

合作伙伴中心

常见问题

文档版本 01

发布日期 2026-01-23



版权所有 © 华为技术有限公司 2026。保留一切权利。

未经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

商标声明



HUAWEI和其他华为商标均为华为技术有限公司的商标。

本文档提及的其他所有商标或注册商标，由各自的所有人拥有。

注意

您购买的产品、服务或特性等应受华为公司商业合同和条款的约束，本文档中描述的全部或部分产品、服务或特性可能不在您的购买或使用范围之内。除非合同另有约定，华为公司对本文档内容不做任何明示或暗示的声明或保证。

由于产品版本升级或其他原因，本文档内容会不定期进行更新。除非另有约定，本文档仅作为使用指导，本文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保。

华为技术有限公司

地址： 深圳市龙岗区坂田华为总部办公楼 邮编：518129

网址： <https://www.huawei.com>

客户服务邮箱： support@huawei.com

客户服务电话： 4008302118

安全声明

漏洞处理流程

华为公司对产品漏洞管理的规定以“漏洞处理流程”为准，该流程的详细内容请参见如下网址：

<https://www.huawei.com/cn/psirt/vul-response-process>

如企业客户须获取漏洞信息，请参见如下网址：

<https://securitybulletin.huawei.com/enterprise/cn/security-advisory>

目 录

1 概览	1
2 术语&缩略语解释	2
3 加入华为云合作伙伴网络（HCPN）	9
3.1 税务编码是什么，与统一社会信用代码/组织机构代码有什么区别？	9
3.2 是否允许同一法人主体多个华为云账号入驻 HCPN？	9
3.3 首次入驻 HCPN 时发现公司名称或者统一社会信用代码需要修改，该如何处理？	10
3.4 如何查看 HCPN 入驻审核进度？	10
3.5 是否可以用国内伙伴主体账号加入国际站伙伴体系并发展业务？	11
4 合作伙伴发展路径	12
4.1 软件合作伙伴发展路径	12
4.1.1 达成角色认证条件是什么？	12
4.1.2 达成差异化认证条件是什么？	12
4.1.3 云软件认证/先进云软件认证需要准备哪些材料？	12
4.1.4 云软件方案认证通过条件是什么？	12
4.1.5 先进云软件方案认证通过条件是什么？	12
4.1.6 伙伴方案必须获得软著才可以通过云软件方案/先进云软件方案认证吗？	13
4.1.7 先进云软件方案认证通过后，会直接进阶至差异化认证阶段吗？	13
4.1.8 方案认证有有效期吗，认证失效了会有哪些影响？	13
4.1.9 如何下载云软件/先进云软件方案证书？	13
4.1.10 伙伴有 A 方案通过了云软件认证，获取了最高 10 万的测试券权益，可以用于 B 方案的构建和测试吗？	13
4.2 服务合作伙伴发展路径	13
4.2.1 服务合作伙伴角色认证证书要求？	13
4.2.2 角色认证阶段的服务案例要求是什么？	13
4.2.3 可以跳过角色认证阶段，直接进入能力差异化阶段吗？	13
4.2.4 一般 BP 评审会未通过的原因是什么？	14
4.2.5 能力差异化认证的能力标签要求是什么？	14
4.2.6 差异化认证阶段的 BP 评审环节，需要合作伙伴准备什么资料？	14
4.2.7 角色认证的案例和在职证明的具体要求？	14
4.2.8 通过角色认证后证书有效期显示次年 1 月 31 日到期，是否需要重新认证？	14
4.2.9 HCCDX 培训应如何参加？	14

4.2.10 对于国内外派的伙伴，需要在国际站注册个人华为云账号才能与国际站分公司的主账号创建的 IAM 账号完成关联，但当前系统设计需要绑定注册地手机号，而伙伴只有国内手机号，无法绑定手机号即无法完成关联绑定 IAM 账号。影响了证书上传及角色认证，该如何处理？	14
4.2.11 如何进行服务伙伴认证考试？	14
4.2.12 服务伙伴认证专职团队及人员认证里需要在哪里考取哪些证书？	15
4.3 数字化转型咨询与系统集成合作伙伴发展路径.....	15
4.3.1 伙伴如何加入数字化转型咨询与系统集成伙伴发展路径？	15
4.3.2 售前解决方案专家需通过什么认证考试？	15
4.3.3 SI 伙伴角色认证的要求是什么？	15
4.3.4 角色认证需至少几人通过证书认证？	15
4.3.5 角色认证需共建几个 offering？	15
4.3.6 角色认证需获得能力标签吗？	16
4.3.7 SI 伙伴能力差异化的要求是什么.....	16
4.3.8 能力差异化需至少几人通过证书认证？	16
4.3.9 能力差异化需共建几个 offering？	16
4.3.10 能力差异化需获得几个能力标签？	16
4.4 其他.....	16
4.4.1 如何注销伙伴账号？	16
4.4.2 如何退出伙伴发展路径？	16

5 合作伙伴计划..... 17

5.1 解决方案提供商计划.....	17
5.1.1 什么是华为云解决方案提供商？	17
5.1.2 账号已加入伙伴发展路径/分销计划（总经销商），如何加入解决方案提供商计划？	17
5.1.3 同一法人主体是否可以申请多个账号加入解决方案提供商计划？	17
5.1.4 已加入解决方案提供商计划的账号为何不能购买华为云服务？	17
5.1.5 如何下载解决方案提供商证书？	17
5.1.6 解决方案提供商证书有效期如何续期？	17
5.1.7 为什么主页查看不到解决方案提供商等级积分卡和考核结果？	18
5.1.8 如何提升解决方案提供商计划等级？	18
5.1.9 解决方案提供商计划年度考核结果一般什么时候发布？	18
5.1.10 解决方案提供商计划被摘牌，是否可以继续开展云经销商业务？	18
5.1.11 如何退出解决方案提供商计划？	18
5.1.12 如何注销已加入解决方案提供商计划账号？	18
5.1.13 如何修改解决方案提供商的公司信息？	18
5.1.14 快捷注册新账号加入解决方案提供商计划.....	18
5.1.15 快捷注册新账号提升合作伙伴等级.....	22
5.2 分销计划（总经销商）.....	26
5.2.1 什么是华为云分销计划（总经销商）？	26
5.2.2 对华为云向伙伴发送总经销商合作伙伴路径邀请的伙伴账号有哪些要求？	26
5.2.3 如何下载总经销商证书？	27
5.2.4 总经销商证书有效期如何续期？	27
5.2.5 为什么主页查看不到总经销商等级积分卡和考核结果？	27
5.2.6 总经销商年度考核结果一般什么时间发布？	27

5.2.7 如何退出华为云分销计划（总经销商）？	27
5.2.8 如何注销分销计划（总经销商）账号？	27
5.3 分销计划（云经销商）	27
5.3.1 什么是华为云分销计划（云经销商）？	27
5.3.2 云经销商是否有等级区分？	27
5.3.3 伙伴是否可以同时加入解决方案提供商计划和云经销商计划？	27
5.3.4 云经销商能否升级成为华为云总经销商？	27
5.3.5 是否可以更改云经销商与当前总经销商关联关系？.....	27
5.3.6 如何更换总经销商？	28
5.3.7 如何退出云经销商计划？	28
5.3.8 如何注销云经销商账号？	28
6 伙伴信息管理.....	29
6.1 基本信息.....	29
6.1.1 基本信息主要包含了伙伴哪些信息？	29
6.1.2 如何修改公司名称等营业执照内容？	29
6.1.3 修改基本信息上传营业执照时，页面提示“您上传的营业执照文件中的统一社会信用代码/组织机构代码与当前的不一致，无法修改基本信息”，该如何处理？	29
6.1.4 如何修改企业 LOGO、联系方式、简介等内容？	29
6.1.5 如何修改伙伴账号联系人信息？	30
6.1.6 伙伴哪些账号支持购买华为云资源？	30
6.1.7 伙伴如何修改华为账号名？	30
6.1.8 如何修改伙伴账号已绑定的手机号和邮箱？	30
6.2 商业信息.....	30
6.2.1 什么是商业信息认证？	30
6.2.2 所有的合作伙伴都需要做商业信息认证吗？	30
6.2.3 商业信息认证对公账号未开通，是否可以使用个人账户？	30
6.2.4 进行商业信息认证时，企业代码类型选择什么？	30
6.2.5 商业信息认证时如何选择结算币种？	30
6.2.6 商业认证提交后未收到银行转账的随机金额，怎么办？	30
6.2.7 商业信息认证收到的随机转账需要退回吗？该金额如何退款？	31
6.2.8 商业信息认证提交后需要多久可以认证完成？	31
6.2.9 商业信息认证失败后，该如何处理？为什么要上传银行函？	31
6.2.10 银行信息填写错了或者银行账号变了怎么办？	31
6.2.11 如何修改纳税人类型？	32
7 伙伴组织管理.....	33
7.1 组织成员.....	33
7.1.1 组织人员默认权限说明.....	33
7.1.2 组织成员和项目专项模块有什么区别？	34
7.1.3 如何创建组织成员账号并分配操作权限？	34
7.1.4 关于系统预置的客户经理角色权限的说明.....	34
7.1.5 创建组织成员账号提示邮箱/手机号已被注册该如何处理？	34
7.1.6 伙伴中心创建的组织成员账号和在华为云官网控制台创建的 IAM 账号权限有什么区别？	35

7.1.7 合作伙伴创建的组织人员如何修改密码？	35
7.1.8 使用组织成员账号登录伙伴中心，打开菜单后为什么显示没有访问权限或页面上没有操作按钮？	38
7.2 项目专员.....	38
7.2.1 个人华为账号如何关联到伙伴的账号？	38
7.2.2 如何取消伙伴账号和个人账号关联关系？	38
7.2.3 邀请的员工个人华为账号需满足哪些条件？	38
7.2.4 邀请个人华为账号关联伙伴账号失败，提示未查询到账号信息？	39
7.2.5 邀请链接有效期为多久？	39
7.2.6 个人认证的证书如何绑定到伙伴？如何上传证书？	39
7.2.7 伙伴如何将证书从账号 A 转移到账号 B？	39
7.2.8 伙伴如何查看个人账户的证书情况？	39
7.2.9 一个成员可以同时申请成为多个路径的项目专员吗？	39
7.2.10 伙伴管理员为员工提交项目专员申请时需要上传什么材料？	39
8 伙伴构建管理.....	40
8.1 云软件方案.....	40
8.1.1 什么是云软件认证？	40
8.1.2 为什么要进行云软件认证？	40
8.1.3 进行云软件认证有什么条件？	40
8.1.4 如何进行云软件认证？	40
8.1.5 什么是 FTR？	41
8.2 先进云软件方案.....	41
8.2.1 先进云软件方案.....	41
8.2.1.1 什么是先进云软件认证？	41
8.2.1.2 为什么要进行先进云软件认证？	41
8.2.1.3 如何进行先进云软件认证？	41
8.2.1.4 先进云软件认证有效期多久？	42
8.2.2 生态专项软件方案.....	42
8.2.2.1 什么是生态专项软件方案？	42
8.2.2.2 生态专项软件方案认证流程是什么？	42
8.2.2.3 生态专项软件方案认证的门槛是什么？	43
8.2.2.4 完成生态专项软件方案认证，可以申请哪些权益？	43
8.3 基线解决方案.....	43
8.3.1 什么是基线解决方案？	43
8.3.2 基线解决方案的申请条件有哪些？	43
8.3.3 伙伴如何提交立项申请？	43
8.3.4 如何申请解决方案 ID.....	43
8.3.5 立项申请通过后还需要做什么？	43
8.3.6 创建基线解决方案的流程有哪些？	43
9 伙伴能力认证.....	45
9.1 能力标签认证的时间周期一般是多久，是否有 SLA？	45
9.2 能力标签的认证结果以什么形式反馈，是否有同步到伙伴的机制？	45

