

CSPP – сервисная программа по рибейтам для 2-Tier партнеров.

Партнеры 2 уровня, продающие сервисные услуги Cisco Branded Services, имеют возможность участвовать в рибейтной программе CSPP.

Cisco Branded Services включают Technical Services, Advanced Services, и Enhanced Management Services.

Критерии участия в CSPP:

Для участия в программе партнеру необходимо выполнить минимальные метрики по Attach rate(AR) и Renewal Rate(RR). При этом чем выше выполнение метрики, тем выше рибейт за сервисные продажи.

Достаточно выполнение хотя бы одной метрики: либо AR либо RR, чтобы получить рибейт. Для того чтобы начали начисляться метрики по CSPP необходимо, чтобы партнер закупал сервисы в течении 3 последовательных месяцев по 1000 \$ USD. После покрытия этого минимального порога, метрики партнера подгружаются в TPV.

	Minimum Program Performance Target	Maximum Program Performance Target	Minimum Rebate Incentive	Maximum Rebate Incentive
Attach Rate	60%	80%	1%	8%
Renewal Rate	55%	80%	1%	6%
Premium Service Rebate*	N/A	NA	1%	3%

*4 часовой сервис, SWSS, TS Advantage

Что такое Attach и Renewal Rate?

Attach Rate – сумма закупленного сервиса на новое оборудование, относительно потенциальной суммы сервиса на все оборудование, закупленное за предыдущий год, не учитывая последние 3 мес.(формула вычисления: -15 мес. +12 мес. от текущего месяца).

Renewal Rate – отношение суммы продленных контрактов в долларах GPL относительно общей суммы истекающих контрактов в долларах GPL за текущий квартал.

Где проверить метрики?

Свои метрики партнер может просматривать в **Total Program View**.

TPV находится по ссылке: www.cisco.com/go/tpv Для доступа необходима учетная запись Cisco и пароль. Если у вас нет доступа к инструменту, откройте кейс в Customer Support.

TPV предоставляет полную видимость партнерских программ, включая детальные отчеты по букингам, платежам и метрикам.

Как понять из каких заказов сформирован AR/RR:

Справа в разделе Metrics нажимаем кнопку *Request detailed data*:

TOTAL PROGRAM VIEW Cisco TPV Support

Metrics Home | Incentive Metrics | Operational Indicators

Partner Name: Fiscal Month: APR 2018 Program Name: Cisco Services Partner Pro...

The Fiscal Month filter only impacts the data shown in the Sales Metrics and Delivery Metrics section.

Action/Alerts: [PMC Reporting](#) [Request PBR](#) [Metrics Definitions](#)

Data Current as of: Apr 30, 2018. Dollar values displayed are for normalized service list price in US dollars.
Delivery metric incentives are only applicable to Partner Support Services eligible partners

Metric Scorecard: [Rebate Calculator](#) [Incentive Threshold](#) [Historical Summary](#) [Request Detail Data](#)

Sales Metrics					Delivery Metrics - Measurement Period To Date (Annualized)				
Metric Name	Covered	Opportunity	%	Projected Rebate	Metric Name	Numerator	Denominator	Ratio	Projected Rebate
Consolidated Attach Rate (LLW Adj)	81,040	102,138	79.3%	7.75%	PSS SR Ratio Rolling Cumulative	0.00	0	0.0	0.00%
Direct Attach Rate (LLW Adj)	0	0	0.0%	0.00%	PSS RMA Ratio Rolling Cumulative	0.00	0	0.0	0.00%
Indirect Attach Rate (LLW Adj)	81,040	102,138	79.3%		Projected Delivery Performance Factor				0.00%
Renewal Rate	Q1	12,402	250,321	5.0%	Projected Value Based Service Rebate %				0.00%
	Q2	18,648	51,758	36.0%					
	Q3	25,077	36,354	69.0%					
	Q4	2,032	55,684	3.6%					
	TOTAL	58,159	394,117	14.8%					
Projected Sales Rebate %	Q3			11.55%					

Далее выбираем из списка необходимый отчет и нажимаем Submit.

Как рассчитывается рибейт?

