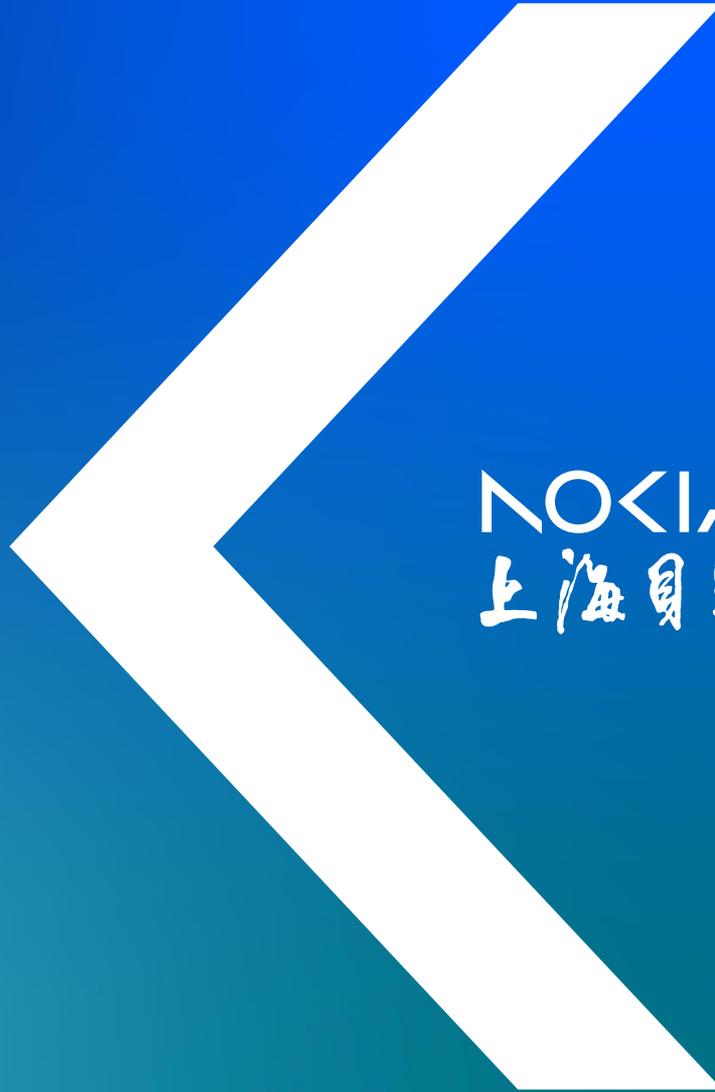


# #耕者有其田# 合作伙伴计划2024

NSB ENT/ 2024

NSBENTCM007

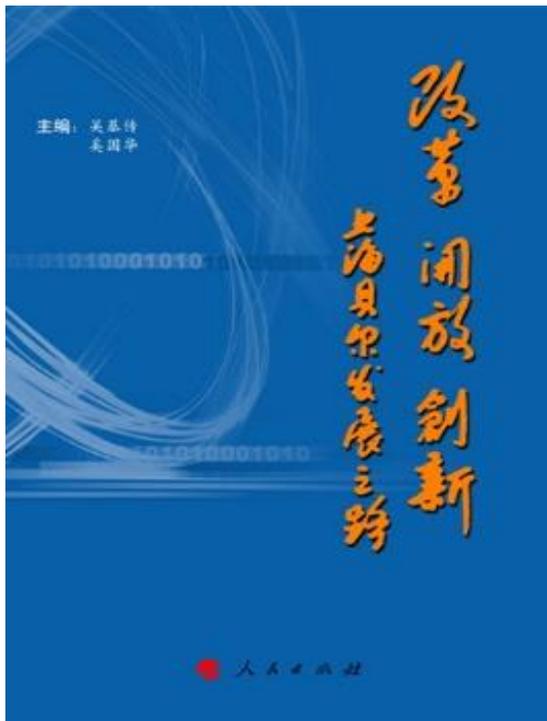


NOKIA  
上海贝尔

# Contents

- 合作伙伴计划2024——公司简介篇
- 合作伙伴计划2024——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2024——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2024——合作支持篇

