

UCLLOUD 优刻得

UCloud 合作伙伴手册

UCLLOUD PARTNER POLICY

渠道管理部

目录

1. 经销商伙伴认证
2. 渠道管理与运营
3. 渠道激励
4. 渠道秩序

经销商伙伴认证

合作伙伴类型	合作伙伴级别
总经销商	总经销商
行业经销商	一级经销商
	铂金
	金牌
	银牌
	认证
	注册
分销经销商	分销金牌
	分销银牌

经销商伙伴分级标准

经销商伙伴的分级除了通过 UCloud 的背景调查外，还需要在注册资金和年度业绩上同时满足 UCloud 的要求。
具体要求如下：

1、总经销商

注册资金≥5000 万人民币，年度业绩：N/A

2、行业经销商

行业经销商认证要求分为[业绩要求](#)和[非业绩要求](#)。

行业经销商的业绩要求如下：

合作伙伴级别	年度实际业绩 (RMB)		
	私有云及其他类	AI	公有云
一级经销商	1000 万	500 万	/
铂金经销商	500 万	300 万	500 万
金牌经销商	200 万	200 万	200 万
银牌经销商	100 万	100 万	100 万
认证经销商	50 万	50 万	50 万
注册经销商	NA	NA	NA

行业经销商的非业绩要求如下：

经销商类型	一级经销商	铂/金/银牌经销商	认证经销商	注册经销商
注册资金	500 万	100 万	50 万	50 万

说明

- 1、为便于进行业绩认定，行业经销商下单时需备注项目所属行业及产品种类，“一级/铂金/金牌/银牌经销商”身份授权以经销商在各产品大类获得的业绩进行认定；
- 2、当行业经销商的业绩在年中达到升级标准，并满足其他高级别的认证条件后，可申请高级别的身份认证；
- 3、业绩以自然年进行统计，即新的自然年开始后，业绩重新开始计算；

3、分销经销商

分销经销商的级别认证将根据经销商所授权区域的不同而有所区别

注册资金 (RMB)

经销商类型	A 类区域	B 类区域	C 类区域	D 类区域
金牌/银牌	300 万	200 万	100 万	100 万

年度承诺业绩 (RMB)

产品	经销商类型	A 类区域	B 类区域	C 类区域	D 类区域
分销类产品 (AI)	金牌	300 万	200 万	100 万	50 万
	银牌	200 万	100 万	50 万	30 万
分销类产品 (私有云及其他)	金牌	300 万	200 万	100 万	50 万
	银牌	200 万	100 万	50 万	30 万

区域划分

区域	省 / 直辖市
A 类	北京、上海
B 类	江苏、浙江、四川、山东、湖北、河南、河北、福建、广东
C 类	天津、重庆、山西、陕西、内蒙古、安徽、广西、江西、吉林、黑龙江、云南、贵州、新疆、辽宁、湖南
D 类	海南、青海、宁夏、甘肃、西藏

说明

- 1、分销经销商承诺完成当年业绩目标并签署协议后，将获得授权区域分销金牌/银牌经销商的认证级别；
- 2、若分销经销商在年中签约，则需按照季度业绩比例要求，承诺完成从签约当季至年底的业绩目标，以此获得授权区域分销金牌/银牌经销商的认证级别；
- 3、UCloud 将按季度考核分销经销商的业绩完成情况，当分销经销商当年累积实际业绩低于承诺业绩的 60% 时，UCloud 将有权终止与此经销商的经销协议。

季度业绩比例要求如下

季度	Q1	Q2	Q3	Q4
季度业绩的目标 (全年业绩的比例)	15%	25%	25%	35%

渠道管理与运营

为了保护合作伙伴利益，透明处理合作伙伴支持，推动持久合作，UCloud 定义了渠道的管理与运营办法。

项目报备

渠道项目报备是指经 UCloud 认证的渠道经销商，为协助

UCloud 维护渠道秩序，获取 UCloud 相关销售支持和激励，将

其进行的销售机会点在合适的时间窗内报备 UCloud 的行为。

项目报备有效条件	合作伙伴通过邮件发送给指定 UCloud 对接人或者在 UCloud 指定的 IT 系统中进行报备（其他形式报备均视为无效）。
项目报备信息提交	合作伙伴提供的项目信息应包括但不限于：最终用户名称、项目名称、项目所在地、项目预算、UCloud 产品份额、项目时间节点(POC、投标等)、项目信心等级、项目负责人及联系方式、项目所采用的产品或解决方案等。

