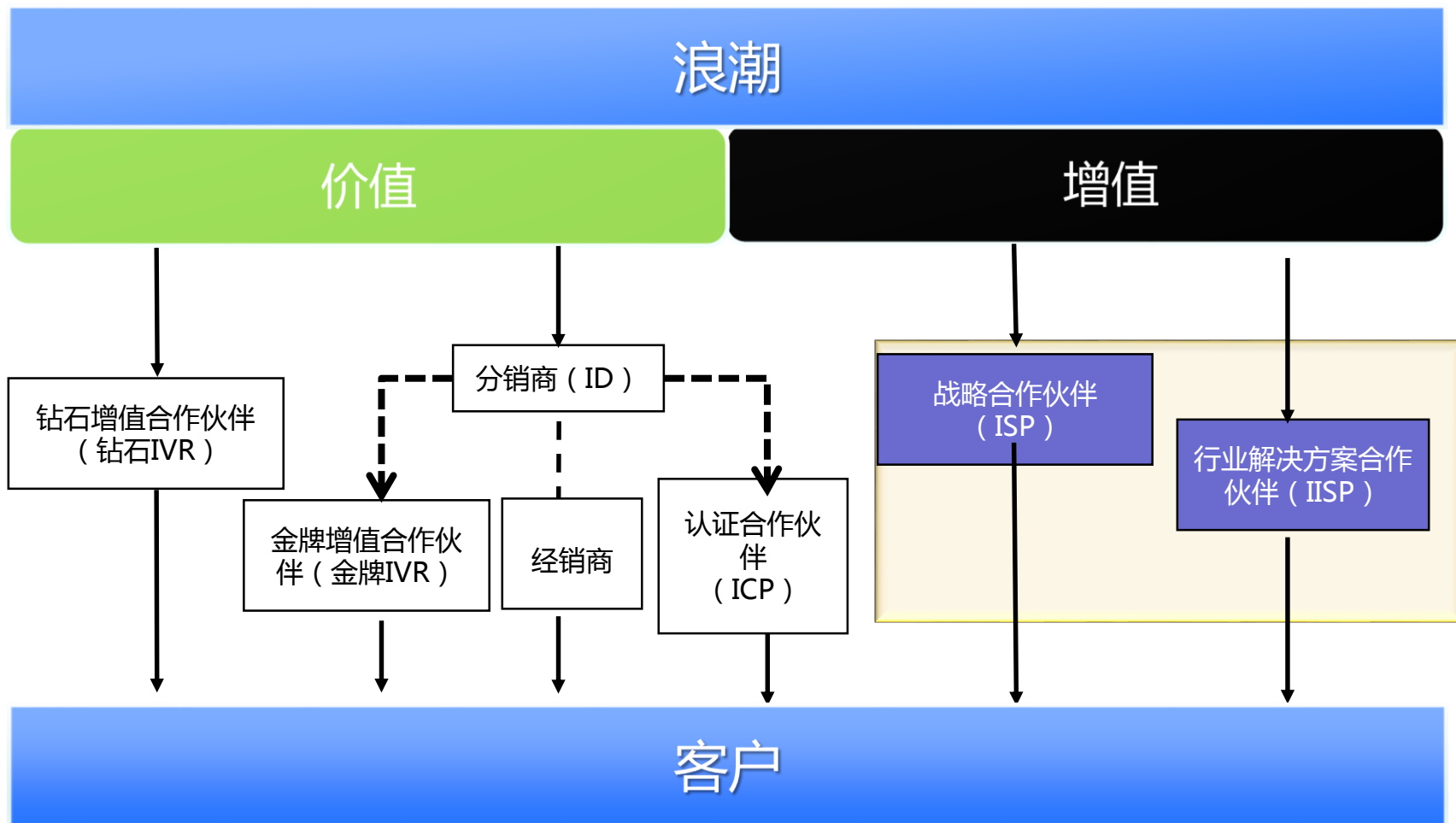


渠道架构

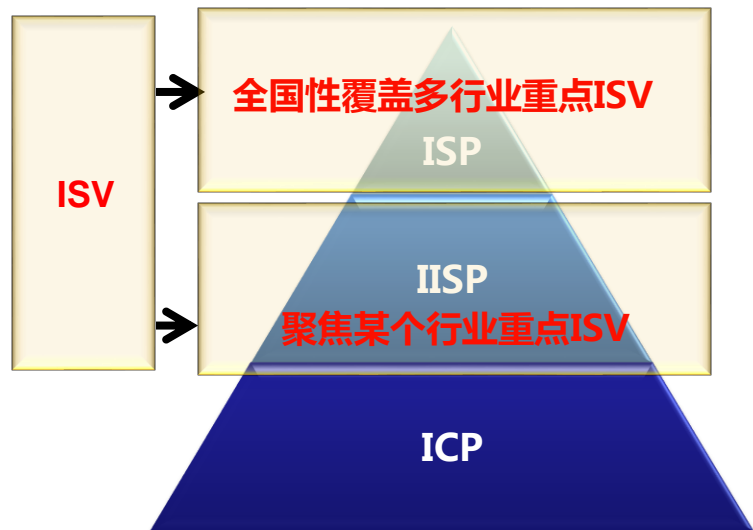


FY17渠道重点策略方向

渠道进一步细分，增设ISV渠道政策，并进行独立管理

在浪潮CRM完成签约认证的增值渠道，是浪潮渠道体系的重要成员。

建立渠道分级，更好的与合作伙伴聚合双方服务、解决方案能力，实现能力互补、项目实践。



聚焦更多细分行业，重点推动PL主导的合作伙伴

