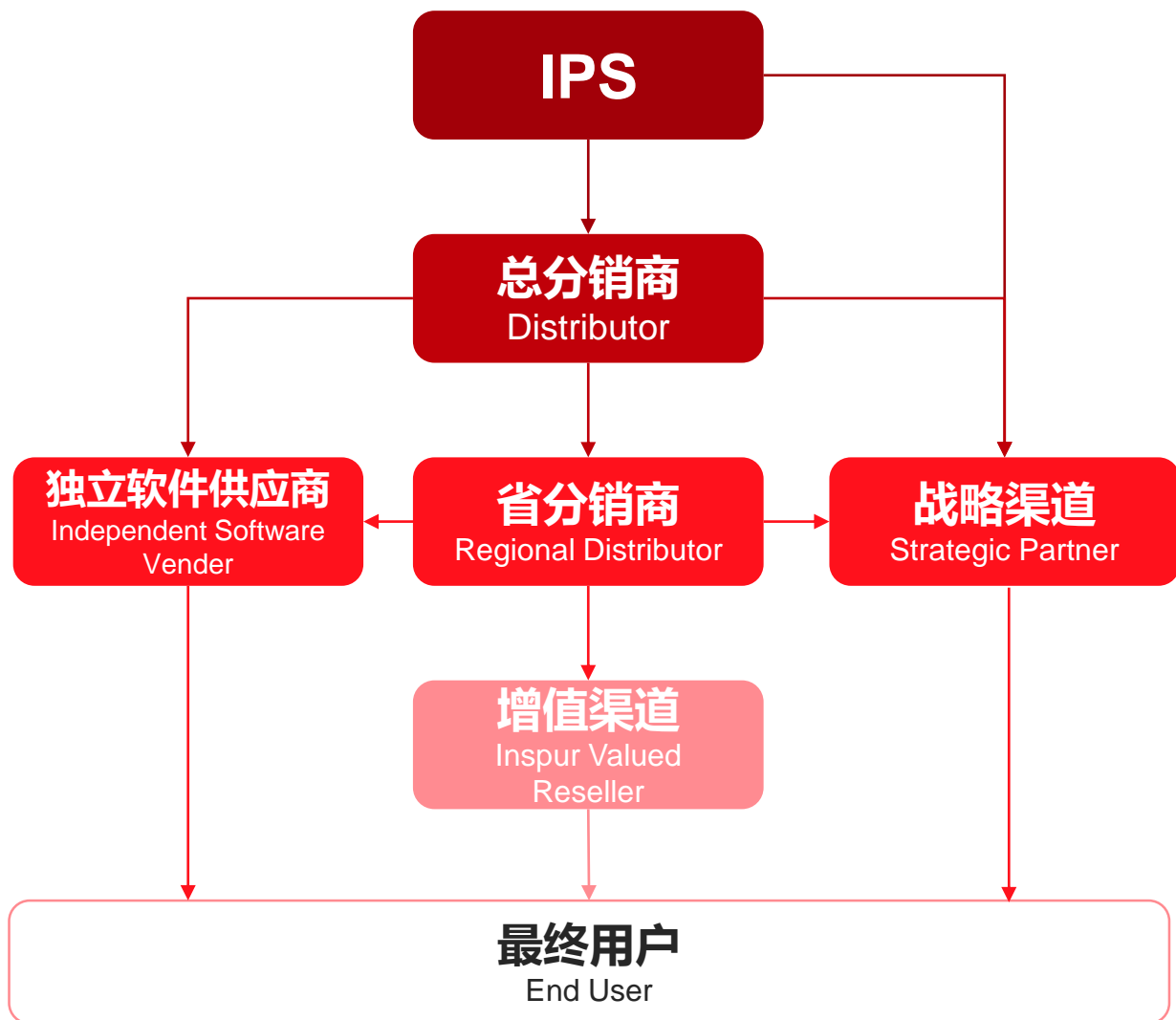


2022浪潮商用 机器渠道政策

渠道架构



总分销商

承接Power产品的分销工作
 全线产品- **神码, 元亿, 英迈**; 非流量产品- **中铁信, 南天**
 资金平台, 覆盖并发展渠道, 重点聚焦省分销及非金融渠道开拓