Рибейт за текущий квартал рассчитывается на основе Projected Sales Rebate % (проверить в TPV) последнего месяца квартала, умноженного на eligible bookings dollar value (учтенные сервисные продажи за квартал в Net to Cisco).

Начисленные вам рибейты отображаются во вкладке Incentive Programs в поле Projected total.

Payment Status

Program	Country/Country Group	Period	Currency	1	Total Payment
CSPP	PAKISTAN	Q1FY19	USD	393.56	393.56

Program Summary - Metrics shown reflect those from the last rebate payment and may differ from the Metrics Scorecard

Country/Country Group	Quarter	Metric	Eligible Bookings	Fulfilled Bookings	Rebate %	Projected Rebate Amount	Projected Total
PAKISTAN	Q3 FY2019	Sales Performance	3,718	3,718	8.00%	297	297
		Delivery Performance	0	0	0.00%	0	
		Premium Service Rebate	0	0	0.00%	0	
		Software Accelerator Rebate	0	0	0.00%	0	
	Q1 FY2019	Sales Performance	4,923	4,923	8.00%	394	394
		Delivery Performance	0	0	0.00%	0	
		Premium Service Rebate	0	0	0.00%	0	
		Software Accelerator Rebate	-9	-9	3.00%	0	

Для проверки учтенных сервисных заказов вы можете загрузить отчет eligible bookings в разделе Detailed reports по ссылке www.cisco.com/go/tpv :

Bookings and Payment

Eligible Bookings

Program: CSPP Currency: USD

Partner Name: 471884 INLINE TEL... Period: Q4FY18; Q3FY18

You can now proceed with submission

Если какие-то сервисные заказы не попали в этот отчет (загрузите отчет Ineligible bookings), вам необходимо открыть кейс в Customer Support или обратиться к вашему дистрибутору по этому проекту.

Правила программы CSPP:

- Рибейты не начисляются на заказы в которых:
 - PO Type не "Resale";
 - Сервисная продажи совершена на другого партнера или дистрибутора; - Сервисные уровни для SP (SP Base, Softnet);
 - Сервисы, проданные на территории, не входящие в географию партнера (напр. немецкий партнер продает в Индию);
 - Не указан заказчик в PO;

- Название заказчика совпадает с названием партнера;
- 2Tier Distributor не указал корректного заказчика в POS;
 - За продления, сделанные не в срок 30 дней после окончания контракта, Cisco оставляет за собой право не выплачивать рибейты;
 - Партнер получил 6 напоминаний от представителя Циско и не предоставил инвойс и банковские детали для получения рибейта;
 - Рибейт на сумму менее 500 дол не выплачивается (начиная с Q1FY20).
 - Одним из обязательных условий выплат ребейтов – наличие назначенного координатора по компенсационным выплатам в PSS. Назначить координатора может администратор партнера. Координатор по выплатам ребейтов получает уведомление на почту о начисленных рибейтах.
 - В странах СНГ компания Ernst & Young производит выплаты и сама связывается с партнером.
 - Партнер несет ответственность за проверку метрик в TPV и своевременное открытие кейсов на их корректировку.
 - Если вы заметили несоответствие в метриках TPV, вам необходимо открыть кейс в Customer Support,
 - Вы можете открыть кейс на корректировку метрик только в выделенный срок по истечению квартала.
 - **ПРИМЕЧАНИЕ: Кейсы, открытые по истечению Dispute Window рассматриваться не будут.**
 - Партнеру необходимо вовремя продлевать ICPA соглашение (соглашение о непрямом сотрудничестве). Продлевая статус Cisco Registered Partner, вы продлеваете ICPA. Если случился разрыв в продлении статуса, то необходимо открыть кейс в Customer Support на восстановление партнера в CSPP. Только после данной активации партнеру снова начнут насчитываться рибейты.

Подсказки как преуспеть в CSPP:

- Регулярно проверять состояние метрик в TPV;
- Регулярно выгружать отчеты по Attach & Renewal Rate;
- Продлевать всрок истеющие сервисные контракты (без разрыва);
- Прикреплять сервис на непокрытое оборудование;
- Регулярно выгружать отчеты по Eligible & Ineligible bookings;
- Проверять апдейты по программе на сайте: www.cisco.com/go/cspp.