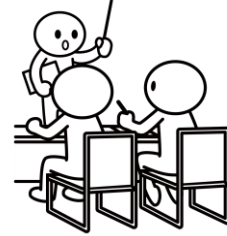
FY24 Cisco Korea Partner Ecosystem Plan



New
Ecosystem
Partner

Networking

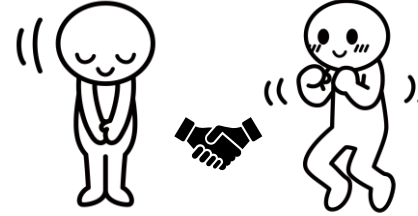
**Integrator
Provider**



Ecosystem
Partner

Meet

**Integrator
Provider**



Ecosystem
Partner

With

**Integrator
Provider**



Ecosystem
Partner

Together

**Integrator
Provider**

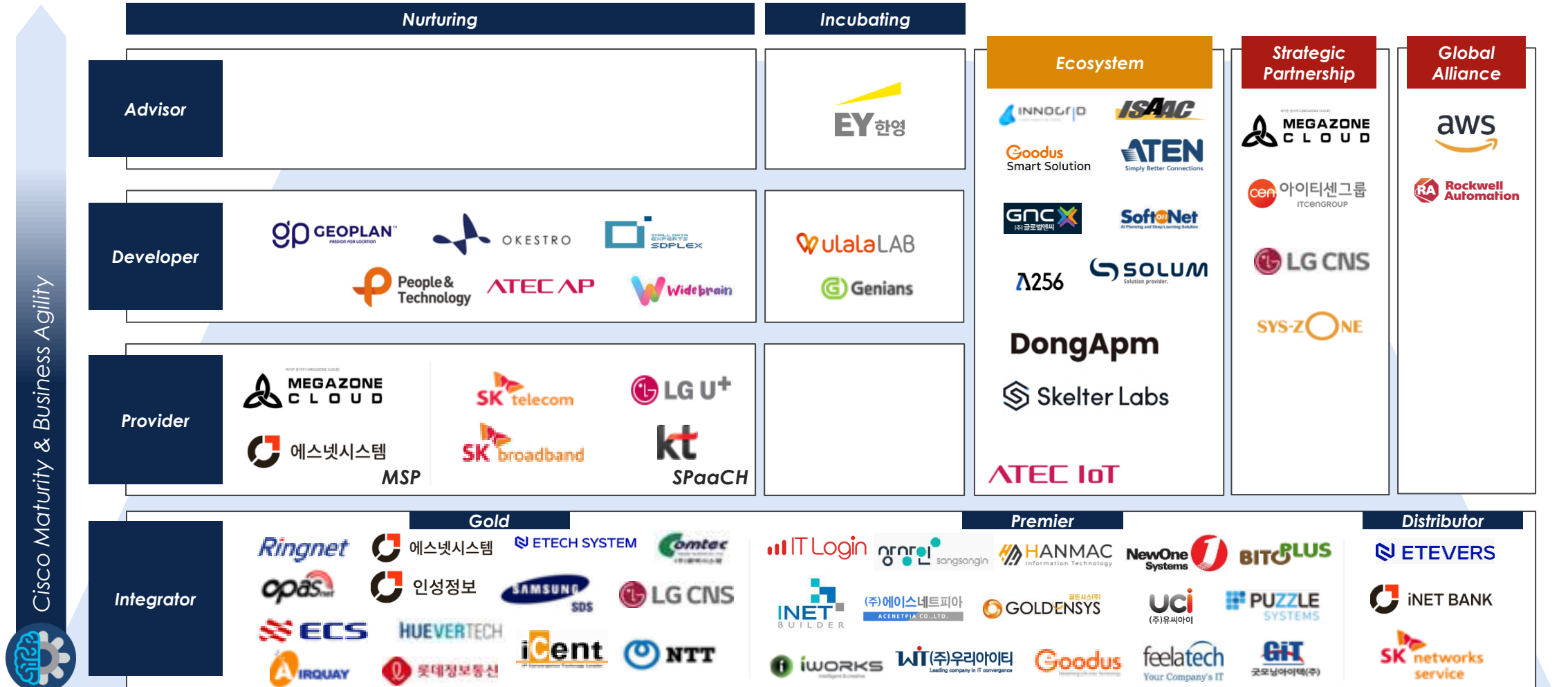
Partner Ecosystem
Exchange Day in
Q2 FY24

Sales Workshop in
Q3 FY24

Sales Funnel
Discussion in
Q3FY24

Joint GTM Activity in
Q4FY24

FY24 Cisco Korea Partner Landscape



FY24 Cisco Korea EcoPartner list

업체명	주요 솔루션	시스코 연동 솔루션	주요 사업협력 분야	Architecture
울랄라랩 	스마트 팩토리 솔루션 위콘 (설비, 판넬 및 제조 데이터 수집)	IoT Gateway & Wireless	기존/신규 스마트 팩토리 고도화에 필요한 설비 데이터 수집을 위한 Design-in 플랫폼 구축	IoT
오케스트로 	오케스트로 CMP	CISG (ACI + UCS + IWO)	공공 클라우드 하이브리드 통합 관리 플랫폼 + 인프라 구축 사업	CISG
지오플랜 	"로케이션 팩토리" (위치기반 IOT 스마트팩토리 솔루션)	EN Wireless AP	위치기반 IoT 기반으로 자산관리,위치 네비게이션, 비접촉인증 등 새로운 LBS 서비스 사업	EN
피플앤 테크놀러지 	IOT 모니터링 통합 플랫폼 "인도어 플러스" (IoT 데이터의 효과적인 분석 및 예측 솔루션)	EN Wireless AP	IoT 센서를 이용한 실시간 위치 측위 서비스 사업	EN
지니언스 	지니언스 NAC (네트워크접근제어 솔루션)	EN SDA	네트워크 통합 접근제어 구축 사업 공동 제안 with EN Switch	EN
솔루엠 	Electronic Shelf Label (리테일 매장 정보표시 시스템)	EN Meraki & AP	전자식 가격 표시기인 ESL(Electronic Shelf Label)을 지원하는 통합 솔루션 개발	EN
동아피엠 	스마트 오피스 통합 관리 플랫폼	Collaboration (Webex Video & Cam)	스마트 오피스 예약관리 시스템과 Webex video device 연동을 통한 통합 스마트 오피스 관리 모델 사업	Collaboration



The bridge to possible