省分销商

包销省区流量业务产品
 覆盖和拓展渠道, 聚焦区域渠道增量, 深度拓展省区非金融行业

增值渠道

面向客户的渠道商
 探索新应用新行业, 拓展区域非金融市场

战略渠道

行业头部渠道, 集成或含部分ISV解决方案, 具有行业影响力
 开展ESA新合作模式, 探索新应用新行业, 布局非金融市场

独立软件供应商

行业软件解决方案供应商, 聚焦金融、医疗、零售及企业
 开拓云化新应用和分布式存储场景, 拓展IPS产品业务的应用软件生态

流量产品省区包销

地域

- ✓ 全国31个省区流量产品采用包销制。由总分销商包销所有行业，若有备货省分销商，省区客户由其包销。

产品

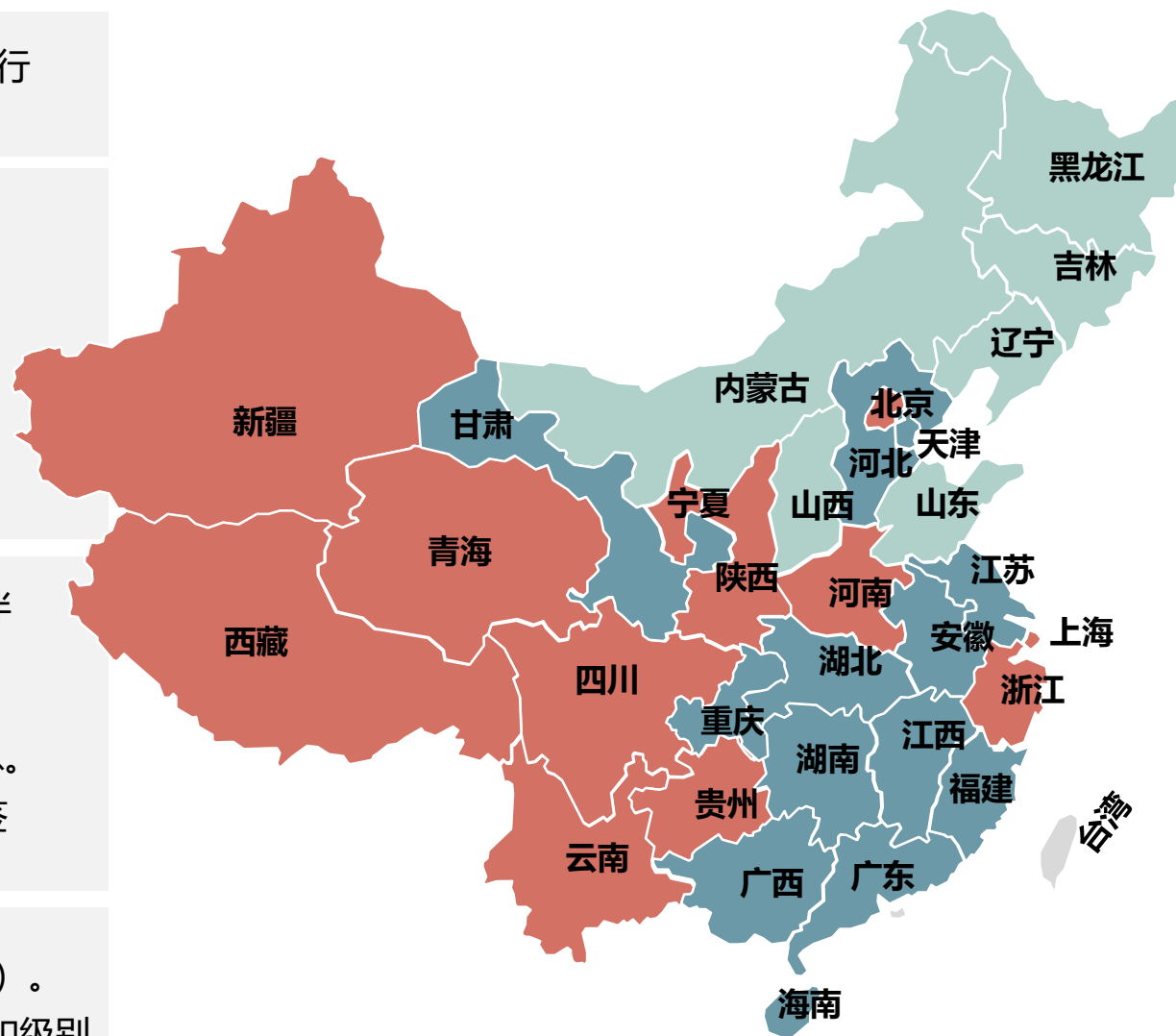
- ✓ **省区包销产品:**
K1 Power S922/S924/K8820G2/K8828G2
K1 Power S914, 自8月1日起
- ✓ **提货方式:**
总分销商向IPS提货，省分销从总分销商处提货，销售至增值渠道。
包销产品升级部件（MES）需要通过流量产品方式提货。