9.3 能力标签认证过程中，对标准和举证方式有疑问的，伙伴是否可以和评审人员沟通交流？通过什么渠道？	45
9.4 能力标签认证过程和结果，哪些信息是公开的可以由伙伴获取的？通过什么渠道获取？	46
10 伙伴权益申请.....	47
10.1 基本权益说明.....	47
10.1.1 发展路径权益说明.....	47
10.2 测试券.....	49
10.2.1 什么是测试券？	49
10.2.2 测试券申请门槛是什么？	49
10.2.3 如何获取资源配置清单？	49
10.2.4 已发放的测试券在哪查看？	52
10.2.5 测试券使用有效期是多久？	52
10.3 考试券.....	52
10.3.1 什么是考试券？	52
10.3.2 考试券申请门槛是什么？	52
10.3.3 申请考试券要提前收集哪些信息？	53
10.3.4 如何注册 uniportal 账号并进行实名认证？	53
10.3.5 伙伴申请考试券权益时，无法选到已关联的个人华为账号？	53
10.3.6 考试券用券人员是否必须通过项目专员申请？	53
10.3.7 考试券已经审核通过为什么券还没有到账？	53
10.3.8 如何查看已发放考试券？	53
10.3.9 考试券有效期为多久？	54
10.3.10 考试券权益可以转给他人使用吗？	54
10.3.11 如何预约考试？	54
10.4 云实验.....	54
10.4.1 什么是云实验？	54
10.4.2 云实验申请门槛是什么？	54
10.4.3 云实验已经审核通过为什么券还没有到账？	54
10.4.4 如何查看已发放云实验点？	54
10.4.5 云实验点有效期是多久？	55
10.4.6 如何使用云实验？	55
10.5 市场发展基金（MDF）.....	55
10.5.1 什么是 MDF？	55
10.5.2 MDF 申请门槛是什么？	55
10.5.3 MDF 权益最高可申请额度有多少？	55
10.5.4 伙伴至少在活动前多久提交 MDF 使用申请？	56
10.5.5 多场活动是否可以统一申请？	56
10.5.6 若活动时间、地点、对象、形式等关键信息发生变化时，是否要重新提交活动申请？	56
10.5.7 伙伴发起的使用申请审批未结束时能否开展 MDF 活动？	56
10.5.8 MDF 额度有效期为多久？	56
10.5.9 哪些活动可以使用 MDF？	56
10.5.10 活动结束后多久提交 MDF 兑现申报？	57

10.5.11 MDF 兑现申报金额可以超过使用申请金额吗？	57
10.5.12 MDF 兑现申报需要哪些材料？	58
10.5.13 同一个活动金额较大，可以拆开来报销吗？	59
10.5.14 伙伴开具的发票可以跟开票清单的信息不一致吗？	59
10.5.15 MDF 额度是含税的吗？	59
10.5.16 有哪些类别不可以通过 MDF 进行报销？	59
10.5.17 若申请的额度和最终实际使用的金额不同，该如何处理？	60
10.5.18 MDF 有哪些合规要求？	60
10.5.19 MDF 使用过程中有哪些重要规范点？	60
10.6 专职人员激励（FH）	60
10.6.1 服务伙伴-专家服务专职人员激励（2024年）	60
10.6.1.1 专职人员激励（FH）申请门槛？	60
10.6.1.2 伙伴为何需要定期维护专职人员信息？应该如何维护？	61
10.6.1.3 激励金额如何计算？	61
10.6.1.4 专职人员激励申报过程中有哪些关键时间点需要注意？	61
10.6.1.5 季度付款申请有没有时间限制？	61
10.6.1.6 申请 FH 时有哪些合规性要求？	61
10.6.1.7 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？	61
10.6.2 服务伙伴-专家能力构建激励（2025年）	62
10.6.2.1 什么是服务伙伴专家能力构建激励（Funding Head）专项计划？	62
10.6.2.2 加入计划的门槛是什么？	62
10.6.2.3 包含几个能力构建场景？不同场景之间有什么区别？	62
10.6.2.4 资格申请门槛是什么？	63
10.6.2.5 每个月可以申请几次激励？	63
10.6.2.6 激励人员的条件有哪些？	63
10.6.2.7 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？	63
10.6.2.8 激励金额如何计算？	63
10.6.2.9 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？	63
10.6.2.10 申请 FH 时有哪些合规性要求？	63
10.6.3 数字化转型咨询与系统集成伙伴-售前解决方案专家激励	64
10.6.3.1 什么是数字化转型咨询与系统集成伙伴售前解决方案专家激励（Funding Head）专项计划？	64
10.6.3.2 加入计划的申请门槛是什么？	64
10.6.3.3 资格申请门槛是什么？	64
10.6.3.4 每个月可以申请几次激励？	64
10.6.3.5 激励人员的条件有哪些？	64
10.6.3.6 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？	64
10.6.3.7 有哪些专家级别？区别是什么？	65
10.6.3.8 激励金额如何计算？	65
10.6.3.9 一名专职人员可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？	65
10.6.3.10 申请 FH 时有哪些合规性要求？	65
10.6.4 学习与赋能伙伴-讲师养成基金/讲师专职投入基金	66
10.6.4.1 什么是学习与赋能伙伴专职人员支持（Funding Head）专项计划？	66

10.6.4.2 资格申请门槛是什么？	66
10.6.4.3 申报专职人员激励的人员条件是什么？	66
10.6.4.4 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？	66
10.6.4.5 人员证明材料有哪些？	66
10.6.4.6 激励金额如何计算？	67
10.6.4.7 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？	67
10.6.4.8 申请 FH 时有哪些合规性要求？	67
10.7 交付能力提升支持.....	67
10.7.1 项目报备.....	67
10.7.1.1 项目报备申请是否有时间要求？	67
10.7.1.2 如何申请新增云资源年度规模 \geq 100 万元/年以上的项目补贴？	67
10.7.1.3 对项目参与人员有哪些要求？	68
10.7.1.4 SOW 的输出要求.....	68
10.7.1.5 对于报备时需要提供项目计划的支持场景有哪些？相关材料的输出时间有什么要求？	68
10.7.1.6 针对报备信息变更的场景补充说明.....	68
10.7.1.7 项目报备通过后工作量、人员变更补充说明.....	68
10.7.1.8 POC 项目真实性举证材料需要提供哪些？	68
10.7.2 SOW（项目工作说明书）注意事项.....	68
10.7.2.1 项目交付周期的统一.....	69
10.7.2.2 确保真实性.....	69
10.7.2.3 工作量描述一致.....	69
10.7.2.4 资源量描述完整、准确.....	69
10.7.2.5 内容数据量化.....	69
10.7.2.6 工作量颗粒度大小合适.....	69
10.7.2.7 人员投入信息准确.....	69
10.7.2.8 项目经理工作量分解.....	69
10.7.2.9 项目实施难度自评.....	69
10.7.3 权益申请.....	70
10.7.3.1 SOW 相关工作内容证明.....	70
10.7.3.2 项目人员的投入证明.....	70
10.7.3.3 其他具备权威的证明形式.....	70
10.7.3.4 CTSP 的 PO 分包项目验收需要提交什么材料？	70
10.8 一次性工程费用（NRE）.....	70
10.8.1 什么是一次性工程费用（NRE）？	70
10.8.2 NRE 申请门槛是什么？	71
10.8.3 一个方案可以申请几次 NRE？	71
10.8.4 重点云服务清单.....	71
10.8.5 高阶云服务清单.....	71
10.8.6 技术评估材料如何填写？	75
10.8.7 如何签署协议？	75
10.8.8 商业价值终评通过后为什么没有金额？	75
10.8.9 已经改造并迁移到华为云的产品，是否可以补交申请？	75

10.8.10 是否有补贴上限?	76
10.9 能力提升激励.....	76
10.9.1 什么是能力提升激励?	76
10.9.2 能力提升激励申请门槛是什么?	76
10.9.3 加入服务伙伴能力提升专项计划的条件是什么?	76
10.9.4 哪些一级能力标签可以申请能力提升激励?	76
10.9.5 获得的能力标签申请能力提升激励有时间限制吗?	77
10.9.6 能力提升激励发放时应该开什么票据?	77

11 机会点管理..... 78

11.1 机会点共享.....	78
11.1.1 合作伙伴共拓计划 (PCE)	78
11.1.1.1 什么是 PCE 计划?	78
11.1.1.2 什么是机会点?	78
11.1.1.3 PCE 计划的目标是什么?	78
11.1.1.4 加入 PCE 计划能获得什么权益?	78
11.1.1.5 如何加入 PCE 计划?	79
11.1.1.6 加入 PCE 计划有什么要求?	79
11.1.1.7 为什么伙伴无法找到加入 PCE 计划的入口?	79
11.1.1.8 如何查询是否已成功加入 PCE 计划?	79
11.1.1.9 机会点有哪些分类?	79
11.1.1.10 贡献度是 PO 与 HO 归属的评判参考吗?	79
11.1.2 共享给华为 (PO)	79
11.1.2.1 机会点提交后是如何进行流程流转的?	80
11.1.2.2 提交机会点有什么要求?	80
11.1.2.3 伙伴提交机会点时需要注意什么?	80
11.1.2.4 伙伴已经成功加入 PCE 计划, 为什么在机会点管理页面没有创建机会点的按钮?	80
11.1.2.5 什么是 Offering?	80
11.1.2.6 伙伴提交的机会点信息有误, 是否可以撤回重新录入?	80
11.1.2.7 伙伴如何了解 PO 机会点的最新阶段状态?	80
11.1.2.8 机会点“审核不通过”的原因有哪些?	81
11.1.2.9 若多个伙伴给华为云共享同一个客户的机会点, 华为云会支持哪个伙伴?	81
11.1.2.10 伙伴成功加入 PCE 计划后, 是否可以立即共享商机 PO?	81
11.1.2.11 机会点信息是否安全保密?	82
11.1.2.12 共享机会点给华为有何激励?	82
11.1.2.13 伙伴向华为共享 PO 机会点有哪些好处?	82
11.1.3 由华为共享 (HO)	82
11.1.3.1 HO 机会点的流转环节有哪些?	82
11.1.3.2 伙伴获得 HO 机会点需要满足什么要求?	82
11.1.3.3 如何获得华为共享的机会点?	83
11.1.3.4 接受由华为共享的机会点是否有时间限制?	83
11.1.3.5 HO 机会点误接受后能否撤回?	83
11.1.4 其他.....	83

11.1.4.1 PCE 伙伴成功建议有哪些?	83
11.1.4.2 如何获取操作指导等资料?	83
11.1.4.3 问题反馈与求助方式有哪些?	83
12 伙伴销售管理.....	84
12.1 解决方案提供商伙伴.....	84
12.1.1 伙伴政策.....	84
12.1.1.1 什么是解决方案提供商商业绩? 业绩收入怎么计算?	84
12.1.1.2 什么是解决方案提供商激励?	84
12.1.2 关联与解除关联.....	84
12.1.2.1 合作伙伴拓展客户时, 关联类型“顾问销售模式”和“代售模式”指的是什么?	84
12.1.2.2 合作伙伴如何处理子客户发起的解除关联事件?	84
12.1.2.3 客户是否只能关联一个经销商, 关联后还可以更改吗?	85
12.1.2.4 合作伙伴如何发送邀请链接? 线下邀请时效是多久?	85
12.1.2.5 合作伙伴如何生成拓展二维码?	86
12.1.2.6 合作伙伴报备客户后, 客户电子邮箱变更, 导致客户新邮箱收不到邀请, 怎么办?	86
12.1.2.7 伙伴可以将客户的代售模式改为顾问销售模式吗?	86
12.1.2.8 伙伴是否可以进行项目报备?	86
12.1.2.9 伙伴如何切换与子客户的关联类型?	86
12.1.2.10 伙伴如何解除与子客户的关联关系?	88
12.1.2.11 账户上有充值余额, 必须提现后才可以申请以“代售模式”关联伙伴吗?	90
12.1.2.12 客户拥有关联的企业主子账号, 希望企业子账号以顾问销售模式关联伙伴, 可以实现吗?	90
12.1.3 充值与调账.....	90
12.1.3.1 充值是直接电汇吗?	90
12.1.3.2 信用账户余额是什么?	90
12.1.3.3 拨款次数有否限制?	90
12.1.3.4 调账给客户的都是充值金额, 客户已经开始消费的话会扣经销商的账户余额吗?	90
12.1.3.5 专用充值账户每个经销商都是唯一的吗?	90
12.1.3.6 经销商充值账户的金额可以取出吗?	90
12.1.3.7 银行卡提现时, 对提现银行账户有什么要求?	90
12.1.3.8 伙伴使用微信充值时提示金额受限怎么办?	91
12.1.3.9 伙伴给代售子客户划拨金额, 代售子如何还款, 是手动还款, 还是自动抵扣?	91
12.1.3.10 伙伴中心调账记录中没有回收数据?	91
12.1.3.11 提现页面的实际欠票金额如何计算?	91
12.1.4 开具发票.....	92
12.1.4.1 华为云的发票税率是多少?	92
12.1.4.2 华为云的开票内容是什么?	92
12.1.4.3 按账期开票的账期是指什么, 另外奖励金额购买的也可以开票吗?	92
12.1.4.4 客户的发票由经销商开具还是华为云开具?	92
12.1.4.5 经销商如何开专票?	92
12.1.4.6 发票类型有哪些?	92
12.1.4.7 发票有几联?	93
12.1.4.8 开具增值税发票时需要提供哪些信息?	93

