

## 分期付款、运作方式及流程

### 统一通信解决方案免息分期付款计划

通过Cisco Capital的免息分期付款计划，合作伙伴能有更多选择，通过增加收入来回报。合作方能减少资本开支，从而降低风险，同时通过降低客户成本，帮助客户发展业务。

#### 运作方式：

只有与Cisco Capital的租赁供应商合作，才能获得此分期付款计划。在交易完成后，签署并批准协议后，将在30天内完成交易。客户将向Cisco Capital支付首期付款，之后客户将向经销商支付客户授权的付款金额。

在解决客户部门或地区客户识别能力后，客户将客户认可函，由Cisco Capital的合作伙伴伙伴通过电话或电子邮件发送给客户，并开始租赁。如果客户同意，客户将开始租赁，由客户支付。如果客户进行任何修改，客户同意由Cisco Capital支付，客户将向Cisco Capital支付首期付款金额的增加量。

- 对最终用户来说，此统一通信解决方案分期付款计划的优势在于：
  - 经销商必须获得交易额的30%，在租赁的首期付款金额的基础上增加10%的利息，首次付款至少相隔30天，部署完美安装、服务费用等，期间获得退款。
  - 分期付款总周期为120天，初期付款的期限将延长至300天的期限。
  - 从履行订单到租赁开始时，每笔交易额的首期付款金额将增加10%，分期付款期数将定于客户和经销商的协商。

#### 资格要求

分期付款适用于亚太地区的经销商（运营商和商业客户）以及满足以下条款：

- 客户和交易必须通过Cisco Capital的信用审核。
- 合作伙伴必须获得客户同意，同意客户使用分期付款。
- 解决方案采购金额的30%与交易额不低。
- 分期付款的内容必须事先报告和批准。
- 客户必须同时签署分期付款协议书和Cisco的租期协议书。
- 负责统一通信解决方案的经销商名称和职务必须小于200字。
- 项目必须由经销商的高级管理人员（如：销售经理、区域经理、产品经理、项目经理）负责。
- 伙伴关系的解决方案。
- 根据交易件数和折扣百分比的比例，可能会从客户处收取额外的费用。
- 可能包括其他适用的限制。

项目：客户必须由经销商的高级管理人员（如：销售经理、区域经理、产品经理、项目经理）负责。

信用审核：客户必须通过信用审核，才能进行分期付款。

如需了解更多信息, 请访问[www.360.com](#)

李幸萍：中国NBA、北区及西区 3x10-2015-5143-131914371

祁汪: 中国女医·清三才集 卷之二 皮膚IX ^ 862 2260 44/57 · 300 b33 4/77

鲍建军：中国运营商 0010-2555-5074 18701513826

梁雪萍(Liang Xueping) 中星香港(139-140) : 250-2500 電話 : 020-8000-10000