# 中国信息通信产业的市场领先者和创新推动者



如果没有上海贝尔，就没有后来的“巨大中华”的崛起，  
就没有我国通信设备制造企业的群体突破和发展壮大。

——摘自人民出版社《改革开放创新——上海贝尔发展之路》

“

上海贝尔作为中国改革开放之初，由国家决策成立的我国信息通信和高科技领域的第一家中外合资企业，公司积极引进来走出去，通过引进、消化吸收、再创新，在技术创新和国际化发展方面走出了独特的发展道路，为我国通信网络和通信技术实现跨越式发展作出了积极贡献，并有效带动了中国通信产业的群体崛起。

”



- 成立于1984年1月
- 中央决策成立的中国高科技行业第一家中外合资公司，秉承国家使命



- 打破了“巴统”的技术封锁
- 成功引进3微米大规模集成电路

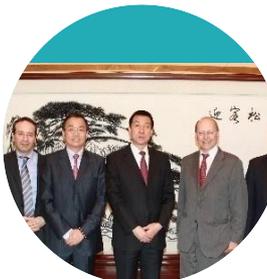
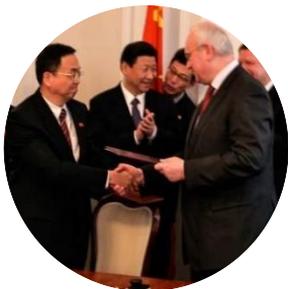


- 落实“引进·消化·吸收”政策的成功实践
- 国企股份制改革的范例和先行者

- 保利集团/华信邮电所属企业，央企体系成员
- 中国高科技和通信领域的第一家中外合资企业
- 国家“创新型企业”

- 承担国家科技重大专项
- 国家企业技术中心
- 诺基亚重要的全球研发基地之一

# 党和国家领导人对公司发展的亲切关怀



# 面向未来，提供关键网络联接

## 1

### 光传输网络

- ◇ 全业务光传送网
- ◇ OTN光传输网络
- ◇ 数据中心互联DCI
- ◇ MSTP光传输网络
- ◇ 微波传输方案

## 2

### F5G全光网络

- ◇ 全光网络整体解决方案
- ◇ 企业级WIFI
- ◇ 安全WIFI-WAPI

## 3

### IP网络

- ◇ IP网络整体解决方案
- ◇ AI使能智算中心解决方案
- ◇ 数据中心整体解决方案

## 4

### 5G无线专网

- ◇ 无线专网产品方案
- ◇ GC宽带多媒体数字集群
- ◇ 5G赋能：产教科融合校企合作
- ◇ 5G融合实验室解决方案

## 5

### 工业4.0 & IoT

- ◇ IMPACT物联网平台
- ◇ iAEP数智赋能平台
- ◇ 蓝牙视觉融合定位

## 6

### 行业方案

- ◇ 能源
- ◇ 教育、医疗、城市
- ◇ 铁路、地铁、港口、机场
- ◇ 制造业
- ◇ 金融

# 高质量关键网络，全球1550+ 家客户信赖之选

1550+  
客户

200+  
交通



350+  
能源



400+  
制造业和其他



650+  
政府和城市



# 以领先科技，成就世界和合共生

## 可信赖的行业数字化合作伙伴

- 您知道吗？诺基亚贝尔无论在产品技术、研发投入和对道德价值的承诺，均处于世界领先地位。
- 是值得您信赖的合作伙伴。

#1 无线专网技术和方案  
全球领导者

5G基本专利的全球领导者  
贝尔实验室\9项诺贝尔奖

世界最快5G速度由我们创造  
世界最快F5G全光在我们的  
25GPON上运行

#2 F5G全光网络  
全球领导者

#1 运营商路由器市场领导者  
#2 光传输技术方案的主要提供  
商和创新者

扎根中国数十年  
完善的售前和售后网络

#1 电信级软件、服务和基础  
网络全球领导者

国资委央企中国保利旗下企业  
全球视野，央企格局

7次蝉联入选世界最具道德企业  
(Ethisphere机构评选)

