

2019 年瑞斯康达国内营销系统 渠道认证政策

一、目的

1. 遵循瑞斯康达国内营销系统渠道政策，通过认证形式集中资源保障客户、经销商、瑞斯康达公司的长期利益。
2. 通过持续开展经销商认证与认证评估，提高经销商的市场运作能力和公司实力，培养出愿意与瑞斯康达长期共同发展的、稳定的经销商队伍。
3. 通过对经销商认证的动态管理、监控与执行，实现对中国营销市场合作伙伴的挖掘、培育和共同成长。

二、适用范围

本文件适用于瑞斯康达国内营销系统市场。

三、定义

1、认证渠道类型

一级渠道：总经销商、一级经销商。 二级渠道：金牌经销商（简称“金牌”）、银牌经销商（简称“银牌”）、分销金牌、分销银牌、认证经销商。

2、产品分类

产品线	产品大类	产品描述
交换机及工业网络产品线	商业交换机	8大系列，支持堆叠、POE、虚拟化等技术
	工业交换机	15大系列，IP67防护等级、零丢包、堆叠、POE等技术
	WLAN	AC控制器最大可管理1024个AP，AP有8种
宽带网络产品线	工业3/4G路由器	具有3/4G无线上行功能的工业路由器
	PON	无源光网络产品，支持GPON、EPON、10GEPON
	企业网关	路由、交换、语音、3G、WiFi、VPN、安全等功能于一体
	UCS	融合通信产品，最大管理分机数3000个
分组（传输）产品线	IAD	语音综合接入产品，包括语音接入及数据传输功能
	PTN	分组传输网络产品，电信级以太、TDM、ATM多业务处理
	OTN	光传输网络产品，大容量(最大400G)、多平面（SDH、PTN、OTN）
	波分	将多路光信号复合到一根光纤进行传输的产品，最多可16波复用
	MSAP	多业务综合接入设备，PDH、以太、SDH、E1电接口等业务综合接入
	MSON	光电一体化设备，可接入语音、数据、E1、PDH多种业务
	光纤收发器	FE的光电转换设备
	光端机	E1的光电转换设备
	协议转换器	FE电号与E1光信号的转换设备
	智能探针	可检测网络的抖动、时延、丢包率和吞吐量
无线网络产品线	LTE Small Cell	用于街道、居民区深度覆盖和补盲吸热等场景
	无线井下通信系统	基于WCDMA技术用于井下通信的产品
云业务平台	综合网管平台	NView网管平台实现传输、数据和业务层统一网管
	SDN/NFV	基于网络虚拟化技术的应用，与三大运营商均有合作

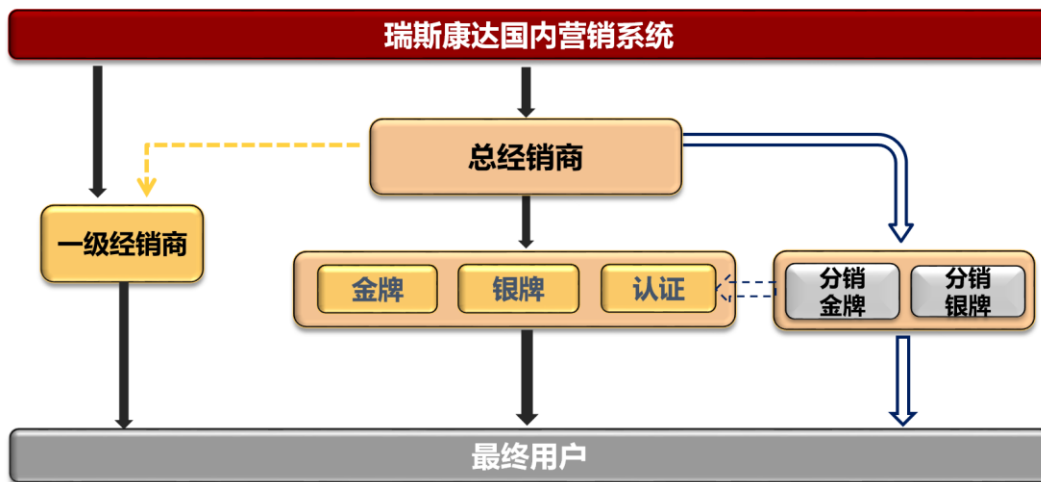
四、总体要求/原则/总体方案等

依据此文件规定，严格执行经销商认证管理操作。

五、文件内容

（一）2019年瑞斯康达国内营销系统渠道体系

1、渠道架构



注：* 分销政策详见《2019年瑞斯康达国内营销系统分销业务运作及管理制度》

2、总经销商定位

- ◆ 作为全国性产品销售的物流、资金和二级渠道支持平台。
- ◆ 公司实力雄厚，发展均衡，具备全国性营销网络。

- ◆ 承担授权产品在全国或部分区域市场的营销任务。
- ◆ 负责发展二级渠道合作伙伴，拓展渠道市场，但需经瑞斯康达认证或授权，对下一级渠道负有管理责任
- ◆ 负责面向用户及二级渠道提供瑞斯康达产品技术支持、品牌宣传工作。
- ◆ 总经销商作为囤货主体，价格参照现有分销铂金银牌囤货指导价和经销商零散提货指导价，建立分销囤货库存。
- ◆ 向用户及下级渠道提供售后服务支持。

