

Hồ sơ Doanh nghiệp

Lưu ý: Bạn phải điền đầy đủ thông tin vào tất cả các trường trong biểu mẫu này trước khi gửi cho chúng tôi xem xét.

Yêu cầu bắt buộc là tất cả Đối tác Kênh phải tuân thủ các yêu cầu tối thiểu của Cisco dành cho đối tác được nêu trong Thỏa thuận Đối tác Kênh Gián tiếp (ICPA). Cisco yêu cầu tất cả Đối tác phát triển kinh doanh với danh mục sản phẩm và dịch vụ đa dạng của Cisco.

Nếu không cung cấp được bằng chứng về lịch sử giao dịch của bạn với Cisco và/hoặc kế hoạch/hệ thống kinh doanh của bạn cho các đơn đặt hàng trong tương lai cùng với bằng chứng hỗ trợ, được công nhận (Mục 5 bên dưới), thì chúng tôi sẽ từ chối đơn đăng ký lại làm Đối tác của Cisco mà bạn gửi.

Thông tin liên hệ của cá nhân hoàn tất và gửi biểu mẫu này:

Tên (Họ, Tên) _____

Thông tin đăng nhập tài khoản Cisco (ID email hoặc CCO) _____

Chức danh/Vai trò _____

1. Thông tin về Công ty của Bạn:

a) Tên Pháp nhân của Công ty: _____

b) Công ty của bạn có hoạt động dưới một tên khác không? CÓ _____ KHÔNG _____

Nếu có, vui lòng cung cấp (các) tên khác đó: Ví dụ – tên của Doanh nghiệp Hư cấu, Bộ phận Nhượng quyền hoặc Kinh doanh, Tên thương mại hoặc Tên giả định.

c) Địa chỉ Thực của Công ty:

▪ Dòng Địa chỉ 1: _____

▪ Dòng Địa chỉ 2 (Không bắt buộc): _____

▪ Dòng Địa chỉ 3 (Không bắt buộc): _____

▪ Thành phố: _____

▪ Tiểu bang/Tỉnh: _____

▪ Mã Bưu chính/Mã ZIP: _____

d) Địa chỉ Trang web: (www.yyyy.xxx) _____

e) Tên miền email của Công ty: (@zzz.xxx) _____

f) *Mã số thuế/VAT (hoặc thông tin tương đương ở quốc gia của bạn) _____

*Định nghĩa: Mã số Nhận dạng Thuế (TIN) duy nhất là thông tin bắt buộc đối với bất kỳ công ty nào ở quốc gia nơi bạn nộp đơn đăng ký với Cisco. Cisco chấp nhận hoạt động sử dụng và hiệu lực của TIN hoặc thông tin tương đương tùy theo khu vực địa lý hoặc chức năng. (Ví dụ: Số Đăng ký Giấy phép Kinh doanh, Mã số Công ty, INN, Số Tài khoản Vĩnh viễn, v.v) Trong quá trình xem xét, chúng tôi có thể yêu cầu bạn gửi bằng chứng hỗ trợ.

2. Thông tin về Nhà Phân phối Ủy quyền Ưu tiên:

- a) Tên của Nhà phân phối: _____
- b) Số Tài khoản của Nhà phân phối: _____
- c) Tên của người liên hệ bên Nhà phân phối: _____
- d) Địa chỉ email của người liên hệ bên Nhà phân phối: _____

3. Người đại diện của Cisco: Nếu bạn đang làm việc với (những) người liên hệ bên Cisco, vui lòng cung cấp tên đầy đủ và địa chỉ email của họ. Nếu bạn chưa có người liên hệ bên Cisco, vui lòng nhập "Không có" tại đây: _____

- a) Tên của người liên hệ chính bên Cisco (Họ, Tên): _____
- b) Địa chỉ email của người liên hệ chính bên Cisco: (XXX@cisco.com) _____
- c) (Các) thông tin liên hệ bổ sung (Không bắt buộc. Nếu không có đủ chỗ trống để điền, vui lòng đính kèm vào biểu mẫu này)
- Tên của người liên hệ thứ hai bên Cisco (Họ, Tên): _____
 - Địa chỉ email của người liên hệ thứ hai bên Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. Bạn đã từng hoặc có ý định bán sản phẩm và/hoặc dịch vụ của Cisco chưa? CÓ _____ KHÔNG _____
Nếu câu trả lời của bạn là "Không", vui lòng mô tả.

5. Nếu bạn trả lời là "Có" cho Câu hỏi 4 ở trên, vui lòng hoàn thành tất cả các phần bên dưới. Cung cấp tài liệu hỗ trợ và đính kèm vào biểu mẫu này. Lưu ý: nếu không thể cung cấp ngày và/hoặc giá chính xác, hãy cung cấp ngày và/hoặc giá ước tính.

