



# 2012年UC渠道政策介绍材料

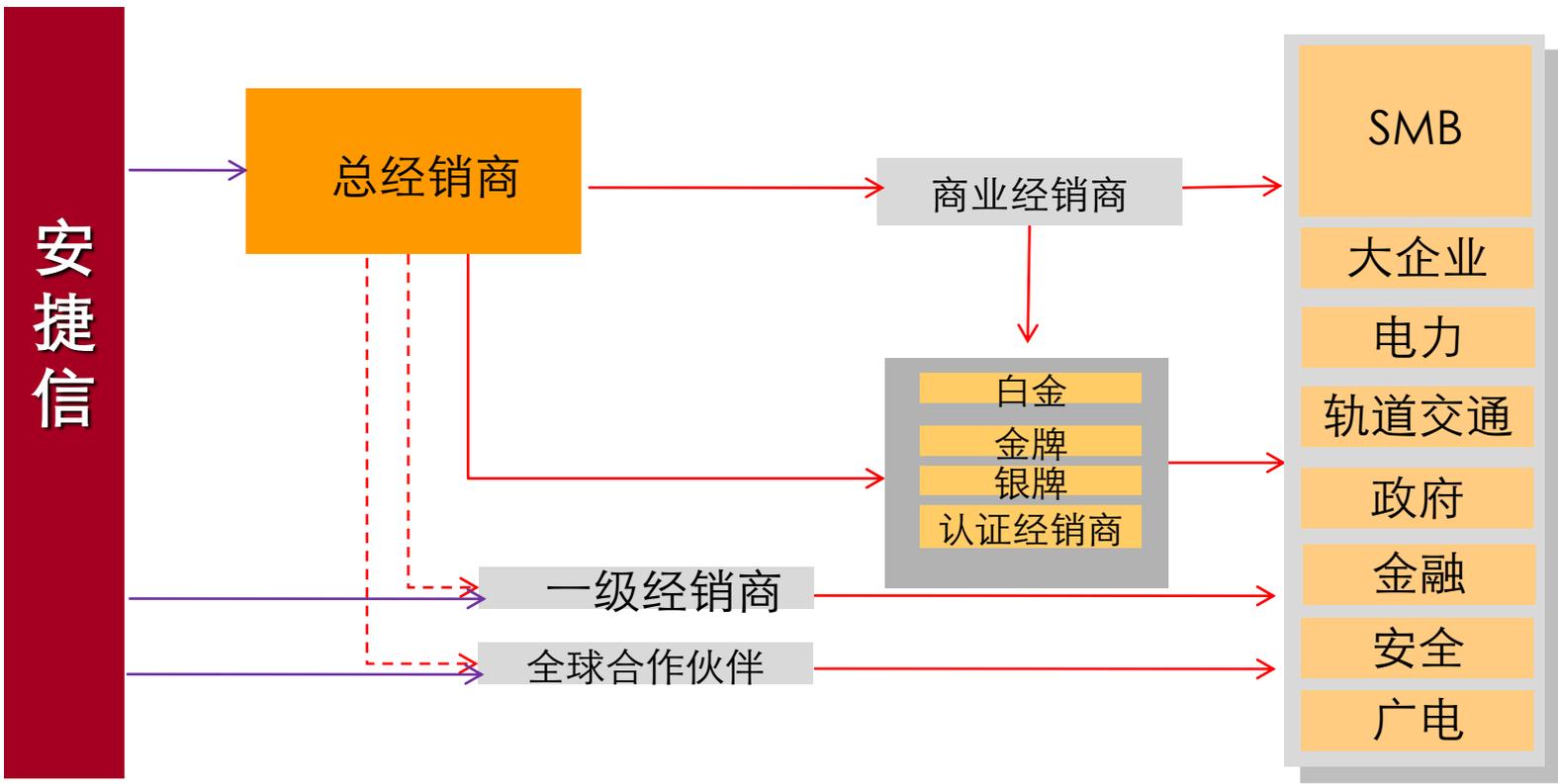
2012年4月

安捷信网络技术有限公司

安捷信网络技术有限公司



# 安捷信渠道架构



# 渠道角色定位



# UC经销商认证标准

	注册资金	定位	人员要求（最低）	认证要求
白金	500万元及以上	区域	3名销售人员，2名售前工程师（需要通过考试）	1、年度销售800万元及以上 2、在相关行业或区域有一定行业地位，具备服务能力
金牌	200万元及以上	区域	2名销售人员，2名售前工程师（需要通过考试）	1、年度销售达到500万元及以上 2、在相关行业或区域有一定行业地位，具备服务能力
银牌	100万元及以上	区域	2名销售人员，1名售前工程师（需要通过考试）	1、年度销售达到200万元及以上 2、在相关行业或区域有一定行业地位，具备服务能力
商业	200万元及以上	区域	3名销售人员，2名售前工程师（需要通过考试）2名技术工程师	1、分销产品年度销售达到授权区域年度目标的认证经销商（一类区域200万元，二类区域150万元，三类区域100万元；2、在相关区域有具备服务能力和分销能力
认证经销商	50万元及以上	区域		1、年承诺销售目标超过50万元及以上 2、具备UC产品销售经验



Thank you