政策

- ✓ 包销区域不限制交易路径和销售价格；不受业务合作伙伴协议（BPA）绑定限制。
- ✓ 以销售业绩报告（DSR）为最终核算基准。
内容涵盖备货省分信息，Power IVR信息，最终用户信息。
- ✓ 流量产品允许总分销/省分销转售给IPS非签约渠道，非签约渠道不享受IPS渠道奖励计划。

保修

- ✓ 起保时间为出厂45天或第一个报修电话（以先到日期为准）。
- ✓ 升级部件（MES）享有与主机（BASE）相同的服务内容和级别。若base机过保，则升级部件（MES）享有3个月的寄修服务。

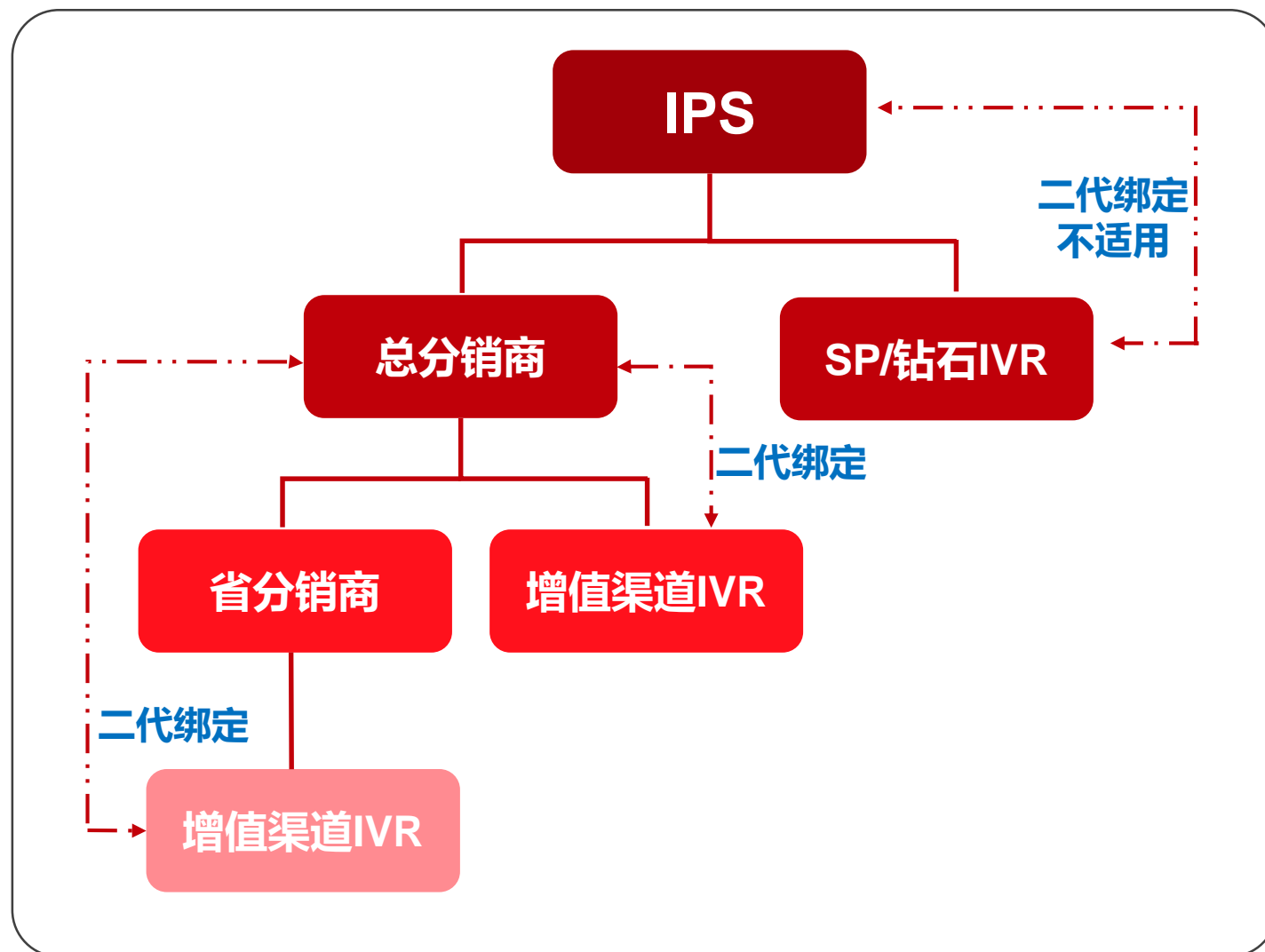


神码DCD

元亿EDI

英迈IM

特单(Bid)项目遵循二代绑定原则



非流量产品特单(Bid)

- ✓ 高端产品:
E950/E980/K8850G2/K8870G2/K8880G2/M16
- ✓ 低端产品:
S920, 仅限于轨道交通(地铁)
- ✓ Linux产品组:
L922/AC922/FP系列

流量产品特单(Bid)限定范围

- ✓ S914/S922/S924/K8820G2/K8828G2 单台价格大于等于60万(含税)可申请Bid
- ✓ S914/S922/S924/K8820G2/K8828G2 轨道交通(地铁)可申请Bid
- ✓ IBM logo的iSeries产品可申请Bid

- 二代绑定通过签约业务合作伙伴协议BPA(Business Partner Agreement)约定
- ESA(Embedded Server Application)嵌入式解决方案: 此模式需合作伙伴遵循其BPA授权销售路径