- a) Kế hoạch Kinh doanh của Cisco: Cung cấp và đính kèm kế hoạch của công ty bạn cho các giao dịch mua và/hoặc bán Sản phẩm, Giấy phép Phần mềm và/hoặc Dịch vụ của Cisco trong tương lai, bao gồm cả tài liệu hỗ trợ dự kiến cho 12 tháng tới:

Chọn các ô phù hợp với loại tài liệu hỗ trợ đính kèm: (Chọn tất cả các mục phù hợp)

- | | |
|--|---|
| ☐ (Các) Đơn Đặt hàng tới Nhà phân phối | ☐ (Các) Báo giá của Nhà phân phối |
| ☐ Đơn đặt hàng Đang Chờ xử lý – Đã Sẵn sàng | ☐ Kênh/Hệ thống Bán hàng (dự kiến cho 12 – 18 tháng) |
| ☐ Đơn Đặt hàng đang Phát triển | ☐ (Các) ID Giao dịch |
| ☐ Đơn Đặt hàng của Khách hàng | |

Đối với tài liệu hỗ trợ mà bạn đã đính kèm, vui lòng điền thông tin chi tiết liên quan đến từng mục vào bảng bên dưới.

Tên Khách hàng Cuối	Công ty/ Nhà phân phối Đã Mua	Số Tài khoản của Nhà phân phối (Số Tài khoản của Người bán lại)	Số hóa đơn/ID Giao dịch	Ngày Mua	Mã số sản phẩm của Cisco	Số lượng	Giá Thực tính bằng Đô la Mỹ

b) **Dự đoán Số lượng Đơn hàng Hằng năm của Cisco (Đô la Mỹ):** Cung cấp tầm nhìn về mục tiêu tài chính của Cisco, hằng năm (chọn một). Thông tin này phải phù hợp với câu trả lời của bạn cho các câu hỏi 5a và 5c. Lưu ý: Theo dự kiến, các đối tác sẽ tăng số lượng đơn hàng và doanh thu qua từng năm, tăng lợi nhuận và cơ sở khách hàng.

- ☐ Hơn 100 nghìn đô la mỗi năm
- ☐ Hơn 50 nghìn đô la Mỹ -> 100 nghìn đô la Mỹ mỗi năm
- ☐ Hơn 25 nghìn đô la Mỹ -> 50 nghìn đô la Mỹ mỗi năm
- ☐ 10 nghìn đô la Mỹ - 25 nghìn đô la Mỹ -> Mỗi Năm

c) **Lịch sử giao dịch với Cisco** – Cung cấp và đính kèm danh sách các giao dịch của Công ty bạn liên quan đến việc mua Sản phẩm, Giấy phép Phần mềm và/hoặc Dịch vụ của Cisco trong 12 tháng qua, đồng thời cung cấp bản sao hóa đơn có thông tin mua hàng, bao gồm cả số sê-ri.

- Nếu bạn chưa mua bất kỳ Sản phẩm và/hoặc Dịch vụ nào của Cisco trong vòng 12 tháng qua, hãy nhập "Không có" tại đây: _____

Đối với tài liệu hỗ trợ mà bạn đã đính kèm, vui lòng điền thông tin chi tiết liên quan đến từng mục vào bảng bên dưới.

Tên Khách hàng Cuối	Công ty/ Nhà phân phối Đã Mua	Số Tài khoản của Nhà phân phối (Số Tài khoản của Người bán lại)	Số hóa đơn/ID Giao dịch	Ngày Mua	Mã số sản phẩm của Cisco	Số lượng	Giá Thực tính bằng Đô la Mỹ

Trụ sở ở Mỹ
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Trụ sở ở Châu Á – Thái Bình Dương
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapore

Trụ sở ở Châu Âu
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Hà Lan

Cisco có hơn 200 văn phòng trên khắp thế giới. Địa chỉ, số điện thoại và số fax có trên Trang web của Cisco tại www.cisco.com/go/offices.

Cisco và biểu trưng của Cisco là các nhãn hiệu hoặc nhãn hiệu đã đăng ký của Cisco và/hoặc các đơn vị liên kết của Cisco tại Hoa Kỳ và các quốc gia khác. Để xem danh sách các nhãn hiệu của Cisco, hãy truy cập URL này: www.cisco.com/go/trademarks. Các nhãn hiệu của bên thứ ba được đề cập là tài sản của chủ sở hữu tương ứng. Việc sử dụng từ "đối tác" không ngụ ý mối quan hệ đối tác giữa Cisco và bất kỳ công ty nào khác. (1110R)