ISP：战略级合作伙伴，包括优势互补厂商和国内大型系统集成商，独立软件开发商以及服务提供商。

IISP：行业重点解决方案合作伙伴，包括相关行业/区域的重点系统集成商和独立软件开发商。

ICP：认证增值合作伙伴，其他行业系统集成商和独立软件开发商。

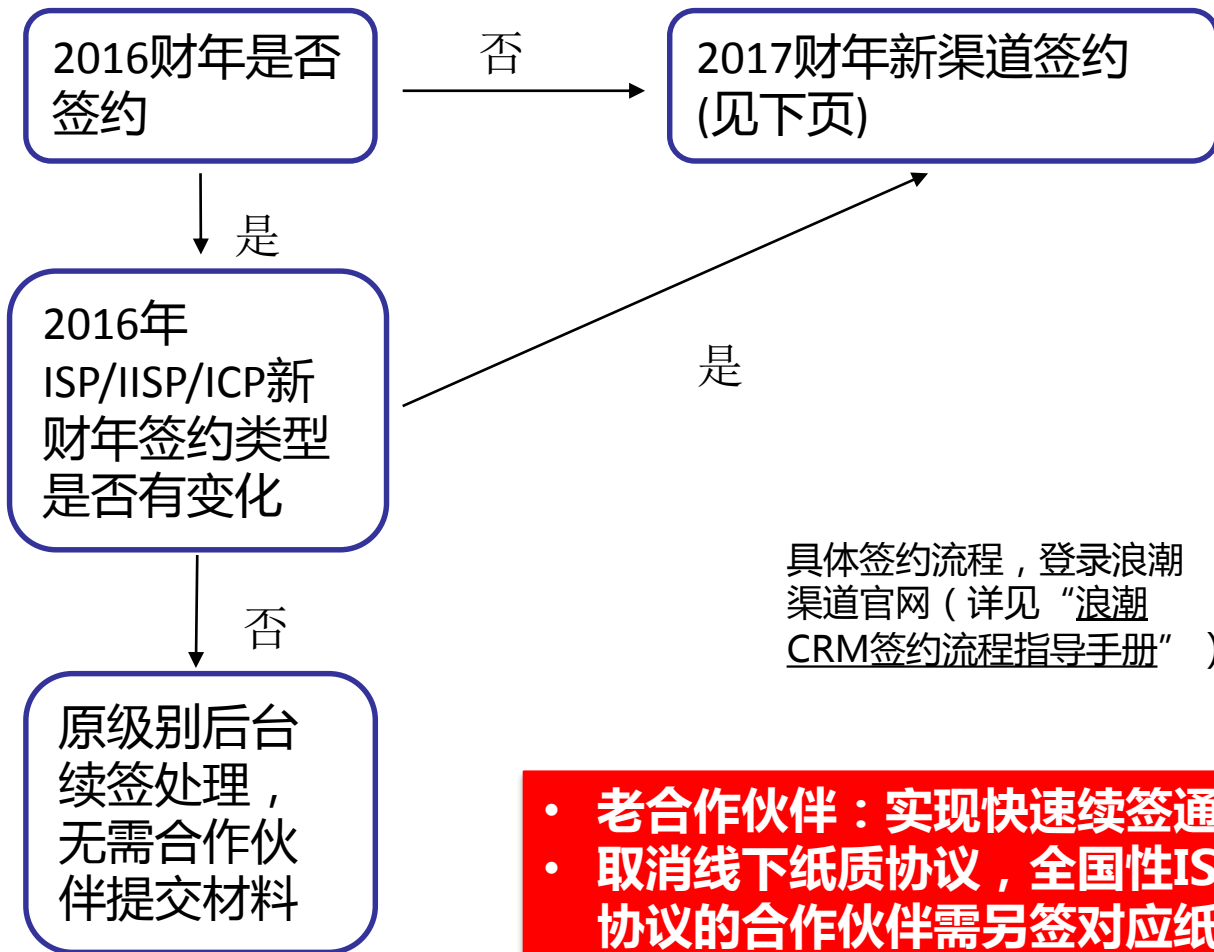
渠道准入

合作伙伴通用准入条件

合作伙伴类别	增值合作伙伴资质与认证要求		
	资质要求	认证要求	