12.1.4.9 是否可以对充值预付金额开具发票?	93
12.1.4.10 是否可以将账期金额拆分开多张发票?	93
12.1.4.11 是否可以在发票上打印备注?	93
12.1.4.12 发票是否有英文或繁体中文版?	93
12.1.4.13 发票邮寄费用由谁来支付?	93
12.1.4.14 如果发票已经在税务局抵扣认证过, 是否可以退票?	93
12.1.4.15 如果发票丢失了, 怎么办?	93
12.1.4.16 是否支持开电子发票?	94
12.1.4.17 伙伴中心支持按账期查询发票申请记录吗?	94
12.1.4.18 顾问销售类子客户如何开票?	94
12.1.4.19 服务商如何为子客户开票?	94
12.1.4.20 指定金额开票如何自动匹配可开票金额?	94
12.1.4.21 为什么签约主体 A 的发票信息中会有签约主体 B 的发票?	94
12.1.4.22 发票抬头变更需要怎么操作?	95
12.1.5 激励结算	96
12.1.5.1 什么是伙伴的业绩和激励?	96
12.1.5.2 业绩说明	96
12.1.5.3 业绩如何对账?	96
12.1.5.4 增量激励明细示例	97
12.1.5.5 激励发放方式选择错误, 该如何处理?	100
12.1.5.6 如何查看华为云激励政策, 不同级别的激励政策是什么?	100
12.1.5.7 收到发放激励的通知, 申请发放激励, 为什么系统提示“前往商业信息认证”?	100
12.1.5.8 在伙伴中心做商业信息认证时的税率怎么选择?	100
12.1.5.9 公司原来有几个解决方案提供商账号, 其中一个是跟 e+Partner 账号绑定, 现在要调整绑定并且将旧的账号的激励转一个另外一个账号如何处理?	100
12.1.5.10 合作伙伴给华为开具发票的流程?	100
12.1.5.11 为什么伙伴中心的开票金额与激励通知的激励金额不一致? 以哪个为准开票?	102
12.1.5.12 为什么我看不到/打不开“开票清单”?	102
12.1.5.13 如果伙伴同时是华为云的经销商及云商店的 ISV, 商业信息认证时的税率如何选?	102
12.1.5.14 以前激励是发奖励或代金券, 不用伙伴开票, 现在能否不开票发激励?	102
12.1.5.15 申请激励后, 过多少天激励能到账?	102
12.1.5.16 激励开票时是否含税? 开票金额如何计算? 是开增值税普通发票还是开增值税专用发票?	103
12.1.5.17 合作伙伴为华为的激励开票时, 是否可以将多笔激励, 合并开在同一张发票上?	103
12.1.5.18 激励选择 3% 或 6% 的发票税率后, 华为云还会扣其他税点吗?	103
12.1.5.19 合作伙伴提取激励的时候, 在哪里填写发票号?	103
12.1.5.20 提取激励的有效期是多久?	104
12.1.5.21 账户中有多条激励, 是否可以合并申请?	104
12.1.5.22 合作伙伴激励金额为多少时, 可以申请提取激励?	104
12.1.5.23 申请发放激励的方式有哪些?	104
12.1.5.24 华为云的激励是消费产生的激励, 还是充值产生的激励?	104
12.1.5.25 客户续费, 合作伙伴是否还享有激励?	104
12.1.5.26 如果在国外节点购买资源, 可以算渠道业绩吗?	104
12.1.5.27 激励开票时, 误开成普通发票, 该如何处理?	104

12.1.5.28 有两个银行返现账户，如何将激励返还到另一个账户上，如何修改返现账户？	104
12.1.5.29 如何关闭或打开自动申请激励的功能？	104
12.1.5.30 如何修改激励提取里的开票清单上的财务联系人？	105
12.1.5.31 开票有限额，能否开具多个发票？	105
12.1.5.32 符合开票模板上的发票内容一栏的条件有哪些？	105
12.1.5.33 客户有消费，业绩为 0 或负数、没有激励数据或是什么原因？	105
12.1.5.34 某个订单或者购买某个产品是否会有激励生成，激励是多少？	106
12.1.5.35 正向激励失效，但是不足以抵冲负向激励，无法申请激励，激励过期的处理原则是什么？	106
12.1.5.36 激励申请的规则是什么？	106
12.1.5.37 严选商城产品代售如何获得业绩？	106
12.1.5.38 已申请的激励可以补开发票吗？	106
12.1.5.39 伙伴开票税率与纳税人身份不一致怎么办？	106
12.1.5.40 伙伴申请的激励可否合并开票？	106
12.1.5.41 激励明细金额和客户消费金额不一致是什么原因？	107
12.1.5.42 业绩查看是否延时？	107
12.1.5.43 如何查看激励完成情况？	107
12.1.5.44 如何查询激励发放状态？	107
12.1.5.45 查看激励核算过程.....	108
12.1.5.46 业绩账单中的“非核销”是什么意思？	109
12.1.5.47 特殊商务场景下有业绩无返点的业绩有激励吗？	109
12.1.5.48 业绩和激励的确认以什么时间为准？	109
12.1.6 折扣与优惠券	109
12.1.6.1 合作伙伴如何申请代金券？	109
12.1.6.2 拉新券能否用于按需产品？	109
12.1.6.3 代金券可以全额购买产品吗？	109
12.1.6.4 经销商如何给严选商城中的产品设置折扣?.....	109
12.1.6.5 客户关联合作伙伴后，账户中的余额还能继续使用吗？	110
12.1.6.6 伙伴可以修改给客户下发的优惠券面额、使用范围及有效期等信息吗？	110
12.1.6.7 伙伴如何查看客户在严选商城的差价？	110
12.1.6.8 购买软开云按需资源时为何无法使用代金券？	110
12.1.6.9 客户使用代金券的消费是否可以计入伙伴业绩？	110
12.1.6.10 代金券退订如何处理？	110
12.1.6.11 什么是代金券额度，如何使用代金券额度？	110
12.1.6.12 代金券使用规则.....	111
12.1.6.13 活动代金券配置快问快答.....	111
12.1.6.14 伙伴设置折扣快问快答.....	111
12.1.7 严选商城和订单	112
12.1.7.1 合作伙伴怎样查看客户的退订明细？	112
12.1.7.2 伙伴如何查看严选订单和严选分成？	112
12.1.7.3 客户购买严选商城商品时的经销商 ID 如何填写？	112
12.1.7.4 解决方案类的商品可否加入严选商城？	113
12.1.8 指标管理	113

12.1.8.1 为什么增加了客户指标?	113
12.1.8.2 为什么有的指标有明细, 有的没有明细?	113
12.1.9 其他.....	113
12.1.9.1 申请成为合作伙伴, 需要通过企业实名认证, 客户先进行了个人实名认证, 可以通过快速银行认证的方式重新进行企业实名认证吗?	113
12.1.9.2 如何申请请款合同? 什么时候可以申请?	113
12.1.9.3 伙伴最多可以设置多少个销售账号?	113
12.1.9.4 签约主体变更的影响有哪些?	114
12.1.9.5 消费看板的统计规则是什么?	118
12.1.9.6 如何变更签约主体为华为云计算技术有限公司?	118
12.1.9.7 月结 95 峰值计费产品.....	119
12.1.9.8 如何查看伙伴账期的消费明细信息?	120
12.1.9.9 如何导出伙伴账单明细?	121
12.1.9.10 如何订阅文件?	122
12.1.9.11 什么是组合交易单?	123
12.1.9.12 什么是子资源?.....	124
12.1.9.13 ECS 费用归集方式变更说明.....	124
12.1.9.14 抹零金额是如何产生的, 抹零规则是什么?	125
12.1.9.15 如何查看知识推荐?	125
12.1.9.16 如何查询财务托管模式企业子账号解绑当月账期的消费数据?	126
12.1.9.17 销售菜单新旧版对比.....	127
12.1.9.18 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单?	129
12.1.9.19 企业子与伙伴解绑, 券回收给伙伴, 可以把券指定对应的企业主使用吗?.....	130
12.1.9.20 云商店订单为什么无法使用微信、支付宝等支付方式?	130
12.1.9.21 伙伴与客户解除关联关系后, 伙伴在收支明细页面能看到伙伴与此客户的收支明细吗?	130
12.1.9.22 代售子客户账号可以有多少个? 代售子客户账号数量上限申请流程?.....	130
12.1.9.23 伙伴中心收支明细页面客户账号与客户名显示为空是什么原因?	130
12.1.9.24 伙伴如何查看代售子客户的收支明细?	130
12.1.9.25 企业主子账号能否共享商务折扣?.....	130
12.1.9.26 哪些伙伴可以处理销售拓展任务?	130
12.1.9.27 解决方案提供商, 能切换成总经销商下面的云经销商吗.....	131
12.1.9.28 经销商账号如何使用云资源?	131
12.2 总经销商伙伴.....	131
12.2.1 总经销商如何查看并导出其名下二级经销商的业绩明细?	131
12.2.2 如何订阅文件?	132
12.2.3 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单?	133
12.2.4 总经销商可以为云经销商的客户开票吗?	134
12.2.5 提现页面的实际欠票金额如何计算?	134
12.3 云经销商伙伴.....	135
12.3.1 云经销商 (二级经销商) 是否可以享受激励返点?	135
12.3.2 解决方案提供商账号下的子客户能否迁移到云经销商账号下?	135
12.3.3 为什么伙伴中心没有“支持 > 能力开放”功能?	135
12.3.4 为什么伙伴中心没有激励管理功能?	135

12.3.5 云经销商伙伴账号可以注销吗？	135
12.3.6 如何成为华为云经销商？	135
12.3.7 云经销商与总经销商解绑流程.....	135
12.3.8 云经销商如何更换总经销商？	135
12.3.9 云经销商如何查询自己的经销商 ID？	136
12.3.10 云经销商如何查看即将到期的订单？	136
12.3.11 云经销商有线下合同或协议吗？	136
12.3.12 成为云经销商伙伴之前收到的代金券可以发放给名下客户使用吗？	136
12.4 伙伴子客户.....	136
12.4.1 客户是个人注册还是公司注册？	136
12.4.2 在哪能看到邀请信息？	137
12.4.3 客户自己是否可以切换与伙伴的关联模式？	137
12.4.4 客户与伙伴解除关联关系或与伙伴的关联模式切换后有哪些影响？	137
12.4.5 为什么没有合作伙伴账号绑定码了？	138
12.4.6 注册超过 7 天无法关联合作伙伴？	138
12.4.7 代售模式客户如何充值？	138
12.4.8 客户如何查看已关联的合作伙伴？	139
12.4.9 所有客户可以向合作伙伴申请伙伴支付吗？	139
12.4.10 客户申请后台关联合作伙伴后，多久会收到通知？	139
12.4.11 关联模式变更后对客户以前购买的服务有影响吗？	139
12.4.12 子客户购买华为云产品及服务，需要经过合作伙伴吗？还是可以直接在华为云官网下单？	139
12.4.13 客户签订合同是与华为云签订，还是与合作伙伴签订？	139
12.4.14 合作伙伴邀请链接的时效是多久？	139
12.4.15 代售模式如何提现？	139
12.4.16 客户有账户余额，也有代金券，买了按需产品，自动扣费默认从哪里呢？	139
12.4.17 客户如何解除与伙伴的关联关系？	139
12.4.18 客户如何更换关联的合作伙伴？	140
12.4.19 客户关联/解除关联伙伴时对按需资源宽限期的影响？	140
12.4.20 子客户如何申请测试券？	140
12.4.21 如何绑定/关联合作伙伴?.....	141
12.4.22 伙伴子客户为何无法在费用中心申请线上合同？	141
12.4.23 顾问销售类子客户使用微信充值时显示充值受限是什么原因？	141
12.4.24 不同关联模式的客户退订后钱退至哪里？什么时候到账？	142
12.4.25 如何确定账号是否为经销商子客户账号？.....	144
12.4.26 顾问销售类子客户如何开票？	144
12.4.27 顾问销售子客户没有开具发票的权限？	144
12.4.28 顾问销售类客户存在未开具的发票，切换为代售类客户后，这个未开具的发票可以开华为云的票吗？	144
12.4.29 代售类客户如何在费用中心查看之前顾问销售期间的余额？	144
12.4.30 顾问销售类客户还有未开的发票，切换为代售类客户后，这个发票还可以开华为云的发票吗？	144
12.4.31 顾问销售模式的账号如何切换为直销账号.....	145
12.4.32 客户无法关联合作伙伴？	145
12.4.33 如何确定我的账号是代售模式还是顾问销售模式？	145