2022渠道奖金投入增加 1,800万

渠道奖励计划

《渠道销售业绩奖励计划》

◆ 奖励对象：战略渠道和增值渠道

0.5%

金牌IVR

整体业绩≥150万（含税）

完成1个销售认证和1个技术认证

1%

钻石IVR

整体业绩≥800万（含税）

完成2个销售认证和2个技术认证

全部产品

《破冰奖励计划》

◆ 奖励对象：战略渠道和增值渠道

¥ 20000/家

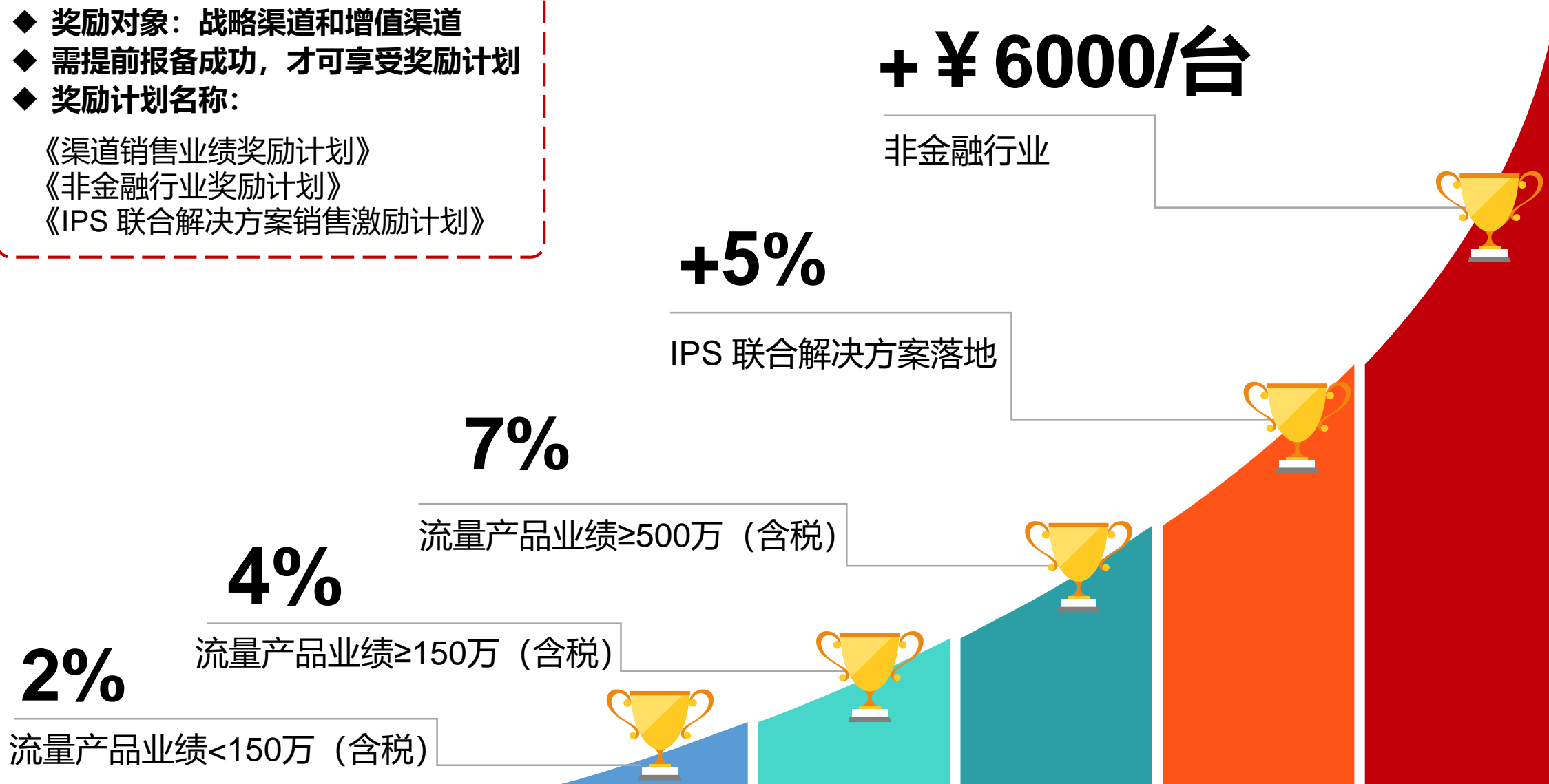
新渠道及上一年未产出渠道赢单（全部产品适用），限前30家

渠道奖励计划

- ◆ 奖励对象：战略渠道和增值渠道
- ◆ 需提前报备成功，才可享受奖励计划
- ◆ 奖励计划名称：

《渠道销售业绩奖励计划》
《非金融行业奖励计划》
《IPS 联合解决方案销售激励计划》

流量产品

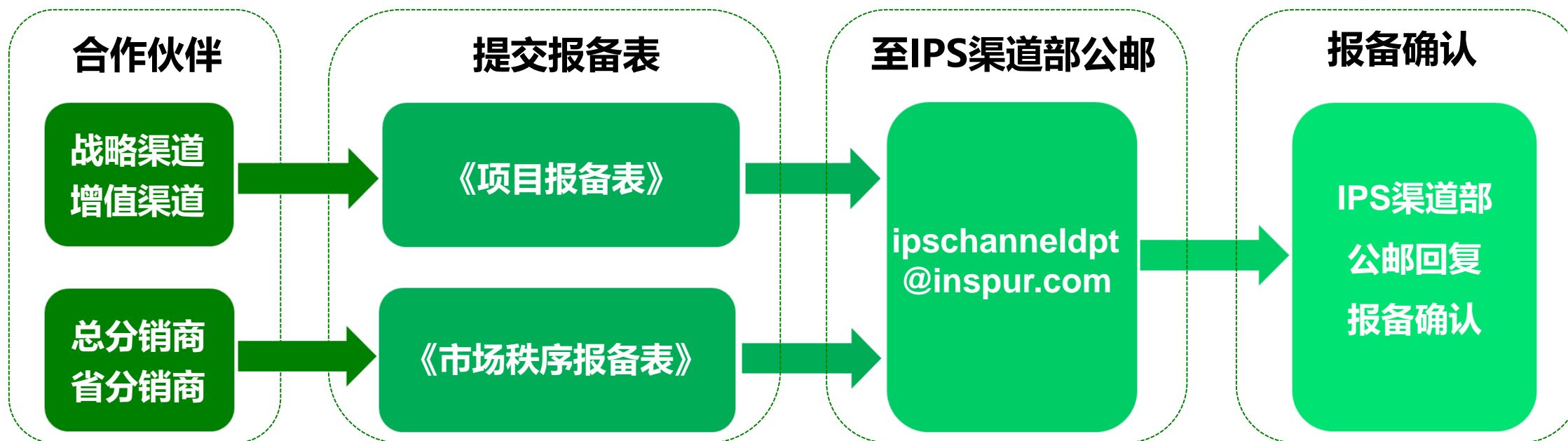


IPS 联合解决方案

序号	ISV	解决方案	行业	子行业
1	天阳科技	综合信贷管理平台联合解决方案	金融	银行
2	科蓝软件	科蓝容器云平台银行电子渠道联合解决方案	金融	银行
3	长亮科技	SunLTTs解决方案	金融	银行
4	邦盛科技	银行交易反欺诈联合解决方案	金融	银行
5	长亮科技	数字仓库应用联合解决方案	金融	银行
6	科蓝软件	互联网核心联合解决方案	金融	银行