3、一级经销商定位

- ◆ 公司实力雄厚，发展均衡，有健全的销售平台。
- ◆ 在某一（几）个行业或区域具有良好的销售市场能力和行业影响力，对行业业务理解深入，具有能够在瑞斯康达产品平台上提供行业解决方案的能力。
- ◆ 承诺在授权领域唯一或者优先推荐瑞斯康达产品及解决方案。
- ◆ 一级经销商授权产品直接从瑞斯康达进货，如需从总经销商进货，需提交瑞斯康达审批；非授权产品从总经销商进货；禁止不经瑞斯康达允许直接向其它渠道供货。
- ◆ 负责面向授权领域行业用户提供瑞斯康达产品的售前技术支持。
- ◆ 获得技术服务资质后，可以向授权行业用户提供瑞斯康达产品的售后技术服务。
- ◆ 完成年度承诺的业务目标（包括：销售目标、市场目标及人员目标等）。

4、金牌和银牌经销商定位

- ◆ 行业经销商分成金牌经销商、银牌经销商，定位为区域行业市场的覆盖主体。
- ◆ 公司实力雄厚，发展均衡，有健全的销售平台。
- ◆ 在区域行业市场具有良好的销售市场能力和行业影响力，对行业市场的业务理解深入。
- ◆ 承诺在授权领域唯一或者优先推荐瑞斯康达产品及解决方案。

- ◆ 向下级经销商供货须经瑞斯康达同意。
- ◆ 负责面向授权领域用户提供瑞斯康达产品的售前技术支持。
- ◆ 获得瑞斯康达服务资质后，可以向授权领域用户提供瑞斯康达产品的售后技术服务。

5、分销金银牌经销商定位

- ◆ 区域分销商分成金牌、银牌,简称“分销金牌”、“分销银牌”。
- ◆ 定位为中低端分销产品的覆盖主体,主要面向 SMB 市场。
- ◆ 在区域 SMB 市场具有良好的市场和销售能力,具备良好的下级渠道资源。
- ◆ 积极主动开展授权区域的市场营销工作,或能积极配合瑞斯康达的各种市场推广活动。
- ◆ 按照瑞斯康达的要求,建立分销产品库存。分销金/银牌的分销产品单元囤货订单和零散提货订单,均直接向总经销商下单,由总经销商囤货库存供货。
- ◆ 正常商务分销产品分销金/银牌可以给授权区域的一级经销商、金牌、银牌、认证经销商和非认证渠道供货但禁止给非授权区域的各级渠道供货。分销金/银牌之间互相不能供货。
- ◆ 可向授权区域的行业用户和下级渠道提供瑞斯康达产品的售前技术支持;获得技术服务合作资质后,可以在授权区域向用户及渠道提供售后服务支持。
- ◆ 分销金/银牌两个等级的划分,主要以上一年度的实际业绩为依据;新认证的分销金/银牌,认证门槛分解到季度或半年度;本年度累计业绩达到分销金牌、分销银牌认证相应季度累加门槛后,才可申请相应级别认证

6、认证经销商定位

- ◆ 是瑞斯康达初级的认证合作伙伴。
- ◆ 达到瑞斯康达要求的业绩贡献。
- ◆ 负责面向授权用户的售前技术支持、品牌推广工作。

(二) 2019 年经销商认证要求

1、经销商注册资金要求

经销商类型	总经销商	一级经销商	金牌	银牌	认证经销商
注册资金	5000 万	500 万	100 万	100 万	50 万

2、经销商认证门槛要求

一级经销商、金牌和银牌、认证经销商：

经销商类型	一级经销商	金牌 (银牌)		认证经销商
	全部产品	银牌	金牌	全部产品
产品大类	500 万	200 万	300 万	50 万

注：*业绩核算方式请详见《2019 年瑞斯康达国内营销系统经销商业绩规则》

3、经销商人员基本要求

经销商类型	总经销商	一级经销商	金牌 (银牌) 经销商		分销金牌 (银牌) 经销商	
			银牌	金牌	银牌	金牌
销售人员	12 人	3 人	1 人	2 人	1 人	2 人
售前工程师 (通过 RC 认证)	12 人	3 人	1 人	2 人	2 人	3 人
售后工程师 (通过 RC 认证)	5 人	2 人	1 人	1 人	1 人	1 人

4、升级认证：业绩达到更高级别认证渠道的 2019 年年度认证门槛，可申请升级认证。

5、在瑞斯康达有过经销商认证身份，但 2019 年末续认证的经销商，再次认证申请须达到

相应级别 全年的业绩门槛。

六、 审批和有效日期

总经销商授权的有效期：从认证通过之日起至次年同日 其它各级经销商（总经销商除外）

授权的有效期：从认证通过之日起至当年 12 月 31 日

本规定自签发之日起实行，最终解释权归瑞斯康达国内营销系统所有。

七、 对本政策有任何问题，请咨询瑞斯康达国内营销系统。