12.4.34 联系不上之前的合作伙伴，无法解绑，客户如何强制解决与合作伙伴的关联关系？	145
12.4.35 如果合作伙伴不同意解决关联关系，怎么办？	145
12.4.36 新注册企业用户从未购买过华为云产品为什么标签为“非新客”？.....	145
12.4.37 顾问销售类客户拥有特殊商务且为信用支付，关联的云经销商退出计划后，顾问销售类客户会自动关联至对应的总经销商吗？	146
13 伙伴交付管理.....	147
13.1 项目管理.....	147
13.1.1 CTSP 分包项目支持哪些伙伴申请项目专员占用和释放？	147
13.1.2 申请 CTSP 分包项目占用的人员要求是什么？	147
13.1.3 同一个项目专员可以申请多个 CTSP 分包项目的占用吗？	147
14 伙伴支持管理.....	148
14.1 资料库.....	148
14.1.1 资料库中有哪些类型的资料？	148
14.1.2 查看资料库有什么条件？	148
14.1.3 资料如何搜索？	148
14.1.4 为什么部分资料不可下载？	148
14.1.5 为什么部分资料之前可以查到，现在查不到了？	148
15 API.....	149
15.1 接入准备.....	149
15.1.1 客户首次登录合作伙伴平台时，页面提示无法显示该网页.....	149
15.1.2 与 IAM 对接引流到华为云的客户与合作伙伴的关联类型是什么.....	150
15.1.3 调用“创建客户”接口引流到华为云的客户与合作伙伴的关联类型是什么.....	150
15.2 接口调用.....	150
15.2.1 获取合作伙伴 Token 时状态码返回 401 Unauthorized.....	150
15.2.2 调用 BSS 接口状态码返回 404 Not Found.....	150
15.2.3 调用 BSS 接口状态码返回 401 Unauthorized.....	150
15.2.4 调用 BSS 接口状态码返回 403 Forbidden.....	151
15.2.5 调用 BSS 接口状态码返回 400 BadRequest.....	151
15.2.6 调用 BSS 接口响应返回 x_auth_token is expired.....	151
15.2.7 APIG.0308 报错处理方法.....	151
15.3 其他.....	151
15.3.1 与 IAM 对接引流客户到华为云时，在创建华为云账号时提示“系统侦测到您当前的客户端注册数量超限，请稍晚再注册或更换客户端注册。”	151
15.3.2 如何获取云服务产品规格.....	152
15.3.3 如何将合作伙伴 Token 置换为客户 Token.....	152
15.3.4 “向客户账户拨款”接口是否支持拨代金券.....	155
15.3.5 调用“API 参考 > 云服务”下的接口提示类似“tenant_id in token mismatches with tenant_id in url.”	155
15.3.6 伙伴通过 API 创建子客户账号时未设置手机号码，后续如何绑定？	156
15.3.7 SDK 循环调用接口时，提示“too many 429 error responses” 错误是什么原因，该如何处理？	156

1 概览

您可以获取到不同角色的常见问题解答：

- [概览](#)
- [术语&缩略语解释](#)
- [加入华为云合作伙伴网络（HCPN）](#)
- [合作伙伴发展路径](#)
- [合作伙伴计划](#)
- [伙伴信息管理](#)
- [伙伴组织管理](#)
- [伙伴构建管理](#)
- [伙伴能力认证](#)
- [伙伴权益申请](#)
- [机会点管理](#)
- [伙伴销售管理](#)
- [伙伴支持管理](#)
- [API](#)

2 术语&缩略语解释

华为云合作伙伴网络 (HCPN)

术语	解释
华为云合作伙伴体系/ HCPN	华为云合作伙伴体系 (Huawei Cloud Partner Network, 简称HCPN) 是华为云推出的全球性合作伙伴计划。它通过提供业务、技术、营销和上市等支持，致力于帮助华为云合作伙伴构建基于华为云的能力或解决方案，共同为客户提供更好的产品及服务。
合作伙伴支持计划	合作伙伴支持计划是专为合作伙伴制定的支持服务套餐包。通过合作伙伴支持计划，合作伙伴可向华为云升级其客户问题，这类问题一般是仅依靠伙伴自身无法解决，与云平台密切相关的产品或技术问题。合作伙伴支持计划分基础级、标准级和尊享级三个等级，标准级、尊享级可获得更快的支持响应速度和解决优先级，同时还提供更具商业价值的增值服务内容，合作伙伴可根据对响应时间与服务内容的需求灵活选择。
核心产品能力伙伴	通过该产品能力认证流程的华为云解决方案提供商或总经销商。

组织管理

术语	解释
关联公司	两家公司主体为子公司或控股关系。
客户关联伙伴	是指基于华为云销售授权及合作伙伴政策，发展华为云用户，并将用户的用户账号关联在自身或其拓展的云经销商的账号下的合作伙伴。

术语	解释
云转型服务提供商/ CTSP	为了让伙伴在客户界面脱颖而出，华为云在能力差异化阶段为服务伙伴提供了更高级别的支持和权益。伙伴通过相应能力认证、构建专职团队和项目实践等，可以达到能力进阶要求，通过能力进阶的伙伴将获得华为云云转型服务提供商 (Cloud Transformation Service Provider, 以下简称CTSP)的称号。
同一法人主体	指企业拥有相同的法人资格，即营业执照上显示的统一社会信用代码相同。

能力认证

术语	解释
能力标签	华为云合作伙伴能力标签（简称能力标签）是华为云合作伙伴达到能力标准后获得的标识，华为云定义并维护能力标签的全集。能力标签可用于搜索关键字，帮助华为云客户更快地找到合适的合作伙伴，并更好地了解合作伙伴的能力模型和能力水平。

伙伴角色

术语	解释
资深服务工程师	持有华为云HCIE、HCCDE 相关认证（能力构建场景）。
高级服务工程师	持有华为云HCIP（只适用于国际站/欧洲站）、HCCDP相关认证、PMP项目经理证书（能力构建场景）
高级顾问	<p>洞悉业界领先技术实践，规划、设计关键领域解决方案架构，通过解决方案架构创新与重要技术竞争力构建，使解决方案架构特性具备显著竞争优势、或解决了重要技术的连续性风险，系统性地提升方案在该领域的竞争能力。</p> <ul style="list-style-type: none">• 要求10年以上ICT从业经验，深入理解主流云平台架构，对不限于主流虚拟化技术、云原生技术、DevOps 开发和运维、大数据技术、数据库技术、AI、安全等方向两个及以上有深入的理解。• 或者具备10年以上解决方案集成类项目交付经验，参与转型项目4个以上且承担PD/BA/SA/TD等关键角色。• 在所属领域具有深厚的理论水平和丰富的实战经验，具备良好的沟通能力，具备两个及以上领域的跨领域综合能力。• 华为云HCIE、HCCDE 相关认证(或友商同级别认证)、PMP项目经理证书、行业领域能力三者具备其一。• 通过华为云能力标签专家组能力考察通过

术语	解释
服务专家	<ul style="list-style-type: none"> 要求5年以上ICT从业经验，熟悉主流云平台架构，对不限于主流虚拟化技术、云原生技术、DevOps开发和运维、大数据技术、数据库技术、AI、安全等方向一个或者多个有深入的了解。 或者具备5年以上解决方案集成类项目交付经验，参与转型项目2个以上且承担PD/PM/BA/SA/TD/TL等关键角色。 在所属领域具有深厚的理论水平和丰富的实战经验，具备良好的沟通能力。 持有华为云HCIP/HCIE、HCCDP/HCCDE 相关认证或PMP项目经理证书。 通过华为云能力标签专家组能力考察通过
高级服务工程师	<ul style="list-style-type: none"> 3年以上ICT从业经验，熟悉云计算技术相关知识，对不限于主流虚拟化技术、云原生技术、DevOps开发和运维、大数据技术、数据库技术、AI、安全等方向一个或者多个有一定专业知识和认识。 在所属领域具有扎实的基础和实战经验，具备良好的沟通能力。 持有华为云HCIP/HCIE、HCCDP/HCCDE 相关认证或PMP项目经理证书。 通过华为云能力标签专家组能力考察通过

伙伴权益

术语	解释
现金券	用于政府补贴企业上云的场景，以现金或者信用等额转换，具有一定面值，在购买华为云服务时抵减现金支付的一种电子凭证。
测试券	用于生态伙伴/开发者的赋能、方案构建、测试、验证、迁移等目的按需申请的代金券。
权益券	用于激励生态对象加入生态政策（如各类伙伴计划、初创计划、开发者计划等）或参加生态活动（如开发者大赛、HC大会等），满足生态政策要求或基于生态活动发放的固定额度代金券。

术语	解释
专项激励	<p>指在某一领域为实现某一目标所设计进行的政策，依托于某个伙伴计划。专项政策/激励跟伙伴计划的区别主要在于，伙伴计划是中长期、较为稳定和持续性的伙伴支持。专项激励偏向于短期、针对性的支持方案，有明确的范围限制，比如：GaussDB销售激励专项计划、客户SAP负载迁移专项激励等。</p> <p>一个专项政策/专项激励主要包含目的，适用范围（特定的地区、伙伴、客户、产品等），激励细则，激励申请和发放流程等。</p>
咨询调研	为更好地支持伙伴在上云服务全生命周期中进行能力提升，华为云服务伙伴交付能力提升支持权益将对伙伴投入五类活动场景进行补贴。五类活动场景包括：上云咨询调研、验证搬迁、实施交付、POC测试、优秀实践输出。
验证搬迁	为更好地支持伙伴在上云服务全生命周期中进行能力提升，华为云服务伙伴交付能力提升支持权益将对伙伴投入五类活动场景进行补贴。五类活动场景包括：上云咨询调研、验证搬迁、实施交付、POC测试、优秀实践输出。
专职团队	特指通过华为云相关认证，具备华为云服务能力，按照华为云相关规范和要求从事华为云服务相关工作的稳定团队。
能力构建场景	用于支持伙伴构建基于华为云的稳定交付团队，激励伙伴团队的专职人员在项目空档期进行能力提升。
专家服务场景	用于支持伙伴构建专家服务Offering，专家服务工作内容包含但不限于产品选型指导，架构设计指导，部署指导，迁移指导，系统评估和优化指导，应用构建指导等。
专职讲师	通过华为云学习与赋能伙伴讲师认证的专职讲师量
讲师养成基金	讲师养成基金是为支撑伙伴快速搭建讲师团队，稳定支撑华为云生态赋能培训而设立的基金。伙伴具备3人以上HCIE-云服务架构师/HCCDP级别及以上的认证讲师后即可申请，对每名HCIE-云服务/HCCDP级别及以上认证讲师发放该基金
讲师专职投入基金	讲师专职投入基金是为促进华为云学习与赋能伙伴提升讲师技术能力及授课技能，牵引伙伴的认证讲师持续不断地投入华为云的技术培训授课，学习与赋能伙伴的讲师通过工作级开发者认证（HCCDP）及以上对应培训课程的讲师认证，或者通过HCIP/HCIE-Cloud Service Solution Architect对应培训课程的讲师认证，并交付对应的培训即可参与。

伙伴方案

术语	解释
应用与软件解决方案	是指合作伙伴在华为云服务基础上规划、开发、销售、维护的应用或软件解决方案，其应用部署方式包括多租户，单租户和私有化部署方式。
基础软件	泛指基础设施平台类软件，包括操作系统、数据库、安全、容灾备份、数据管理、平台中间件、应用开发、IT运维软件等类型软件。
基础技术审核	通过认证软件伙伴产品的基础技术能力，协助伙伴识别并修复产品或解决方案中的风险，提升伙伴产品基于华为云的竞争力。
软件认证	已选择软件角色的伙伴都可以申请软件认证。软件认证围绕伙伴的应用与软件解决方案展开，包括“云软件认证”与“先进云软件认证”。伙伴完成不同的软件认证可获得多种差异化的权益。已选择角色的伙伴可以选择启动“云软件认证”或者“先进云软件认证”。
云软件认证	“云软件认证”是证明伙伴的产品与软件在设计与应用中，充分运用了云计算技术所具有的特性，包括弹性伸缩、高可用、高可靠、按需付费等，从而能够平稳、安全、可靠地运行在华为云上。完成“云软件认证”的伙伴软件即成为Validated Cloud Software，伙伴可获得“云软件认证”对应的权益。
先进云软件认证	“先进云软件认证”是证明伙伴的产品与软件除了满足云软件认证的要求外，还能通过集成华为云更高阶云服务对伙伴的软件和产品进行升级和改造，从而具备更先进的技术架构、更完善的产品功能、更有竞争力的特性，有能力为客户带来更多的价值。完成“先进云软件认证”的伙伴软件即成为Advanced Cloud Software，伙伴可获得“先进云软件认证”对应的权益。
联合构建	与生态伙伴联合基线解决方案规划及开发
联合上市与营销	与生态伙伴联合基线解决方案上市及营销
联合销售	与生态伙伴联合基线解决方案销售
华为Lead基线解决方案	华为作为解决方案负责人，主导行业场景选择、伙伴选择，完成解决方案立项，并与伙伴联合方案设计、验证，输出解决方案offering，明确上市通路、客户拓展策略、签约路径、交付策略、运维策略，最终对解决方案竞争力和商业成功负责
伙伴Lead基线解决方案	满足伙伴lead解决方案评审要求的合作伙伴，作为解决方案负责人，主导解决方案立项，并与华为联合方案设计、验证，输出解决方案offering，明确上市通路、客户拓展策略、签约路径、交付策略、运维策略。华为PDM和PSA协助合作伙伴对解决方案竞争力和商业成功负责。