# Contents

- 合作伙伴计划2024——公司简介篇
- 合作伙伴计划2024——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2024——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2024——合作支持篇

# 我们的合作理念和伙伴建设策略 #耕者有其田#

开放  
务实

承诺  
责任



# 合作伙伴的类型

## 渠道-经销商

转售或增值转售诺基亚贝尔产品和解决方案，可以提供售前的专业知识。能够进一步提供售后的安装和部署以及支持服务的为增值经销商。

## 渠道-分销商

通过为二级经销商提供资金、物流、售前售后等各种Go to market支持和保障而达成市场目标的特定合作伙伴。

## 渠道-行业合作伙伴

为特定垂直市场提供解决方案的公司合作，如能源、铁路、大型互联网企业等。这些合作伙伴以经销商方式进行合作。

## 集成\总包商

- SI(系统集成商)
- 设计院所
- 咨询机构
- EPC\总包商

具有设计、咨询、总包等方面的专业知识，诺基亚贝尔产品方案作为子系统被集成到其项目中。

## 服务提供商/运营商(SPaaS)

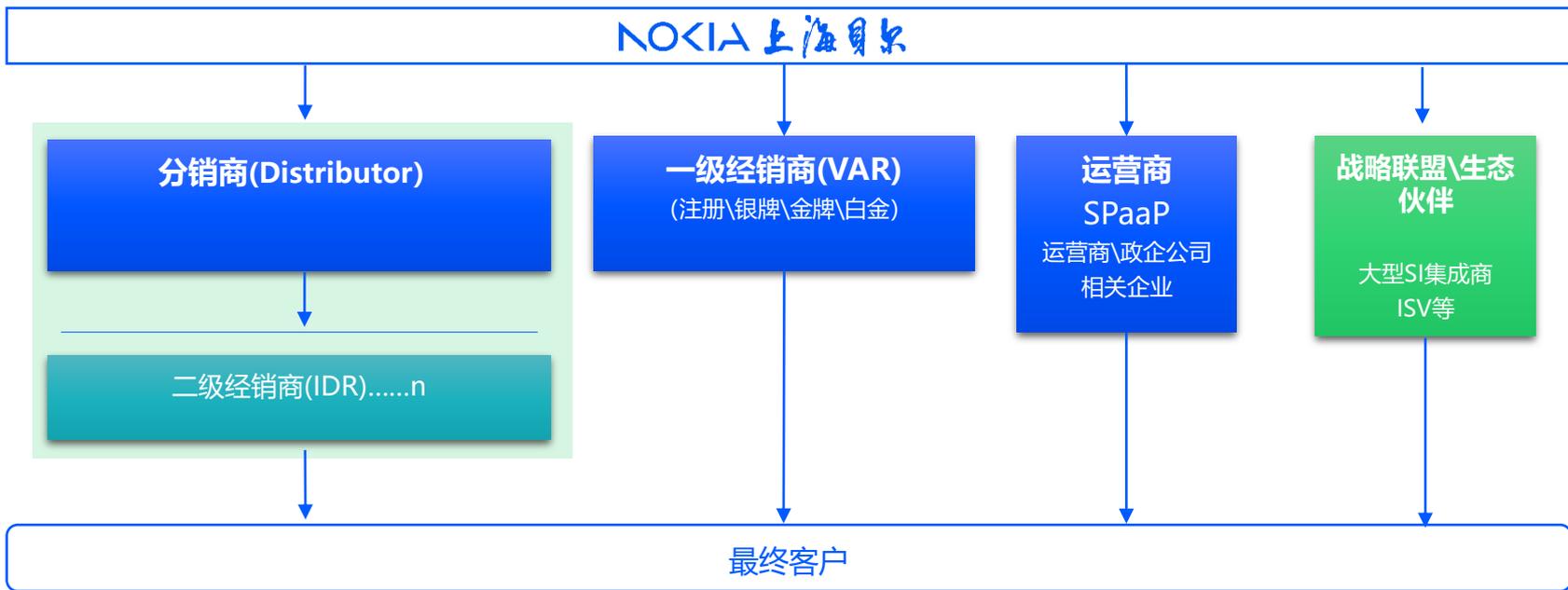
基于运营和管理网络基础设施向最终行业客户提供网络服务、项目集成及其他相关服务的公司，典型如运营商的政企业务等。