	注册资金	销售ICSP	售前ICEP
ISP	1000万	≥2人	≥2人
IISP	200万	≥2人	≥1人
ICP	无	≥1人	无

旧渠道准入

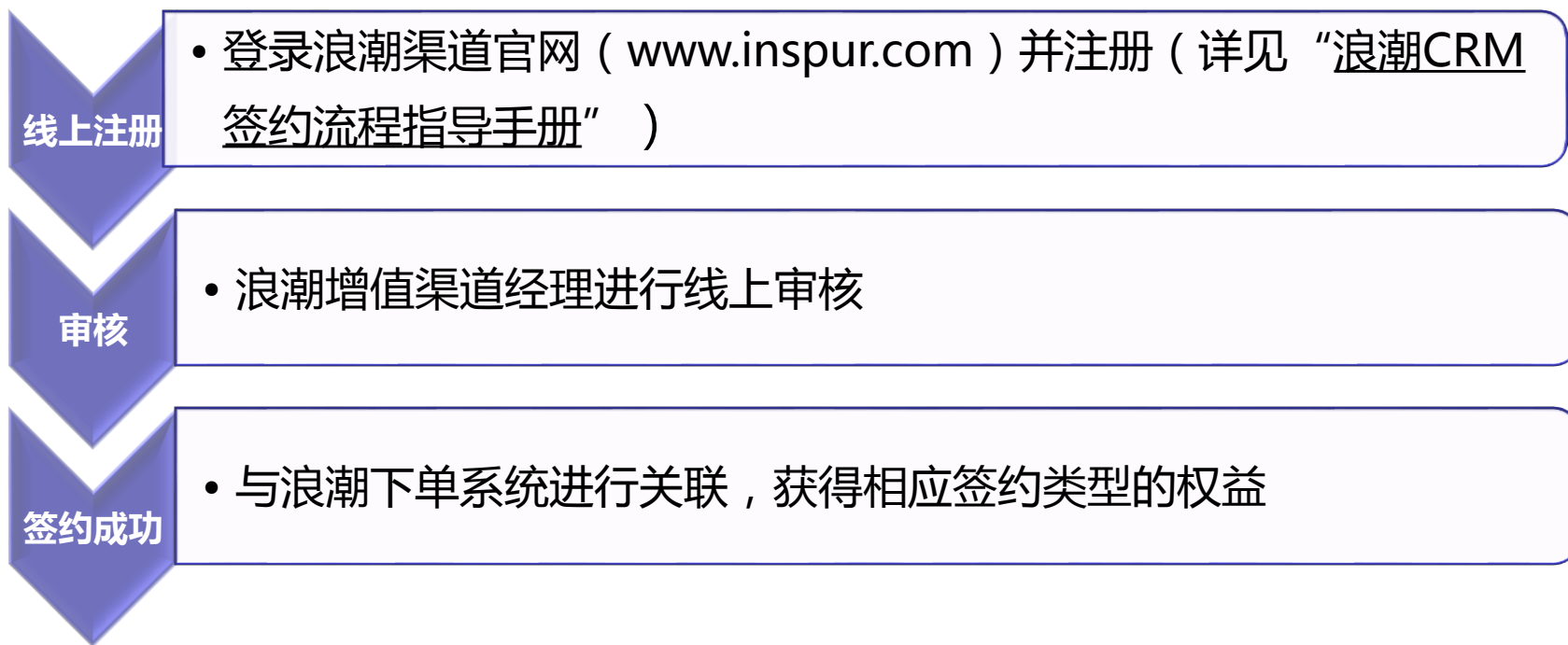
签约流程



- 老合作伙伴：实现快速续签通道；
- 取消线下纸质协议，全国性ISV或框架协议的合作伙伴需另签对应纸质协议

新渠道准入

签约流程



- 取消线下纸质协议，全部实现网上签约
- 全国性ISV或框架协议的合作伙伴需另签对应纸质协议