其他

术语	解释
开发与迁移支持	为了降低伙伴在将软件产品迁移至华为云，或基于华为云开发、优化其软件、共建联合解决方案的过程中，所产生的研发和技术投入成本，包括开发、改造、对接、验证等。
Haydn解决方案数字化平台	是华为云面向合作伙伴的统一解决方案在线构建平台，对解决方案构建过程和结果进行数字化，使能合作伙伴在线自助式完成解决方案的设计、部署、验证和管理，加速解决方案构建和发布。具体内容请查看华为云官网。当前仅支持中国站合作伙伴使用。
SaaS DreamWorks	SaaS DreamWorks是华为云面向SaaS业务合作伙伴提供的技术支持中心。SaaS DreamWorks提供SaaS化轻咨询、设计及开发体系化支持能力，促进SaaS业务合作伙伴和华为云之间的持续深度合作。具体内容请查看华为云官网。当前仅支持中国站合作伙伴使用。
华为自服务商品	此类商品是华为品牌，商品质量遵从华为云SLO要求及华为公司质量管理（如可信）要求，按单产品设置独立的Offering进行业务管理。
业绩	由合作伙伴的关联子客户通过华为云中国站官网购买华为云服务的现金消费，满足业绩确认原则，即形成合作伙伴业绩。现金消费不包括华为云发放的代金券（含测试券）消费、不计业绩的现金券消费、购买储值卡消费，用储值卡消费等同现金消费。
成交价分成模式商品	是指合作伙伴销售佣金是以成交价或成交价的部分确认金额作为分成基数，乘以分成比例，以服务费的形式、按税法规定结算给合作伙伴的商品。
底价折扣分成模式商品	是指合作伙伴销售佣金是以商品的成交价和合作伙伴授权价之间的价差为基数，乘以分成比例后，以服务费的形式、按税法规定结算给合作伙伴的商品。
应用构建	一个应用在华为云的开发完整生命周期按顺序包含应用构建、应用发布、应用认证、应用转商&上架云商店、商业运营等几个环节，应用构建是第一个环节且是必须的环节，类似传统应用开发中的开发环节、应用迁移中的demo构建/镜像构建/POC环节。
应用认证	获取华为云开放能力Compatible认证的前提是必须使用至少一个华为云开放能力并测试通过； 获取华为云鲲鹏Compatible认证的前提是其应用使用基于鲲鹏芯片的云服务并测试通过； 获取华为云Stack Compatible认证的前提是其应用通过华为云Stack测试。
联合商业计划/JBP	是指华为云和合作伙伴明确双方的合作方向、合作时间、业务目标等，通过双方的资源投入和行动计划，完成共同的价值创造目标。

术语	解释
季度业务审视/QBR	是指伙伴基于JBP目标，在季度审视完成情况。审视标准根据业务发展需要会动态调整。结果将应用到服务伙伴认证、复核、关键权益等场景中。
交易履行证明/POP	伙伴在完成marketing活动后，要向厂商提供一些proof of performance来证明确实履行了活动，以报销该活动的成本。

3 加入华为云合作伙伴网络 (HCPN)

3.1 税务编码是什么，与统一社会信用代码/组织机构代码有什么区别？

税务编码：也称为纳税人识别号或税号，是税务登记证上的编号，用于标识和确认纳税人的身份，每个企业的税务编码是唯一的，用于办理税务相关事宜，如报税、缴税等，通常由15位或18位数字组成，例如：110000100000001（15位）或91310117557415205K（18位）；

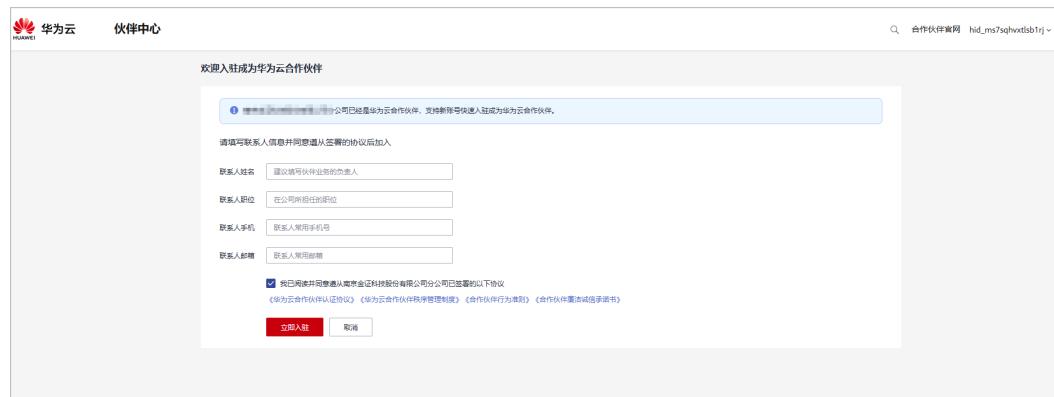
统一社会信用代码：是用于唯一识别企业和其他组织的代码，相当于企业的“数字身份证”，通常由18位数字或大写英文字母组成，例如：91310117557415205K；

如果您的企业没有完成三证合一、五证合一，没有统一社会信用代码时，可填写组织机构代码证，例如：777023172；

自2024年10月1日起，我国全面实行三证合一登记制度，工商注册号、组织机构代码、税务登记号合并为18位的统一社会信用代码，成为营业执照上唯一的标识码，所以大部分情况下税务编码可直接使用18位统一社会信用代码。

3.2 是否允许同一法人主体多个华为云账号入驻 HCPN？

同一法人主体允许多个华为云账号入驻HCPN，如果已有账号入驻HCPN，系统将在新账号入驻时提示：公司已经是华为云合作伙伴，支持新账号快速入驻成为华为云合作伙伴。



华为云 合作伙伴中心

欢迎入驻成为华为云合作伙伴

① 欢迎入驻成为华为云合作伙伴，公司已经是华为云合作伙伴，支持新账号快速入驻成为华为云合作伙伴。

请填写联系人信息并同意遵守签署的协议后加入。

联系人姓名

联系人职位

联系人手机

联系人邮箱

我已阅读并同意遵守从南京华云信科科技股份有限公司分公司已签署的以下协议
《华为云合作伙伴认证协议》、《华为云合作伙伴管理制度》、《合作伙伴行为准则》、《合作伙伴廉洁诚信手册》

立即入驻 **取消**

3.3 首次入驻 HCPN 时发现公司名称或者统一社会信用代码需要修改，该如何处理？

可以先前往华为云账号中心完成[企业账号变更](#)，变更完成后再重新入驻HCPN。

3.4 如何查看 HCPN 入驻审核进度？

- 伙伴提交入驻申请后，系统将验证伙伴入驻时提交的公司信息，若验证自动通过伙伴可直接进入伙伴中心开展后续业务。



- 若未通过自动审核，将触发人工审核，后续您可以登录伙伴中心查看HCPN入驻审核进度；审核结果将通过站内信/邮件/短信方式通知。

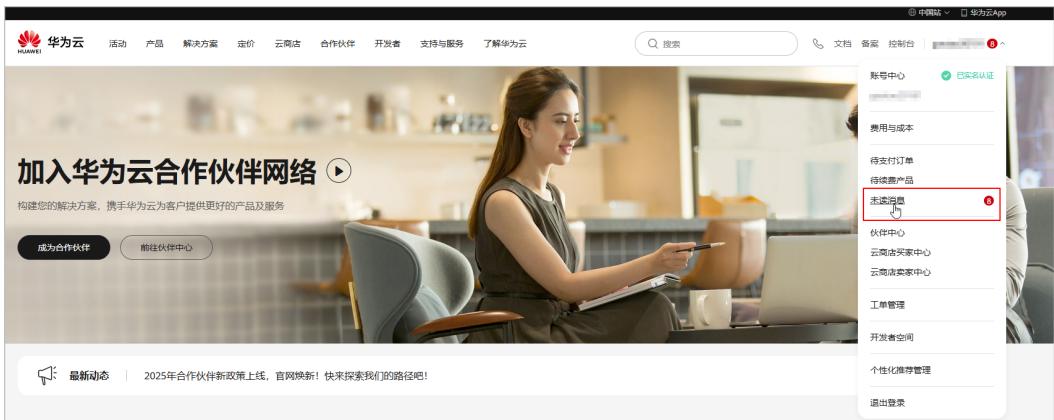
- 在[合作伙伴官网](#)页面，单击“前往伙伴中心”。



- 使用华为账号登录伙伴中心查看入驻审核进度。



c. 华为方审核完成后，审核结果将通过站内信/邮件/短信方式通知。



3.5 是否可以用国内伙伴主体账号加入国际站伙伴体系并发展业务？

不可以，国内站跟国际站不互通。

4 合作伙伴发展路径

4.1 软件合作伙伴发展路径

4.1.1 达成角色认证条件是什么？

通过云软件认证方案数 ≥ 1 。

4.1.2 达成差异化认证条件是什么？

通过先进云软件认证方案数 ≥ 1 。

4.1.3 云软件认证/先进云软件认证需要准备哪些材料？

- 1、软件著作权登记证书；
- 2、基础技术审核表及基础审核文档；
- 3、方案介绍一指禅；
- 4、测试报告。

4.1.4 云软件方案认证通过条件是什么？

场景一：通过FTR及方案一指禅评审；

场景二：伙伴lead基线解决方案上市。

4.1.5 先进云软件方案认证通过条件是什么？

场景一：通过FTR、方案一指禅、通过测试报告评审（架构需满足“3或1”标准）。

场景二：伙伴lead基线解决方案上市、通过测试报告评审（架构需满足“3或1”标准）。

场景三：完成生态专项软件方案技术认证。

4.1.6 伙伴方案必须获得软著才可以通过云软件方案/先进云软件方案认证吗？

是的，参加FTR评审及线上通过伙伴中心提交认证申请均需提供软件著作版权。

4.1.7 先进云软件方案认证通过后，会直接进阶至差异化认证阶段吗？

是的，伙伴中心会根据伙伴主体下方案认证情况自动化匹配路径阶段。

4.1.8 方案认证有有效期吗，认证失效了会有哪些影响？

方案认证有效期为一年，认证失效后同步影响伙伴路径阶段及相关权益申请。

4.1.9 如何下载云软件/先进云软件方案证书？

软件合作伙伴云软件/先进云软件方案认证通过后，可在“构建 > 云软件方案/先进云软件方案 > 认证通过”页面下载证书。

4.1.10 伙伴有 A 方案通过了云软件认证，获取了最高 10 万的测试券权益，可以用于 B 方案的构建和测试吗？

可以，25年软件伙伴政策规定，测试券针对伙伴为主体进行发放审核，伙伴可以使用基于华为云构建的多款应用或软件解决方案申请该权益，但总额度不得超出权益规定的上限。

4.2 服务合作伙伴发展路径

4.2.1 服务合作伙伴角色认证证书要求？

(1) 专家级证书向下兼容为工作级证书的具体要求，2个HCCDA、2个HCCDP，高级别可以代替低级别证书；

(2) 证书必须用个人实名的华为云账号考取，企业账号考取的证书不符合要求。

4.2.2 角色认证阶段的服务案例要求是什么？

伙伴需提供1个近12个月的云专业服务项目实践案例。

如果伙伴举证非华为云案例实践，需提供公开发布的项目案例。华为云对伙伴认证要求定期复核，复核时需提供华为云相关案例，如果复核不通过，华为云有权取消伙伴认证结果。

4.2.3 可以跳过角色认证阶段，直接进入能力差异化阶段吗？

不可以。

须先通过角色认证阶段审核，再进行差异化认证，即：能力认证、构建专职团队、项目实践以及BP评审等，通过后即可进入能力差异化阶段。

4.2.4 一般 BP 评审会未通过的原因是什么？

项目太少且上云迁移的机会点过少。

4.2.5 能力差异化认证的能力标签要求是什么？

能力标签数量要求：中国站2个，国际站/欧洲站1个；

能力标签要求：在上云规划实施、数据库、昇腾云、AI平台、大数据、云原生、应用现代化、SAP能力标签中至少具备1个。剩余能力标签类型可为华为云发布的其他有效能力标签。