7	科蓝软件	分布式数据库联合解决方案	金融	银行
8	赞同科技	云柜员解决方案	金融	银行
9	赞同科技	容器化金融业务云平台解决方案	金融	银行
10	宇博信诚	ABS银行核心业务系统联合解决方案	金融	银行
11	宇博信诚	银行核心业务系统双活联合解决方案	金融	银行
12	恒生电子	核心交易3.0联合解决方案	金融	证券
13	慧捷科技	WellCloud客服电话呼叫系统解决方案	金融	金融
14	维祯科技	大数据脱敏系统联合解决方案	金融	大数据
15	中科软	保险行业核心联合解决方案	金融	保险
16	南天信息	国内金融行业信息化及IT专业服务市场先进	金融	平台监控
17	北京一体通	手提行李安检管理系统联合解决方案	非金融	交通
18	达索	推出PLM VPM联合解决方案	非金融	制造业
19	久远银海	人社信息化联合解决方案	非金融	政府人社
20	石基信息	浪潮商用机器携手石基零售推出零售联合解决方案	非金融	新零售
21	用友	NC Cloud大型企业数字化平台解决方案	非金融	企业

序号	ISV	解决方案	行业	子行业
22	金蝶	金蝶云·苍穹联合解决方案	非金融	平台
23	东华医为	影像AI平台iMedical DeepCare联合解决方案	非金融	医疗
24	东华医为	iMedical 8.4医院智慧建设HIS核心方案	非金融	医疗