## 技术\生态合作伙伴

- ISV(独立软件提供商)
- 终端\设备企业
- 云企业

基于诺基亚贝尔产品共同开发和验证应用和解决方案。

# 合作伙伴架构和模式设置



1、POL F5G无源全光网（含WAPI及企业级WiFi）、Microwave微波产品以及部分行业Go To Market的基本模式是Distribution分销模式，构建本区域\细分行业的二级渠道拓展和支持体系、集成商销售资源平台和本地区产品运作和市场拓展的格局。

2、一级经销商(VAR)是特定行业\系统销售合作伙伴，包括电力传输、铁路GSMR和传输、地铁传输等较大合作规模合作伙伴。

# 合作伙伴的角色定位和发展原则

类别	角色定位	“责任田”定位	二级渠道权限	产品订购
注册\银\金\白金 <b>一级经销商 VAR</b>	1.授权行业或区域的业务合作伙伴，直接拓展行业和客户； 2.按照PFA\年度Business Plan有效期内的销售业绩所达到的门槛划分级别，分为注册、银牌、金牌、白金4个等级，可享受不同保护等级、折扣优惠和权益； 3.金牌以上级别可享有授权范围相关产品 <b>优先</b> 拓展权	授权行业（客户）\区域\产品	原则上不发展二级渠道	向NSB直接下单
<b>分销商 Distributor</b>	1.授权范围相关业务合伙人，作为业务运作平台。享有授权范围相关产品 <b>保护性</b> 拓展权，承诺相关产品销售额； 2.主要的渠道拓展和管理中心：发展和支撑起NSB相关产品的二级渠道体系； 3.产品的运作中心：承担产品本地化拓展，包括：设计咨询单位、SI集成商资源平台建设等，以及目标行业的营销拓展； 4.产品的能力中心：建立L1/L2支持能力并承担二级渠道和客户的售前交流、售后支持等； 5.分销商所要求的相关投资承诺和能力达标是基本要求；	1.原则上以区域\省为授权单位(特定行业单谈)； 2.直接覆盖省份重点客户和城市，拓展除特定点名行业外的所有客户 3.拓展和支持二级渠道、构建集成商资源平台（考核指标）	<b>必须</b> 发展和管理下级渠道（须纳入NSB管理体系进行认证和授权）	向NSB直接下单
<b>二级经销商 IDR</b>	1.由NSB的分销商Distributor进行管理和支持，分为注册、银牌、金牌、白金进行分级和给予优惠（与一级经销商待遇等同）； 2.金牌以上级别可享有授权范围相关产品 <b>优先</b> 拓展权	面向特定客户的经销商	不发展下级渠道	向指定分销商下单

一般的新渠道入门为“注册”级别，开放合作；有望孵化成为金牌以上的核心渠道者可给予“银牌”级别（须经CT Head和渠道管理部审核）；金牌及以上级别渠道通过业绩达标升级达成。