4.2.6 差异化认证阶段的 BP 评审环节，需要合作伙伴准备什么资料？

BP评审采用线上会议的形式，需合作伙伴准备公司介绍PPT，按照模板更新的BP，并在评审环节讲解，评审专家在伙伴讲解过程中会进行提问。

4.2.7 角色认证的案例和在职证明的具体要求？

(1) 在职证明不统一模板，可由公司统一给所有证书持有员工开具到一张也可以单个员工开具，形式不限。只要能证明该员工在该公司任职，落款、盖章与认证主体完全一致即可；

(2) 案例具体要求联系接口人。

4.2.8 通过角色认证后证书有效期显示次年 1 月 31 日到期，是否需要重新认证？

伙伴身份证书在续期之前会年度刷新。

每年12月份启动复核，伙伴需在接到复核通知后按通知要求在规定时间内提交材料，复核通过的伙伴于次年1月31日前完成续期。

4.2.9 HCCDX 培训应如何参加？

合作伙伴可以在[华为云合作伙伴培训速览](#)页面查看培训预告，如需报名或咨询请联系各代表处生态经理。

4.2.10 对于国内外派的伙伴，需要在国际站注册个人华为云账号才能与国际站分公司的主账号创建的 IAM 账号完成关联，但当前系统设计需要绑定注册地手机号，而伙伴只有国内手机号，无法绑定手机号即无法完成关联绑定 IAM 账号。影响了证书上传及角色认证，该如何处理？

当前解决方案是需在个人华为云账号无法绑定手机号的界面提单，以此例外绑定国内手机号。

4.2.11 如何进行服务伙伴认证考试？

可以使用完成个人实名认证的华为云账号通过如下链接完成相应学习考试获取证书：

https://www.huaweicloud.com/partners/roles/service_partner/certification/index.html。

4.2.12 服务伙伴认证专职团队及人员认证里需要在哪里考取哪些证书？

- 专业认证证书: 云学堂考取，PMP证书需自费考取；
- 入门级证书: HCIA/HCCDA证书；
- 工作级证书: HCIP/HCCDP证书；
- HCIA/HCIP证书在华为人才在线平台考取；
- HCCDA/HCCDP证书在华为云云学堂考取；
- HCSA/HCSP证书在华为云云学堂考取；

专业认证需要考试 HCSA+HCSP证书。

要求需要一个个人账号考取HCSA+HCSP证书（基于华为云构建客户的业务体系考试，华为云合作伙伴销售基础课程考试），一个账号考取HCSA+HCSP证书后才会显示为1个。

可以用HCIP代替HCIA，角色认证如没有HCIA则要上传四个HCIP。

4.3 数字化转型咨询与系统集成合作伙伴发展路径

4.3.1 伙伴如何加入数字化转型咨询与系统集成伙伴发展路径？

仅受邀伙伴可选择成为数字化转型咨询与系统集成伙伴。从伙伴的行业地位、客群覆盖、合作意愿与投入度等方面综合评估是否纳入白名单管理。

4.3.2 售前解决方案专家需通过什么认证考试？

通过《基于华为云构建客户的业务体系》考试并获得HCIP-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDP-Solution Architectures证书。

4.3.3 SI 伙伴角色认证的要求是什么？

1. 完成BP互锁、客户清单互锁。
2. 至少4位华为云售前解决方案专家通过专业认证业务方向中级认证考试并获得HCIP或HCCDP证书。
3. 1个联合offering或1个能力标签。

4.3.4 角色认证需至少几人通过证书认证？

至少需要4人通过证书认证。

4.3.5 角色认证需共建几个 offering？

有任一联合offering或任一能力标签均可，华为云基线解决方案通过OBP立项或联营商品通过选品决策即可发起角色认证。

4.3.6 角色认证需获得能力标签吗？

有任一联合offering或任一能力标签均可。

4.3.7 SI 伙伴能力差异化的要求是什么

1. 完成BP互锁、客户清单互锁。
2. 至少10位华为云售前解决方案专家通过专业认证业务方向中级认证考试并获得HCIP或HCCDP证书，其中至少1人获得HCIE或HCCDE证书。
3. 联合offering或能力标签数量合计 ≥ 3 ，其中至少获得2个能力标签。

4.3.8 能力差异化需至少几人通过证书认证？

10人，其中至少1人获得HCIE或HCCDE证书。

4.3.9 能力差异化需共建几个 offering？

联合offering或能力标签数量合计 ≥ 3 ，其中至少获得2个能力标签。

4.3.10 能力差异化需获得几个能力标签？

至少获得2个能力标签。

4.4 其他

4.4.1 如何注销伙伴账号？

软件合作伙伴、服务合作伙伴、学习与赋能合作伙伴、数字化转型咨询与系统集成伙伴须先退出伙伴路径后，再进行[账号注销](#)操作。

4.4.2 如何退出伙伴发展路径？

若伙伴误选了合作伙伴发展路径，可以在角色认证前退出该路径。

进入伙伴中心主页，在主页路径模板即可看到退出路径按钮。

若伙伴存在以下记录，无法退出路径：

- 您的当前账号已加入伙伴计划，无法退出路径；
- 您的当前账号已完成角色认证，无法退出路径；
- 您的当前账号已完成差异化认证，无法退出路径；
- 您的当前账号已有云软件方案记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有先进云软件方案记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有测试券记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有考试券记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有市场发展基金（MDF）记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有专职人员激励（FH）记录，无法退出路径；
- 您的当前账号已有交付能力提升支持记录，无法退出路径。

5 合作伙伴计划

5.1 解决方案提供商计划

5.1.1 什么是华为云解决方案提供商？

华为云解决方案提供商是具备向客户销售和交付华为云服务及解决方案的能力，为客户提供增值和推广服务的合作伙伴。华为云解决方案提供商由伙伴自行申请加入。

5.1.2 账号已加入伙伴发展路径/分销计划（总经销商），如何加入解决方案提供商计划？

已加入伙伴发展路径/分销计划（总经销商）的账号不支持申请加入解决方案提供商，您可以登录公司名下其他伙伴账号，或者[快捷注册新账号](#)完成HCPN入驻后，再申请加入解决方案提供商计划。

5.1.3 同一法人主体是否可以申请多个账号加入解决方案提供商计划？

原则上同一法人主体只能有一个解决方案提供商账号，业务开展地对应一个代表处。伙伴基于业务发展，同一主体下如需要多个账号开展业务，可向您的生态经理申请。

5.1.4 已加入解决方案提供商计划的账号为何不能购买华为云服务？

解决方案提供商账号不再具备华为云客户身份，不支持购买华为云服务。

5.1.5 如何下载解决方案提供商证书？

使用已加入解决方案提供商计划账号（[查询公司账号信息](#)），前往“计划 > 华为云伙伴计划> 已加入伙伴计划”页面可下载解决方案提供商证书。

5.1.6 解决方案提供商证书有效期如何续期？

无需人工申请，每年1月31日左右系统会对考核通过的解决方案提供商证书有效期续期1年。

5.1.7 为什么主页查看不到解决方案提供商等级积分卡和考核结果？

当前仅向伙伴第一个加入解决方案提供商计划的账号展示等级积分卡和考核结果。

5.1.8 如何提升解决方案提供商计划等级？

通过主页等级积分卡可查看所处等级，对应考核指标全部达成即可前往“计划 > 华为云伙伴计划 > 已加入伙伴计划 > 解决方案提供商计划”申请提升等级。

5.1.9 解决方案提供商计划年度考核结果一般什么时候发布？

对解决方案提供商的上一年考核结果一般会在1月底发布，通过主页等级积分卡即可查看，“历史记录”支持查看历史数据和考核结果。

5.1.10 解决方案提供商计划被摘牌，是否可以继续开展云经销商业务？

可以。云经销商需要由总经销商邀请并关联加入分销计划（云经销商），由总经销商管理。伙伴可以使用伙伴空账号（[查询伙伴账号信息](#)）或[快捷注册新账号](#)，联系总经销商发送邀请链接操作[关联成为云经销商](#)。

5.1.11 如何退出解决方案提供商计划？

如有需要，伙伴可以线下联系您的生态经理发起退出解决方案提供商计划申请。

5.1.12 如何注销已加入解决方案提供商计划账号？

加入解决方案提供商计划的账号无法注销；伙伴的华为云解决方案提供商认证到期后，伙伴加入的解决方案提供商计划将会失效，失效状态的华为云账号也无法注销。

5.1.13 如何修改解决方案提供商的公司信息？

可由伙伴主账号（[查询公司账号信息](#)）前往“基本信息>公司信息”修改公司信息。

5.1.14 快捷注册新账号加入解决方案提供商计划

若您当前登录的账号已加入伙伴发展路径，想要加入解决方案提供商计划，您可以通过快捷方式注册新账号加入解决方案提供商计划。

操作步骤

步骤1 在顶部导航栏中选择“计划 > 华为云伙伴计划”。

步骤2 选择解决方案提供商计划，单击“查看原因”。



步骤3 系统提示无法加入解决方案提供商计划的原因，单击“快捷注册新账号”。



步骤4 获取验证码进行验证。



□ 说明

邮件验证及手机验证为当前登录的主账号对应的邮箱地址和手机号。

步骤5 验证成功后需在24小时内完成新账号注册。



□ 说明

如果使用了失效的链接进行注册, 将不能注册新账号。

步骤6 在华为云账号注册页面, 填写注册信息, 单击“注册”。

华为帐号注册

已有帐号, 去登录 >

国家/地区 中国

+86(中国) 手机号

短信验证码 获取验证码

密码

确认密码

华为帐号服务需要联网，并获取您的帐号、所在区域、浏览器设置信息，以及您主动上传的个人基本资料和身份信息。点击“注册”，即表示您同意上述内容及华为帐号用户协议、关于华为帐号与隐私的声明。

注册

说明

注册新账号时，请更换其他手机号进行操作，若使用已注册的手机号进行注册将注册失败。

步骤7 在开通华为云页面，勾选服务条款，单击“开通”。

开通华为云

我已阅读并同意《华为云用户协议》和《隐私政策声明》，同时我同意华为云从华为帐号服务获取我的下述个人信息：华为云帐号名、手机号、邮件地址、注册国家/地区、帐号标识和状态信息。若不同意，可点击 取消开通华为云

开通

步骤8 在华为云入驻页面填写入驻信息，单击“立即入驻”。

欢迎入驻成为华为云合作伙伴

请确认联系人信息并同意遵从签署的协议后加入

联系人姓名

联系人职位

联系人手机

联系人邮箱

我已阅读并同意 [已签署的以下协议](#)
《华为云合作伙伴认证协议》《华为云合作伙伴秩序管理制度》《合作伙伴行为准则》《链接承诺书》

[立即入驻](#) [取消](#)

步骤9 系统提示您成功入驻华为云合作伙伴体系，单击“[加入解决方案提供商计划](#)”切换到新账号进行计划申请。



----结束

5.1.15 快捷注册新账号提升合作伙伴等级

若您当前登录的账号无法申请提升等级，您可以切换账号或通过快捷方式注册新账号加入伙伴发展路径（[服务合作伙伴发展路径](#)/[软件合作伙伴发展路径](#)/[数字化转型咨询与系统集成伙伴路径](#)）并达到角色认证阶段后，再进行等级提升。

操作步骤

步骤1 在顶部导航栏中选择“计划 > 华为云伙伴计划 > 已加入伙伴计划”。

步骤2 单击解决方案提供商计划等级后的“查看原因”。



步骤3 系统提示当前账号无法提升等级。

- 若您公司已加入发展路径但未达到角色认证阶段，可切换账号完成认证后再申请等级提升。



- 若您公司未加入伙伴发展路径，请单击“注册新账号”加入伙伴发展路径并达到角色认证阶段后再申请等级提升。



步骤4 获取验证码进行验证。



说明

邮件验证及手机验证为当前登录的主账号对应的邮箱地址和手机号。

步骤5 验证成功后需在24小时内完成新账号注册。



说明

如果使用了失效的链接进行注册, 将不能注册新账号。

步骤6 在华为云账号注册页面, 填写注册信息, 单击“注册”。

华为帐号注册

已有帐号, 去登录 >

国家/地区

+86(中国)

短信验证码 [获取验证码](#)

密码 

确认密码 

华为帐号服务需要联网，并获取您的帐号、所在区域、浏览器设置信息，以及您主动上传的个人基本资料和身份信息。点击“注册”，即表示您同意上述内容及[华为帐号用户协议](#)、[关于华为帐号与隐私的声明](#)。

[注册](#)