25	天锐信通	电子病历信息化平台联合解决方案	非金融	医疗
26	卫宁健康	国内医疗行业信息化及IT专业服务市场	非金融	医疗
27	飞图	浪潮商用机器携手飞图影像科技推出云影像智慧医疗平台联合解决方案	非金融	医疗
28	东软	东软云 EMR 电子病历管理信息系统解决方案	非金融	医疗
29	东软	云HIS 医院管理信息系统解决方案	非金融	医疗
30	东软	东软云 LIS 实验室管理信息系统V1.0解决方案	非金融	医疗
31	东软	云 RIS/PACS 放射及医学影像管理信息系统 V1.0解决方案	非金融	医疗
32	东软	东软医疗HIS系统	非金融	医疗
33	健新科技	电力视频监控一体化平台软件联合解决方案	非金融	能源
34	健新科技	水电设备设施检修联合解决方案	非金融	能源
35	人大金仓	数据库联合解决方案	平台	数据库
36	南大通用	GBase 8s事务型数据库联合解决方案	平台	数据库
37	南大通用	GBase 8a MPP Cluster联合解决方案	平台	数据库
38	巨杉数据库	金融级分布式数据库联合解决方案	平台	数据库
39	达梦	DM8数据库联合解决方案	平台	数据库
40	比格大数据	比格容器云联合解决方案	平台	容器云
41	浪潮存储	AS13000G5-Power分布式存储解决方案	平台	存储
42	Redhat	云原生平台解决方案	平台	云