# 各类型合作伙伴基本要求和升级门槛

类别	基本资格要求	业绩门槛
一级经销商(VAR)	<ol style="list-style-type: none"> <li>对授权行业领域的拓展作出NSB认可的关键贡献;</li> <li>具备覆盖该领域的业务能力, 包括: 销售队伍网络、售前方案和售后能力、客户资源;</li> <li>完成NSB要求的经销商业务和技术能力认证</li> </ol>	<p><b>PWLS:</b> 白金500万\年; 金牌300万\年; 银牌200万\年</p> <p><b>POL:</b> 白金800万\年; 金牌500万\年; 银牌300万\年</p> <p><b>GSMR:</b> 白金800万\年; 金牌500万\年; 银牌300万\年</p> <p><b>IP:</b> 金牌200万\年; 银牌50万\年</p> <p><b>Optical (电力):</b> 白金5000万\年; 金牌700万\年; 银牌350万\年;</p>
分销商(Distributor)	<ol style="list-style-type: none"> <li>具备覆盖授权领域的业务能力, 包括: 销售队伍网络、售前售后能力、二级渠道和集成商资源;</li> <li>公司控制人对与NSB合作的战略定位和资源投入作出正式承诺提交 Business plan, 并接受监督考核;</li> <li>完成NSB要求的经销商业务投资和技术人员认证, 通过考核;</li> <li>承诺以NSB为相关合作产品的唯一厂商;</li> </ol>	<p><b>PWLS:</b> 一类省500万\年; 二类省300万\年; 三类省200万\年</p> <p><b>POL:</b> 一类省800万\年; 二类省500万\年; 三类省300万\年</p>
二级经销商(IDR)	<ol style="list-style-type: none"> <li>支撑合作的业务能力, 包括: 销售队伍、售前售后能力、客户资源;</li> <li>注册资金50万以上, 具有良好业务能力和客户关系;</li> <li>具有明确的项目机会;</li> </ol>	

# 合作伙伴人员培训认证要求

	一级经销商(VAR)	分销商(Distributor)	二级经销商(IDR)
合作关系经理	•1名合作经理Relationship Manager	•1名合作经理Relationship Manager	•1名合作经理Relationship Manager
销售\售前认证要求	<b>白金要求:</b> •3名销售Sales Associate •2名售前Sales Engineer Specialist <b>金牌要求:</b> •2名销售Sales Associate •1名售前Sales Engineer Specialist <b>银牌要求:</b> •1名销售Sales Associate •1名售前Sales Engineer Specialist	•2名销售Sales Associate •2名售前Sales Engineer Specialist	•1名销售Sales Associate •1名售前Sales Engineer Specialist (建议, 非强制)
服务认证要求	(根据产品定位要求) <b>白金要求:</b> •1名现场安装工程师 •1名网络集成工程师 <b>金牌要求:</b> •1名现场安装工程师 <b>银牌要求:</b> •1名现场安装工程师	<b>PWLS:</b> •1名NDAC Network Planning Engineer •1名NDAC Field Technician •1名NDAC Network Integration Engineer •3名Service Desk Clerk •3名Tech Support L1 •3名Tech Support L2 <b>POL:</b> •1名现场安装工程师 •1名网络集成工程师	可选项, 非强制 (服务由分销商Distributor提供)

\*NSB提供相关培训和考试, 银牌以上合作伙伴必须完成最低人员认证的要求, 并保持该人数达标。

# 基于价值创造，践行“耕者有其田”合作共赢

## 不同级别权益的差异

类别	权益	注册	金牌	白金
拓展类	责任田		优先权	保护权
	项目机会			厂家机会分享
	二级渠道			允许发展二级
	新产品\新业务		优先	优先
	报备项目保护	报备优先	报备优先+资信优先	报备优先+资信优先+级别优先
营销类	品牌与营销			联合解决方案展示和推广
				展会联合营销
				联合品牌使用权
	市场活动		联合营销活动	联合营销活动
	演示样机		演示样机折扣	演示样机折扣
财务类	账期授信		可申请	可申请
	激励计划		优先参与	优先参与
	特价申请		金牌折扣率	白金折扣率
能力类	培训支持 (售前、售后)	1名	4名培训+认证	6名培训+认证
	售前支持	提供	优先	确保