说明

注册新账号时，请更换其他手机号进行操作，若使用已注册的手机号进行注册将注册失败。

步骤7 在开通华为云页面，勾选服务条款，单击“开通”。

开通华为云

我已阅读并同意《华为云用户协议》和《隐私政策声明》，同时我同意华为云从华为帐号服务获取我的下述个人信息：华为帐号名、手机号、邮件地址、注册国家/地区、帐号标识和状态信息。若不同意，可点击[取消开通华为云](#)。

[开通](#)

步骤8 在华为云入驻页面填写入驻信息，单击“立即入驻”。

欢迎入驻成为华为云合作伙伴

请确认联系人信息并同意遵从签署的协议后加入

联系人姓名

联系人职位

联系人手机

联系人邮箱

我已阅读并同意xxx公司已签署的以下协议
[《华为云合作伙伴认证协议》](#) [《华为云合作伙伴秩序管理制度》](#) [《合作伙伴行为准则》](#) [《链接承诺书》](#)

[立即入驻](#) [取消](#)

步骤9 系统提示您成功入驻华为云合作伙伴体系，单击“[探索伙伴发展路径](#)”加入发展路径并达到角色认证阶段，再申请提升等级。



----结束

5.2 分销计划（总经销商）

5.2.1 什么是华为云分销计划（总经销商）？

华为云分销计划（总经销商）是发展华为云经销商，拓展华为云合作伙伴市场，并通过华为云经销商面向最终客户进行销售的合作伙伴。华为云分销计划（总经销商）需要受邀加入。

5.2.2 对华为云向伙伴发送总经销商合作伙伴路径邀请的伙伴账号有哪些要求？

受邀加入总经销商合作伙伴路径的账号需要完成HCPN入驻，且不能加入其它伙伴发展路径/计划。

5.2.3 如何下载总经销商证书？

使用总经销商账号（[查询公司账号信息](#)），前往“计划 > 华为云伙伴计划 > 已加入伙伴计划”页面下载总经销商证书。

5.2.4 总经销商证书有效期如何续期？

无需人工申请，每年1月底系统会对考核通过的总经销商证书有效期续期1年。

5.2.5 为什么主页查看不到总经销商等级积分卡和考核结果？

对于全国型总经销商，仅在拓渠业绩主账号展示积分卡和考核结果。

5.2.6 总经销商年度考核结果一般什么时间发布？

对总经销商的上一年考核结果一般会在1月底发布，通过主页等级积分卡即可查看，“历史记录”支持查看历史数据和考核结果。

5.2.7 如何退出华为云分销计划（总经销商）？

如有需要，伙伴可以线下联系您的生态经理发起退出分销计划（总经销商）申请。

5.2.8 如何注销分销计划（总经销商）账号？

加入分销计划（总经销商）的账号无法注销；伙伴的华为云分销计划（总经销商）认证到期后，伙伴加入的分销计划（总经销商）将会失效，失效状态的华为云账号也无法注销。

5.3 分销计划（云经销商）

5.3.1 什么是华为云分销计划（云经销商）？

华为云分销计划（云经销商）是由华为云总经销商发展、支持和管理的，具备华为云的售前咨询、销售能力，与华为云共同拓展云业务市场，并将华为云产品及服务销售至最终客户的华为云合作伙伴。

5.3.2 云经销商是否有等级区分？

目前云经销商计划没有设置等级。

5.3.3 伙伴是否可以同时加入解决方案提供商计划和云经销商计划？

支持同一公司主体使用不同账号分别加入解决方案提供商计划和云经销商计划。

5.3.4 云经销商能否升级成为华为云总经销商？

云经销商申请升级成为总经销商，可以联系您的生态经理咨询。

5.3.5 是否可以更改云经销商与当前总经销商关联关系？

云经销商基于当前账号体系，无法直接与总经销商更改关联关系。如有诉求，请联系您的生态经理咨询。

5.3.6 如何更换总经销商？

云经销商无法直接更换总经销商。

如果您需要更换总经销商，您可以通过以下步骤进行更换：

- 1、退出老账号。
- 2、新建账号，联系新总经销商进行合作邀请。
- 3、[接受总经销商合作邀请成为云经销商](#)。

5.3.7 如何退出云经销商计划？

云经销商伙伴需要线下联系当地的生态经理或渠道经理申请退出云经销商伙伴计划。

5.3.8 如何注销云经销商账号？

当伙伴退出分销计划（云经销商）后或伙伴的华为云经销商认证到期后，伙伴的账号可以注销。

6 伙伴信息管理

6.1 基本信息

6.1.1 基本信息主要包含了伙伴哪些信息？

伙伴中心“[基本信息](#)”主要包含：

- 公司信息：伙伴在入驻HCPN时填写的商业信息和联系人信息；
- 账号信息：伙伴同法人下已入驻HCPN的华为云账号（包含主账号、拓渠/拓客激励账号标识）、账号已加入发展路径/计划、加入HCPN时间、账号状态等信息；
- 个人资料：提供当前已登录伙伴账号的账号名、绑定的手机/邮箱、安全凭证修改跳转；
- 消息接收设置：提供当前伙伴账号接收华为云短信、邮件、站内信的语言和时区设置。

6.1.2 如何修改公司名称等营业执照内容？

营业执照等公司基本信息只支持伙伴主账号（[查询伙伴主账号](#)）修改，包含营业执照文件、公司名称、注册资金、公司成立时间、营业期限、公司法人、营业执照地址、邮政编码、营业范围，不包含统一社会信用代码/组织机构代码修改。

6.1.3 修改基本信息上传营业执照时，页面提示“您上传的营业执照文件中的统一社会信用代码/组织机构代码与当前的不一致，无法修改基本信息”，该如何处理？

主要是系统没有保存当前伙伴账号的统一社会信用代码/组织机构代码导致，伙伴可[提交工单](#)联系后台处理，再提交基本信息修改申请。

6.1.4 如何修改企业LOGO、联系方式、简介等内容？

企业LOGO/联系方式/简介等公司详细信息只支持伙伴主账号（[查询伙伴主账号](#)）修改，当前线上修改入口暂未开放，可通过“[工单管理](#)”提交诉求。

6.1.5 如何修改伙伴账号联系人信息？

可以在“[基本信息 > 公司信息](#)”页面可以对账号联系人信息进行修改，包含联系人姓名、职位、手机、邮箱等信息。

6.1.6 伙伴哪些账号支持购买华为云资源？

未加入经销商相关计划（总经销商、云经销商、解决方案提供商计划）的非BP类型账号，同时具有华为云客户身份，支持访问华为云[控制台](#)，购买华为云资源。

6.1.7 伙伴如何修改华为账号名？

华为账号可以在“[基本信息 > 个人资料](#)”页面单击“前往管理”至“账号与安全”页面修改华为账号名。注意：华为账号名只能修改一次。

6.1.8 如何修改伙伴账号已绑定的手机号和邮箱？

华为账号可以在“[基本信息 > 个人资料](#)”页面单击“前往管理”至“账号与安全”页面修改已绑定的手机号和邮箱；也可以在“[基本信息 > 个人资料](#)”页面的“华为云基本信息”模块修改业务手机号和业务邮箱地址。

6.2 商业信息

6.2.1 什么是商业信息认证？

商业信息认证是指合作伙伴在伙伴中心提交其用于付款的银行账号、开票税务等信息的过程，伙伴通过这一认证确保在华为云系统中进行交易、付款等业务往来时，能够顺利进行结算和处理。

6.2.2 所有的合作伙伴都需要做商业信息认证吗？

只有解决方案提供商伙伴、总经销商伙伴以及涉及华为云给伙伴银行账户打款的场景才需要完成商业信息认证，如：MDF兑现申报、申请伙伴激励等。

6.2.3 商业信息认证对公账号未开通，是否可以使用个人账户？

不支持，商业信息认证需要对公打款，银行账户必须与公司名称一致。

6.2.4 进行商业信息认证时，企业代码类型选择什么？

统一社会信用代码。

6.2.5 商业信息认证时如何选择结算币种？

结算币种根据认证的签约主体获取。

6.2.6 商业认证提交后未收到银行转账的随机金额，怎么办？

请核实商业认证填写的银行信息是否准确，并到对应的银行账号查询转账记录，如果确认无误，请提交工单处理。

6.2.7 商业信息认证收到的随机转账需要退回吗？该金额如何退款？

银行对公账户认证的随机金额无需退回。

若该金额影响伙伴对账，伙伴可以退回金额，退款账户信息请查看[这里](#)。

6.2.8 商业信息认证提交后需要多久可以认证完成？

商业信息认证提交后，系统自动认证中；

商业信息认证正常1~3个小时内即可完成认证；

部分情况需要华为商业信息审核员处理，请您耐心等待认证结果。

6.2.9 商业信息认证失败后，该如何处理？为什么要上传银行函？

合作伙伴与华为在采购领域有过合作，被认证为华为供应商，并在供应商系统中存在供应商认证信息；

若伙伴商业认证提交的银行信息与供应商系统中已存在的银行信息不一致，将会认证失败，需要伙伴提供银行函给华为方运营支撑人员进行人工处理，处理周期为3-5个工作日。

华为方运营会根据伙伴认证的银行信息生成银行函草稿，伙伴可在“伙伴信息 > 商业信息”认证页面下载银行函草稿，并进行盖章或签字（注意：禁止用截图粘贴，请使用鲜章，否则银行信息审核环节将审核不通过），然后在该页面上传盖章后的银行函扫描件，上传后请耐心等待处理结果。

6.2.10 银行信息填写错了或者银行账号变了怎么办？

合作伙伴要为银行信息填写准确性负责，如填写错误，可能导致支付失败。

银行信息填写错误或变更了，伙伴可以在“伙伴信息 > 商业信息”认证页面单击“重新认证”修改成正确的信息并重新提交，系统完成更新后可以继续支付。

无法自主重新认证的伙伴请通过生态经理或[工单](#)向华为方提供需要变更的银行信息，华为方运营根据该信息生成银行函草稿后，由伙伴下载盖章并返回扫描件给华为方运营进行人工处理，处理周期为3-5个工作日。

- 需要提供的银行信息如下：
 - a. 供应商名称
 - b. 开户银行
 - c. 银行账号
 - d. 分行名称
 - e. 分行号
 - f. 账户名称
 - g. 币种
- 伙伴签章说明：企业供应商签章（开户银行在中国的供应商盖章必须是公章、财务专用章或合同专用章）不允许电子盖章或签名。

6.2.11 如何修改纳税人类型?

伙伴无法在页面直接修改纳税人类型, 请提[工单](#)说明具体诉求及修改原因, 后台根据该诉求进行修改。

7 伙伴组织管理

7.1 组织成员

7.1.1 组织人员默认权限说明

管理员为组织人员分配权限时，系统也将为该角色自动添加默认权限。

表 7-1 默认权限说明

合作伙伴身份	角色默认权限		
总经销商伙伴/云经销商伙伴/解决方案提供商伙伴	主页	账号	
		账户信息	查看账户余额
			充值
			提现
			设置余额预警
	伙伴信息	基本信息	查看公司信息
			查看个人信息
			查看账号信息
			修改账号信息
			管理我的凭证
	支持		
	查看新闻动态		
	查看实名认证信息		

合作伙伴身份	角色默认权限		
软件合作伙伴/服务 合作伙伴/数字化转型 咨询与系统集成 合作伙伴/学习与赋能 合作伙伴	主页	账号	
	伙伴信息	基本信息	查看公司信息
			查看个人信息
			查看账号信息
			修改账号信息
			管理我的凭证
	支持		
	方案		
	查看新闻动态		
	查看实名认证信息		

7.1.2 组织成员和项目专员模块有什么区别？

组织成员：是伙伴用于创建组织成员账号，并进行分权管理的模块；

项目专员：是伙伴邀请员工个人账号关联，查看员工个人信息，并进行项目专员管理的模块。

7.1.3 如何创建组织成员账号并分配操作权限？

1、伙伴主账号登录伙伴中心通过组织管理[创建组织人员账号](#)；

2、伙伴主账号为组织人员[分配角色](#)及相关权限。

7.1.4 关于系统预置的客户经理角色权限的说明

预置的客户经理角色的权限是固定的，不支持修改此角色的权限范围，有查询子客户消费记录的权限，没有代金券管理的权限的，也没有伙伴账单权限；

客户经理默认只能管理自己名下的客户，当同时分配客户经理角色和其他角色后，客户经理将能管理全部客户；

通过给子客户分配客户经理，来达到操作员账号对指定子客户信息查看等权限管控的目的，其他角色均不支持做类似的权限控制。

7.1.5 创建组织成员账号提示邮箱/手机号已被注册该如何处理？

若伙伴在“统一身份认证服务IAM”中已创建对应邮箱/手机号的账号，需先从IAM页面删除邮箱/手机号或账号后，再在伙伴中心组织页面创建子账号绑定该邮箱/手机号。

- 方法一：在IAM页面删除邮箱/手机号；操作指导可查看：[修改IAM用户的安全信息](#)。

注意：组织成员账号不能与已创建的IAM账号一样；

- 方法二：删除IAM账号；操作详情可查看：[删除IAM用户](#)。

7.1.6 伙伴中心创建的组织成员账号和在华为云官网控制台创建的IAM账号权限有什么区别？

在伙伴中心“组织 > 组织成员”页面[新增组织成员账号并分配角色](#)后，可以进入伙伴中心查看菜单和内容。

在华为云官网控制台使用“统一身份认证（IAM）”服务创建的IAM用户仅支持进入控制台，无法进入伙伴中心查看菜单和内容，且无法给此类IAM账号分配伙伴中心相关的菜单权限。