商机报备



项目报备说明：

⚠ 报备成功评判标准：

以IPS渠道部公邮收到的报备邮件时间顺序为基准。第一个提交项目报备，并经过IPS邮件确认的视为有效报备。

🕒 报备有效期：

IPS邮件确认报备成功之日起60天。

认证考试



培训资料

Inspur官网-产品-K1 Power Systems –渠道大学



考试频次

每季度一次



考试通知

IPS公邮发送至各合作伙伴授权邮箱
公邮: ipschannelmgt2@inspur.com



考试形式

线上考试, 规定时间内扫描考试二维码参加

类型	认证名称	认证形式	需认证人数					
			总分销商	省分销商	战略核心	Power 钻石IVR	Power 金牌IVR	Power IVR
销售类	浪潮合作伙伴产品销售认证 IPPS-Power Inspur Partner Product Sales	线上培训 在线考试 获取认证 发放证书	3	3	3	2	1	1
技术类	浪潮合作伙伴产品技术认证 IPPT-Power Inspur Partner Product Technology		2	2	2	2	1	
技术类	浪潮合作伙伴产品高级技术认证 IPPST-Power Inspur Partner Product Senior Technology		1	1	1			

* 合作伙伴于2022年4月1日之后考取的认证, 有效期至2022年12月31日

* 2022年1月1日 (含) 对于已经签署《合作伙伴协议》的合作伙伴, 至少需要获得一个销售认证, 否则合作伙伴协议将面临失效风险

严禁跨区销售

定义

- ✓ 未经报备且未获得IPS批准，违规主体将专属销售区域流量产品直接或间接销售至其他区域

有效追溯期

- ✓ 最终客户签收之日90天以内

处罚规则

渠道业绩划量

- ✓ 已报备商机，总分销商间或省分销商间双倍划量
- ✓ 未报备商机，总分销商间或省分销商间单倍划量

渠道处罚金额

- ✓ 违规销售订单出厂金额的20%，与IEI市场秩序规范联合执行

IPS/IEI内部业绩划量

- ✓ 省区之间单倍划量



处罚对象：

省分销商、总分销商（如无省分）



举报材料：

违规行为相关证据



举报方式：

邮件至渠道公邮：
IPSchannelmgt2@inspur.com

* 2022年4月1日前提货的922&924库存可在相关政策发布后**15个自然日**内提交商机报备，经批准有效商机，可实现跨区销售

渠道线上平台：“专家驿站”小程序

开辟渠道专区

聚焦核心渠道业务需求，打造便捷高效的渠道服务功能



渠道政策



投标工具



渠道活动



认证考试



奖励计划



合规政策

1

渠道政策：IPS渠道政策汇总，可了解最新政策详情

2

投标工具：产品白皮书、产品规格、投标资料获取

3

渠道活动：精彩活动汇总、实时活动更新

4

认证考试：合作伙伴认证说明、考试通知、证书获取等

5

奖励计划：最新奖励政策发布

6

合规政策：IPS合规要求、资讯

IPS 2022 Power Start全国巡展概览

会议排期:

2022年6月-7月

会议规模:

全国设计12场线下会议

其他省区线上举办1场

预计邀请各省区IPS包干领导、IEI省区领导70+人参会

预计邀请190+家合作伙伴, 270+人参会

会议形式:

2021财年总结, 2022财年展望

2022此产品政策, 渠道政策、奖励计划

非金融行业打法, 方案分享, 合规

计划日期	所属省区	会议城市	渠道销售
6月15日	山东	济南	李晓娜
6月17日	陕西	西安	赵佳梦
6月22日	四川	成都	荣轶
6月23日	广东	深圳	刘茜
6月23日	浙江	杭州	何爱平
6月29日	福建	福州	周华宇
6月30日	江苏	南京	何爱平-孙轶
7月7日	上海	上海	何爱平
7月	辽宁	沈阳	潘勇超
7月	湖北	武汉	赵佳梦
7月	河南	郑州	莫秋心
7月	北京	北京	王琳、马晓东
7月	重庆	重庆	荣轶
7月	贵州	贵阳	荣轶
7月	云南	昆明	荣轶