# 签约与合作

## 新合作伙伴的签约合作流程



所有类型的合作伙伴均必须通过合规筛查，方可合作；

完成筛查和PFA（Partner Framework Agreement）签约的合作伙伴，授予合作身份铭牌证书及合作伙伴管理系统（PRM）账号

# Contents

- 合作伙伴计划2024——公司简介篇
- 合作伙伴计划2024——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2024——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2024——合作支持篇

# 合作伙伴系统的运行

## 评估与升降级管理规则

NSB从**渠道业绩**（考察销售合同额(order)或销售收入(sales)）、**合作潜力**(未来12-18个月销售预测)、**市场秩序和合规遵从**等维度对白金和金牌经销商进行**综合评估**，保持渠道系统的活力和动态优化。

- 业绩指标评估参照下表比例（示例）：

季度	Q1	Q2	Q3	Q4
比例系数	20%	25%	25%	30%

**运用举例：**某注册经销商申请升级认证为本领域类型的金牌经销商，并达成了金牌经销商业绩门槛的70%以上，可予以升级批准，并进入考察期；某金牌经销商合作周期内业绩不足承诺额的70%，诺基亚贝尔将提出预警，将有**降级**风险；

- 市场秩序和合规评估：  
诺基亚贝尔严格维护健康渠道生态环境，实行严重违规一票否决制

### 特别考察项：

- 1.新申请或既有的白金、金牌级别经销商、总分销商，应根据PFA约定完成相关投入承诺、达成人员认证要求。
- 2.合同订单执行情况、付款记录等。

# 保持动态、鲜活

## 核心渠道(白金/金牌)权限调整原则

- NSB对白金经销商和金牌经销商进行评估考核，如发现授权业务范围出现如下任一情形，有权调整授权业务范围，直至终止合作：
  - ✓ 任务完成率没有达到承诺签约额的70%
  - ✓ 授权业务范围拓展无进展
  - ✓ 发生2次以上下级经销商或客户投诉
  - ✓ 发生违反市场秩序条例的行为



# 合作伙伴生态系统的运行

## 基本规则 (1) 项目报备机制

### 报备时间

获得项目线索信息，当该销售项目进展到信息确认阶段（已确认项目的真实性，有具体需求、预算资金来源）时即可进行报备，以便尽早获得保护和支持，避免滞后报备造成被动和冲突；原则上，应早于投标之前60天报备。

### 确认原则

诺基亚贝尔3个工作日内予以正式答复。

**通过原则：**报备信息填写真实、完整、准确，与渠道保护政策和已报备项目无冲突；

**驳回原则：**报备关键信息缺失或错误、虚假（如后期发现虚假报备，前期确认追溯作废并视为市场违规），与渠道保护政策或已报备项目冲突，不接受期限过长（1年以上）、“圈地式”（如报备尚无具体项目的客户、区域、行业、系统等）报备。

### 保密机制

渠道合作伙伴的项目报备信息的密级为机密级，实行严格保密。完整报备信息仅限特定岗位可见。严禁泄露渠道合作伙伴的报备信息，若发现可向渠道部投诉，将予提交公司合规部审查处理；

### 报备权益

**项目保护：**对于已经报备成功的项目，原则上不再接受第二家渠道合作伙伴报备，控制其他渠道参与，并在发生冲突时依照《渠道项目冲突管理规定》的原则执行相关优先权，保护渠道合作伙伴权益；

**项目支持：**原则上，只有经过报备成功确认的项目，方可给予售前、答标、市场等销售支持，及其他项目支持。

### 评估周期

项目报备成功后有效期为60天。若项目关键要素\里程碑评估中60天无进展（包括但不限于投资预算、客户动态、项目进展、竞争状况、标书内容、渠道客户运作等信息），将启动察看评估；对于超过3个月无刷新的项目报备，默认进行失效处理。若经评估项目正常进展，有效期及保护周期则顺延60天。