渠道激励

为遵循渠道政策，对经销商业绩及增值贡献进行价值激励，激发经销商投入 UCloud 业务，保障经销商对市场的投入和合理回报，UCloud 将对经销商的业绩和市场表现进行激励。

适用范围

- **覆盖认证渠道范围**

一级渠道：总经销商、一级经销商；

二级渠道：铂金经销商、金牌经销商、银牌经销商、认证经销商、分销金牌经销商、分销银牌经销商。

- **涵盖产品范围**

产品分类：行业类产品、分销类产品。

经销商的销售目标和激励门槛按照产品大类设置。

经销商的激励比例按照产品大类核算，具体产品明细以 UCloud 发布为准。

分销产品具体以 UCloud 每季度发布的分销类产品清单为准。

渠道秩序

为了更好地共同拓展市场，维护良好的商业生态环境和市场秩序，保障 UCloud 及合作伙伴的长期利益，使双方能够长期、稳定合作，UCloud 特制定本管理制度。

适用范围

本文件规定了经销商销售类及商务供应类违规行为管理制度，其适用范围，其他违规行为将在《UCloud 合作伙伴承诺函》中进行规定。

经销商违规行为及处理原则

● 销售类违规行为

销售类违规行为	销售返点			处罚规则
	总经销商	行业经销商	分销经销商	
当用户或项目不存在时，经销商虚报项目，申请项目授权或者特价，并形成售确认（假单）	√	√		经销商业绩核算时扣减整单业绩，且：违规一次，扣减返利不低于10000元，列入黄名单3个月；再次违规，扣减返利不低于20000元，列入黄名单6个月；累计三次及以上，列入黑名单。
将多个小订单拼成大订单，以申请更深折扣（拼单）	√	√		
违反 UCloud 销售通路遵从规定，包括在未申请通过的情况下，执行次级通路订单等	√	√		
向非授权区域进行供货（直接窜货），或经商未能履行窜货管理职能通过下级经销商或客户造成窜货（间接窜货）、		√	√	违规一次，扣减返利 5000 元；再次违规，扣减返利 10000 元；累计三次及以上，每次扣减返 20000 元
以 UCloud 厂家身份、或“代理人、唯一/独家代理”、“唯一/独家分商”等不符合授权资格的身份进行各类市场活动	√	√	√	扣减返利 10000 元/次

● 商务供应类违规行为

销售类违规行为	针对合作伙伴			处罚规则
	总经销商	行业经销商	分销经销商	
故意的业绩造假，以获取不正当利益	√	√	√	追回不当得利，且违规一次，并按照造假业绩的 10%扣减返利，不低于 10000 元，列入渠道黄名单 3 个月； 再次违规，按照造假业绩的 20%扣减返利，不低于 20000 元，列入渠道黄名单 6 个月； 累计三次及以上，列入渠道黑名单。
提供虚假材料（包括但不限于项目配置确认函、客户合同、备货通知书、订单通路信息、自主商务申请信息和相关材料、商务闭环信息和相关材料等）	√	√	√	违规一次，扣减返利 20000 元，列入渠道黄名单 3 个月； 再次违规，扣减返利 40000 元，列入渠道黄名单 6 个月； 累计三次及以上，列入渠道黑名单。
提供虚假进销存记录	√		√	
未能真实付款而提供虚假付款凭证	√	√		
提供虚假财务数据（如授信申请时提供的虚假财务数据）	√	√	√	列入渠道黑名单，情节严重者，移送司法机关追究法律责任。
伪造 UCloud 公司印章和授权函、资格证书等其他证书、函件	√	√	√	
伪造或售伪造的 UCloud 公司设备	√	√	√	
翻新设备并以旧充新（私自翻新 UCloud 公司设备并以旧充新销售给下级渠道）	√	√	√	

说明：当经销商账户中的返利不足以扣减时，将待经销商未来取得返利后进一步扣除。



合作咨询

服务热线：4000-188-113

总部地址：上海市杨浦区隆昌路 619 号城市概念软件园 10 号楼 B 座

上海 | 北京 | 深圳 | 成都 | 广州 | 杭州 | 南京 | 厦门 | 青岛 | 内蒙古