

# #耕者有其田# 合作伙伴计划2026

The Nokia logo is a large, white, stylized chevron shape pointing to the left, set against a blue background. The word "NOKIA" is written in white, uppercase letters inside the right-hand part of the chevron.

NOKIA

# Contents

- 合作伙伴计划2026——公司简介篇
- 合作伙伴计划2026——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2026——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2026——合作支持篇

# 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



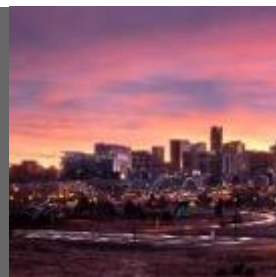
350+  
能源



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

#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

#1 运营商路由器市场领导者

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2026——公司简介篇
- 合作伙伴计划2026——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2026——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2026——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)

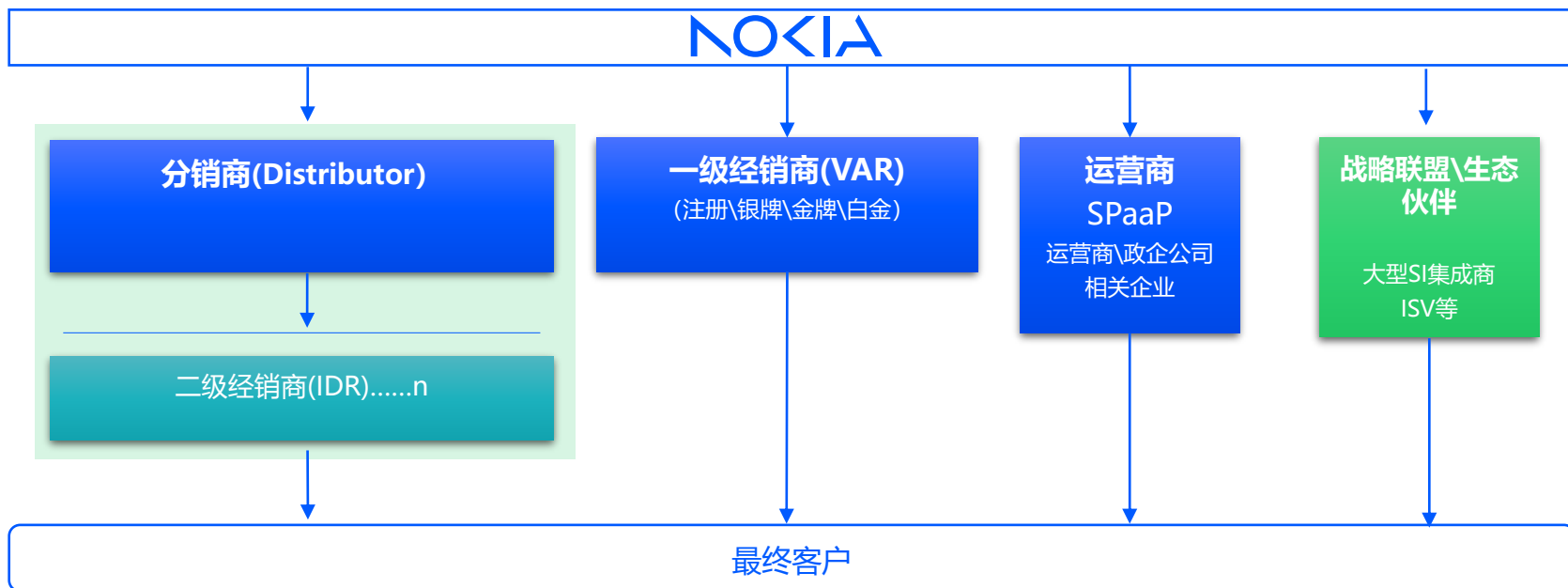
基于运营和管理网络基础设施向最终行业客户提供网络服务、项目集成及其他相关服务的公司，典型如运营商的政企业务等。

## 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）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.金牌以上级别可享受授权范围相关产品 <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Nokia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Nokia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Nokia管理体系进行认证和授权）	向Nokia直接下单
<b>二级经销商 IDR</b>	1.由Nokia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.金牌以上级别可享受授权范围相关产品 <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Nokia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Nokia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Nokia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Nokia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Nokia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	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1名合作经理Relationship Manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1名合作经理Relationship Manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1名合作经理Relationship Manager</li> </ul>
销售\售前认证要求	<p><b>白金要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•3名销售Sales Associate</li> <li>•2名售前Sales Engineer Specialist</li> </ul> <p><b>金牌要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•2名销售Sales Associate</li> <li>•1名售前Sales Engineer Specialist</li> </ul> <p><b>银牌要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名销售Sales Associate</li> <li>•1名售前Sales Engineer Specialist</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•2名销售Sales Associate</li> <li>•2名售前Sales Engineer Specialist</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1名销售Sales Associate</li> <li>•1名售前Sales Engineer Specialist (建议, 非强制)</li> </ul>
服务认证要求	<p>(根据产品定位要求)</p> <p><b>白金要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名现场安装工程师</li> <li>•1名网络集成工程师</li> </ul> <p><b>金牌要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名现场安装工程师</li> </ul> <p><b>银牌要求:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名现场安装工程师</li> </ul>	<p><b>PWLS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名NDAC Network Planning Engineer</li> <li>•1名NDAC Field Technician</li> <li>•1名NDAC Network Integration Engineer</li> <li>•3名Service Desk Clerk</li> <li>•3名Tech Support L1</li> <li>•3名Tech Support L2</li> </ul> <p><b>POL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•1名现场安装工程师</li> <li>•1名网络集成工程师</li> </ul>	<p>可选项, 非强制 (服务由分销商Distributor提供)</p>