# 合作伙伴生态系统的运行

## 基本规则 (2) 冲突处理原则

### 6条原则

在市场开拓和业务运作的过程中，当遇到两个或两个以上渠道合作伙伴发生冲突时，根据以下六条原则协调处理：

- 1、客户优先：**如存在客户倾向的情况，项目判决给被客户倾向的合作伙伴
- 2、报备优先：**同一个行业内合作伙伴，谁先报备，谁优先获得项目授权
- 3、级别优先：**根据合作伙伴的签约级别进行判定
- 4、投入优先：**优先支持在该项目投入最多，中标可能性最高的合作伙伴
- 5、行业优先：**在不同行业渠道发生冲突时，优先支持该行业所属合作伙伴
- 6、资信优先：**根据过往合作记录，将项目授权给过往业绩和资信高的合作伙伴

注：由于渠道项目冲突管理的敏感性和复杂性，在具体处理事件时应确保诺基亚贝尔及各方利益最大化的前提下处理，优先根据客观因素，充分尊重事实背景，依据上述原则处理。在其他客观因素无法判断时，本着“客户优先”为最终处理原则，由相关渠道合作伙伴、销售经理及所属销售部门负责人、渠道部三方根据客户的倾向性进行判断。诺基亚贝尔大中华区企业业务集团负责人具有最终裁决权，决策结论各方应无条件执行。

# 合作伙伴生态系统的运行

## 基本规则 (3) 市场秩序公约

### 违规类型

窜货、违规供货、违规报价、虚假订单、违规宣传、伪造、贿赂、违规商业行为，共9种违规行为

### 处罚标准

二级违规1次，口头或书面警告、暂停特价申请资格、暂停授权；  
二级违规2次，列入黄名单观察；  
二级违规3次，列入黑名单，停止合作；  
一级违规1次，列入黄名单观察；  
一级违规2次，列入黑名单，停止合作；  
“伪造”、“贿赂”违规行为一经查处直接列入黑名单、终止合作，并保留法律追诉的权利。

### 黑名单和黄名单

**黄名单：**通报公示，暂停供货3个月，解除暂停供货后限制特价申请3个月；

**黑名单：**通报公示，禁止供货，终止合作。

# Contents

- 合作伙伴计划2024——公司简介篇
- 合作伙伴计划2024——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2024——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2024——合作支持篇

# 为核心合作伙伴提供融资推荐服务

Stronger with partner together

基于合作伙伴与NSB之间的合作和供应链联系，由NSB向银行推荐合作稳定的核心伙伴，为该合作伙伴提供授信融资，专门用于与NSB的项目合作中支付货款，从而帮助合作伙伴：  
获得稳定的融资渠道；通过延长信用期间获得更好的营运资金；增加银行授信额度；融资成本降；降低大项目资金压力；增强市场拓展的资金实力。



# 合作伙伴的运营支撑

## 培训、赋能与认证

### 光传输 Optical Networks

Optics Partner  
Sales Associate

3门课程

Optics Partner  
Sales engineer

6门课程

Optics Partner  
Post Sales engineer

7门课程

### 固定网络-POL/WiFi

FN Partner  
Sales Associate

4门课程

FN Partner  
Sales engineer

6门课程

FN Partner  
Post Sales engineer

9+2门课程

### 数据网络 IP Networks

IP Partner  
Sales Associate

5门课程

IP Partner  
Sales engineer

7门课程

IP Partner  
Post Sales engineer

5+1门课程

### 无线专网 PWLS\NDAC

NDAC Partner  
Sales Associate

4门课程

NDAC Partner  
Sales engineer

6门课程

NDAC Partner  
Post Sales engineer

(开发和汉化中)

由诺基亚贝尔学创中心(Nokia EDU) 在诺基亚全球信息通信领域的深厚积淀基础上, 结合多年的数字化人才培养经验, 专门面向中国合作伙伴推出的培训和认证体系。

