

# 2012年数通渠道政策介绍材料

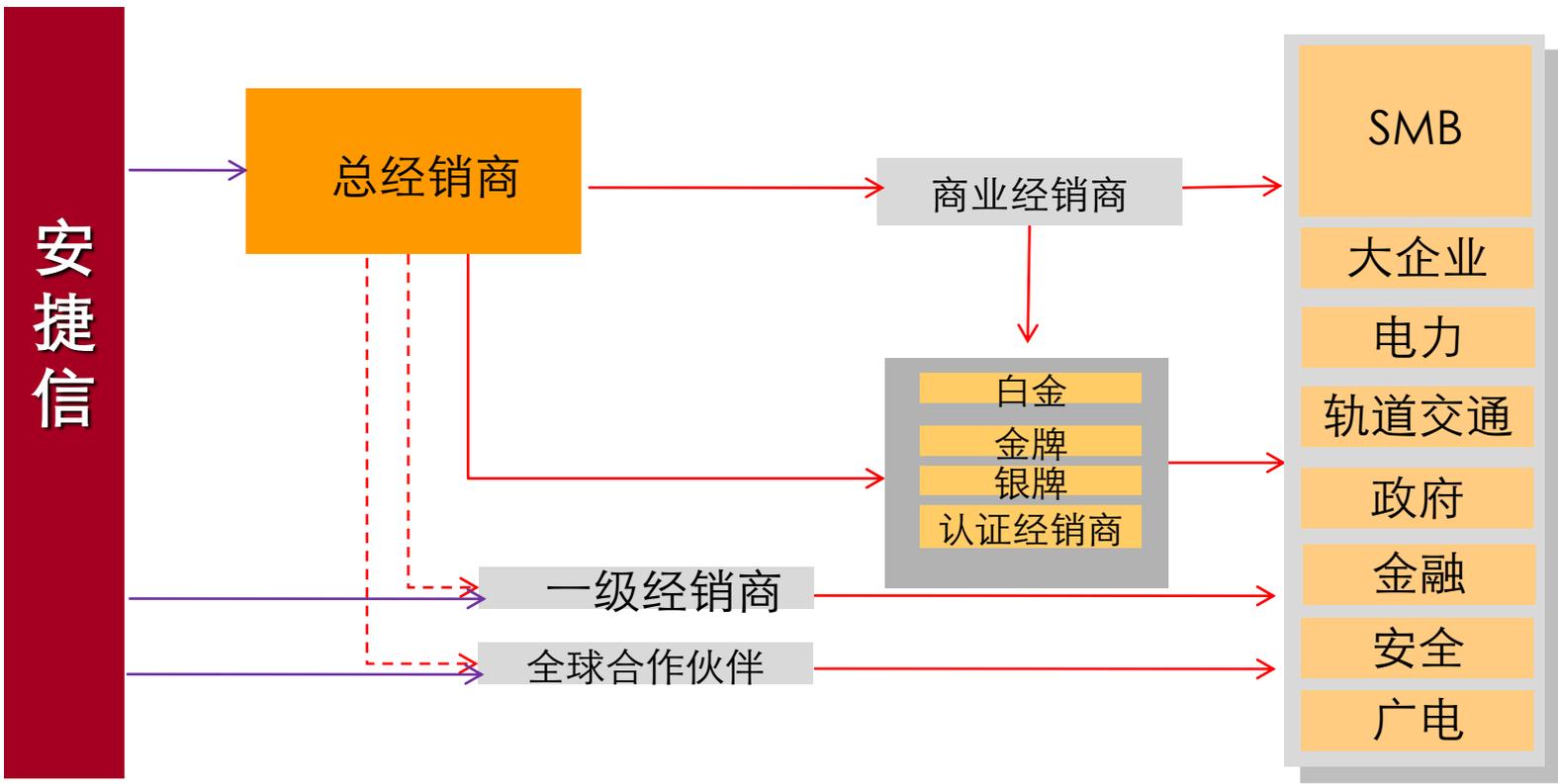
2012年4月

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



# 数通经销商认证标准

## 一、白金/金/银牌、认证经销商、商业经销商认证要求

	白金	金牌	银牌	认证	商业
注册资金	500万元以上	200万元以上	100万元以上	50万以上	200万以上
销售额	年度销售 1500万	年度销售 800万	年度销售 300万	年度承诺销售 50万	500/400/300万
人员要求 (最低)	4名销售人员 2名HC DP, 2名以上HC DA 服务资质4钻	3名销售人员 1名HC DP, 1名 HC DA 服务资质3钻	2名销售人员 1名HC DA 服务认证级		3名销售人员 2名技术工程师 至少需要1名HC DP
其他要求	相关行业或区域有一定行业地位, 具备服务能力	相关行业或区域有一定行业地位, 具备服务能力	相关行业或区域有一定行业地位, 具备服务能力	具备数据产品销售经验	在相关区域有具备服务能力和分销能力

## 二、商业经销商认证标准说明

区域类别	省份 (按办事处划分)	年度商业认证达标目标 (万元)
一类地区	1个: 北京、广州、上海	500
二类地区	8个: 成都、沈阳、南京、济南、杭州、武汉、西安、郑州	400
三类地区	16个: 其他省会城市、2012年重点拓展非省会城市 (深圳、青岛、苏州、宁波、温州、厦门、大连、无锡、唐山)	300

注: 销售业绩是认证的核心条件



# Thank you