\*Nokia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。

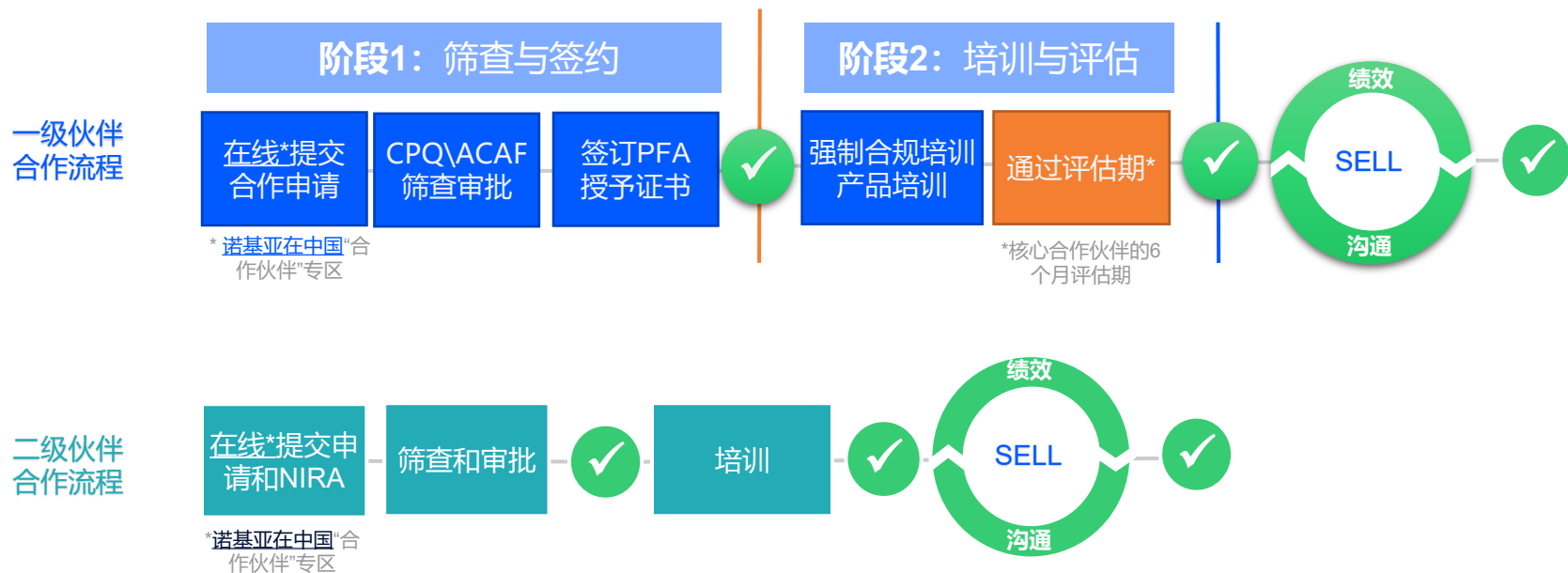
# 基于价值创造，践行“耕者有其田”合作共赢

## 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2026——公司简介篇
- 合作伙伴计划2026——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2026——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2026——合作支持篇

# 合作伙伴系统的运行

## 评估与升降级管理规则

Nokia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%，诺基亚将提出预警，将有**降级**风险；

- 市场秩序和合规评估：  
诺基亚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

- Nokia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在确保诺基亚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2026——公司简介篇
- 合作伙伴计划2026——架构与合作模式篇
- 合作伙伴计划2026——生态系统运行规则篇
- 合作伙伴计划2026——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Nokia之间的合作和供应链联系，由Nokia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Nokia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Nokia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Nokia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Nokia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Nokia合作伙伴网站查询验证。

# 合作伙伴Portal和PRM系统

[点击此处进入系统](#)

查询合作伙伴计划  
合作申请

查阅年度Nokia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

i5G-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)

## 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, 可申请诺基亚合作伙伴管理系统(PRM)账号登录获取各项合作资源

A hand is shown from the left, pointing towards the right. The background is a vibrant sunset or sunrise with warm orange and red tones. A prominent white diagonal stripe runs from the top-left towards the bottom-right, crossing over the hand. The overall composition is dynamic and energetic.

#耕者有其田#

合作 共赢

联系我们: [partner.NSS@nokia.com](mailto:partner.NSS@nokia.com)

NOKIA