# 培训、赋能与认证

类别	面向人群	学习和考核方式	Nokia EDU认证证书
销售类 认证	市场销售	线上学习 线上闭卷笔试	 Nokia Sales Associate
售前类 认证	售前技术支持 技术销售工程师	线上学习 线上笔试、操作考试	 Nokia Sales Engineer
售后/服务类 认证	售后服务工程师	线上学习+现场学习 线上笔试+线下操作考试+专家面试	 Nokia Post Sales Engineer
产品技术沙龙	销售/售前人员	灵活考核	

# 合作伙伴系统的运营支撑

日常业务支持：项目\投标授权或证明函

## 出具对象

采用NSB产品方案投标的第三方，包括：

- ✓ 一级经销商；
- ✓ 二级经销商；
- ✓ 总包商\集成商；

前提：该项目无冲突和争议

## 授权申请

合作伙伴向NSB客户经理提出申请，由其完成内部流程并出具。

市场优先、项目优先，尊重规则，以项目成功为第一导向，最快速度响应合作伙伴需求

## 其他说明

- ✓ 原则上出具公司标准格式授权函\证明函\售后服务承诺函；非标准格式须提供招标文件要求；
- ✓ 申请授权时应同时提供：项目背景和招标文件（含完整项目名称、编号、招标时间等）；
- ✓ 非NSB签约渠道申请授权函\证明函，应根据公司要求出具其公司身份相关资质文件完成合规筛查；
- ✓ 所有正式出具的授权函\证明函\售后服务承诺函等均可在NSB合作伙伴网站查询验证。

# 合作伙伴Portal和PRM系统

partner.cloud.nokia-sbell.com

查询合作伙伴计划  
合作申请

查阅年度NSB合作伙伴计划（或special合作伙伴计划）、公告  
一级合作伙伴“合作申请表”、CPQ\light CPQ模板的下载、提交  
二级合作伙伴(间接经销商)注册、NIRA模板下载和签署提交

合作业务管理

合作伙伴资质查询验证服务、项目授权函\服务承诺函查询验证服务  
市场秩序管理和黑\黄名单公示  
项目报备和项目保护申请  
查阅合作伙伴行为准则、完成商业道德和合规培训

产品解决方案专区

5G-无线专网专区  
F5G-全光网络专区  
IP和光传输专区

培训认证和资源下载

学创中心：培训\认证课程查询、账号申请、培训申请  
产品技术等资料和工具的下载

\*完成筛查和签约的合作伙伴，可申请诺基亚贝尔合作伙伴管理系统(PRM)账号登录获取各项合作资源

# PRM合作伙伴管理系统 (Partner Relationship Management portal)

partner.cloud.nokia-sbell.com

## 更融合

紧密地管理合作关系



- 在线管理合规手续CPQ\ACAF
- 在线签署PFA合作协议
- 在线确认年度Business Plan
- 管理二级渠道\集成商SI
- 公告\信息查询\文档下载

## 更阳光

透明公开, 公平公正



- 合作政策\规章制度
- 程序和过程的透明化
- 合作绩效数据可查看\核对
- 投诉通道

## 更多支持

产品方案, 培训赋能



- 获得产品和解决方案资料
- 获得投标支持资料
- 最新产品新闻\公告
- 申请和报名参加培训
- 管理能力 (人员) 认证

## 更多协作

商机、项目、客户



- 直接申请项目投标授权函
- 在线进行项目报备
- 创建商机线索、项目、客户
- 被分配商机线索\客户
- 闭环管理投标和项目报备

\*完成筛查和签约的合作伙伴, 可申请诺基亚贝尔合作伙伴管理系统(PRM)账号登录获取各项合作资源



#耕者有其田#

合作 共赢

联系我们: [partner.nsb@nokia-sbell.com](mailto:partner.nsb@nokia-sbell.com)

NOKIA 上海贝尔