7.1.7 合作伙伴创建的组织人员如何修改密码？

组织人员修改密码有以下两种方式：

- 进入伙伴中心后，在右上角用户名下拉菜单中选择“伙伴信息 > 基本信息”页面的“个人资料”页签修改密码。具体操作请参见[修改账号密码](#)。
- 在IAM用户登录页面修改密码。
 - 单击登录页面“忘记密码”。



- b. 输入管理员账号、IAM用户名以及验证码，单击“下一步”。

IAM用户找回密码

< 华为云账号

请输入管理员账号

请输入IAM用户名/邮件地址

请输入图形验证码

45FF

下一步



- c. 进行安全验证后获取并输入验证码，单击“下一步”。

身份验证

向邮件地址x***1@h-partners.com发送验证码

6位数字验证码

获取验证码

更换手机号验证

下一步

若该手机号/邮件地址不可用，请联系管理员为您重置密码



- d. 设置新密码，单击“确定”。



e. 修改密码成功。

7.1.8 使用组织成员账号登录伙伴中心，打开菜单后为什么显示没有访问权限或页面上没有操作按钮？

该账号为组织成员账号，需要通过伙伴管理员账号为您的组织成员账号分配对应的操作权限后，才能进行操作；操作详情可查看：[为组织成员分配权限](#)。

7.2 项目专员

7.2.1 个人华为账号如何关联到伙伴的账号？

- 1、伙伴账号向个人账号发送关联邀请，操作详情请查看[邀请成员](#)；
- 2、员工个人接受邀请，即完成关联。操作详情请查看[接受伙伴邀请](#)。

目前仅支持伙伴管理员账号对个人账号进行关联邀请和解除关联操作。

7.2.2 如何取消伙伴账号和个人账号关联关系？

目前仅支持管理员账号进行解除关联操作。操作详情请查看[取消绑定](#)。

如果员工个人已成为项目专员，则需管理员先[取消项目专员](#)后再解绑。

7.2.3 邀请的员工个人华为账号需满足哪些条件？

被邀请员工个人华为账号需满足以下条件：

1. 个人华为账号未实名认证为企业用户；
2. 个人华为账号未被其他伙伴账号成功关联；
3. 个人华为账号已实名认证（仅中国站）；
4. 个人华为账号非华为云伙伴账号；

5. 个人华为账号1年内未与3个伙伴关联过。

7.2.4 邀请个人华为账号关联伙伴账号失败，提示未查询到账号信息？

- (1) 请检查个人账号的所属站点（中国站/国际站/欧洲站），避免邀请其它站点的账号，各站点账号是独立管理的；
- (2) 只能邀请华为云个人账号，不允许邀请企业账号或者IAM子账号；
- (3) 确认填写的账号名是否是华为云租户名，可登录个人账号进入账号中心核实；如果账号的华为账号名和华为云租户名不同，则优先填写华为云租户名。

7.2.5 邀请链接有效期为多久？

邀请链接有效期为7天，若成员在7天内未进行关联，该链接将失效，管理员可以重新发起邀请。

7.2.6 个人认证的证书如何绑定到伙伴？如何上传证书？

1. 完成个人账号和伙伴账号绑定。操作详情请查看：[邀请成员、接受伙伴邀请](#)。
2. 员工用已绑定的个人华为账号登录伙伴中心，进入个人资质页面维护证书信息。
操作详情请查看：[填写证书信息](#)。
 - 开发者认证证书（HCCDA、HCCDP、HCCDE）及专业认证证书无需手工上传，伙伴中心已同步云学堂数据，可通过证书模块查看。
 - 职业认证证书（HCIA、HCIP、HCIE）上传到个人账号后，由华为方审核。审核通过后，可在证书模块查看。
3. 已绑定的员工证书信息将同步共享给伙伴。

7.2.7 伙伴如何将证书从账号 A 转移到账号 B？

可在个人华为账号A中自行删除证书，然后再将证书上传到账号B。

其中，从云学堂自动同步的证书，不支持切换个人华为账号。

7.2.8 伙伴如何查看个人账户的证书情况？

登录关联个人账号的伙伴账号，在项目专员的邀请列表里面进入关联的个人账号的详情页面，查看证书同步情况。

7.2.9 一个成员可以同时申请成为多个路径的项目专员吗？

不可以，一个成员仅支持申请成为一个合作伙伴发展路径的项目专员。

若需切换路径，应先申请取消项目专员，取消通过后，再重新加入新的路径。

7.2.10 伙伴管理员为员工提交项目专员申请时需要上传什么材料？

伙伴为员工开具的在职证明或员工获得的有效期内的认证证书。详情可咨询您的生态经理。

8 伙伴构建管理

8.1 云软件方案

8.1.1 什么是云软件认证？

“云软件认证”是证明伙伴的产品与软件在设计与应用中，充分运用了云计算技术所具有的特性，包括弹性伸缩、高可用、高可靠、按需付费等，从而能够平稳、安全、可靠地运行在华为云上。

8.1.2 为什么要进行云软件认证？

完成“云软件认证”的伙伴即达到“角色认证”阶段，可获得“云软件伙伴（Cloud Software Partner）”称号、以及“角色认证”阶段对应的权益。

8.1.3 进行云软件认证有什么条件？

创建云软件方案的前提条件是伙伴已加入软件伙伴发展路径，即已选择软件伙伴角色。

8.1.4 如何进行云软件认证？

1. 先联系您的PDM安排PSA专家提供技术支持；
2. 伙伴到伙伴中心资料库下载FTR模板及方案介绍—指禅模板；
3. PSA支持伙伴完成材料输出，包括FTR、一指禅、测试报告，若涉及海顿测试可同步获取TSE支持；
4. 伙伴在伙伴中心创建云软件方案，上传认证资料，提交认证申请；
5. PSA会先对材料进行预审，不符合的将驳回；
6. 华为云软件技术专家将集中评审FTR，给出技术评审结论，如果通过，则通过电子流一级审批；
7. 华为云PDM主管会结合技术评审结论及一指禅进行综合业务评审，符合要求则通过二级审批。

说明

- PDM：伙伴发展经理，全称为 Partner Development Manager。
- PSA：伙伴技术经理，全称为 Partner Solution Architect。
- FTR：基础技术审核，全称为 Foundational Technical Review。
- TSE：测试工程师，全称为 Test System Engineer。

其中，PDM和PSA都是生态经理角色，可在伙伴中心【主页】右上角查看您的生态经理（PDM/PSA）；



8.1.5 什么是FTR？

通过认证软件伙伴产品的基础技术能力，协助伙伴识别并修复产品或解决方案中的风险，提升伙伴产品基于华为云的竞争力。FTR需要伙伴根据软件产品的类型完成对应的基础技术审核自检表，按基础项要求完成填写与材料准备。填写时需要基于软件产品的真实能力进行答复，同时按照要求提供相关自证材料，包括但不限于客户部署指南、用户使用手册、测试报告等。FTR评审遵循《华为云伙伴软件基础技术审核（FTR）流程说明》进行执行，对伙伴软件产品的技术能力进行审核。基础技术审核自检表可由软件伙伴通过华为云伙伴中心资料库获取。

8.2 先进云软件方案

8.2.1 先进云软件方案

8.2.1.1 什么是先进云软件认证？

“先进云软件认证”是证明伙伴的产品或解决方案在满足云软件认证的基础上，还能通过集成华为云更高阶云服务对伙伴的软件和产品进行升级和改造，从而具备更先进的技术架构、更完善的产品功能、更有竞争力的特性，有能力为客户带来更多的价值。

8.2.1.2 为什么要进行先进云软件认证？

完成“先进云软件认证”的伙伴即达到“能力差异化”阶段，可获得“先进云软件伙伴（Advanced Cloud Software Partner）”称号、以及“能力差异化”阶段对应的权益。

8.2.1.3 如何进行先进云软件认证？

1. 先联系您的PDM安排PSA、TSE专家提供技术支持；
2. 伙伴到伙伴中心资料库下载FTR模板及方案介绍一指禅模板；

3. PSA支持伙伴完成材料输出，包括FTR、一指禅，测试报告，若涉及海顿测试可同步获取TSE支持；
4. 伙伴在伙伴中心创建先进云软件方案，上传认证资料，提交认证申请；
5. PSA会先对材料进行预审，不符合的将驳回；
6. 华为云软件技术专家将集中评审FTR、海顿测试报告，给出技术评审结论，如果通过，则通过电子流一级审批；
7. 华为云PDM主管会评审提交资料中是否包含方案介绍一指禅，同时联合华为云软件业务专家组共同进行整体审核，符合要求则通过二级审批。

说明

- PDM：伙伴发展经理，全称为 Partner Development Manager。
- PSA：伙伴技术经理，全称为 Partner Solution Architect。
- FTR：基础技术审核，全称为 Foundational Technical Review。
- TSE：测试工程师，全称为 Test System Engineer。

其中，PDM和PSA都是生态经理角色，可在伙伴中心【主页】右上角查看您的生态经理（PDM/PSA）；



8.2.1.4 先进云软件认证有效期多久？

先进云软件认证有效期为1年，自认证通过之日起生效。当认证到期后，伙伴需要按照新的认证要求重新认证。

8.2.2 生态专项软件方案

8.2.2.1 什么是生态专项软件方案？

合作伙伴基于昇腾云/盘古大模型、鲲鹏云、高斯数据库、鸿蒙应用上云四类云服务产品构建的联合解决方案。

8.2.2.2 生态专项软件方案认证流程是什么？

步骤一：加入软件伙伴发展路径；

步骤二：加入软件伙伴昇腾云/盘古大模型、鲲鹏云、高斯数据库、鸿蒙应用上云生态专项计划；

步骤三：伙伴的软件产品或解决方案可申请加入生态专项，通过生态专项准入评审后即可加入对应的生态专项，并享有对应权益；

步骤四：加入生态专项的软件产品或解决方案完成构建和发布后，可提交生态专项技术认证申请。通过生态专项技术认证评审后，该软件产品或解决方案可获得先进云软件认证且同时获得对应的生态专项认证，并享有对应权益。

8.2.2.3 生态专项软件方案认证的门槛是什么？

1. 准入认证门槛：加入软件伙伴生态专项计划，且方案完成立项或提交申请（若是基线解决方案需立项完成，若是云商店商品需提交申请）。
2. 技术认证门槛：准入认证审核通过，且方案完成构建和发布后（若是基线解决方案需完成方案上市发布，若是云商店商品需完成联营上架）。

8.2.2.4 完成生态专项软件方案认证，可以申请哪些权益？

1. 完成准入认证且该方案未发布上架，可申请相应专项的测试券、NRE权益。
2. 完成技术认证，可申请相应专项的MDF权益。

8.3 基线解决方案

8.3.1 什么是基线解决方案？

聚焦客户数字化转型诉求，联合生态伙伴共建解决方案，联合营销，联合销售共同解决客户问题，获取客户价值；打包伙伴商品与华为云销售，实现伙伴与华为的商业共赢。

8.3.2 基线解决方案的申请条件有哪些？

1. 伙伴要求：华为云合作伙伴；
2. 伙伴支撑要求：伙伴有明确的售前、交付、运维、运营分工责任以及资源。

8.3.3 伙伴如何提交立项申请？

1. 请先联系您的PDM安排PSA提供技术支持；
2. 构建解决方案OBP立项指导书，并在解决方案立项中上传文件；
3. 构建解决方案特性清单，并在解决方案立项中上传文件与核验；
4. 在解决方案立项页面中完善解决方案基本信息后即可点击确定，提交立项申请；
5. PDM会完成解决方案的初审并安排上会评审时间及会议链接；
6. 上会评审通过后即可完成解决方案立项。

8.3.4 如何申请解决方案 ID

1. 请先联系您的PDM提供支持，前往CSBI系统中申请解决方案ID；
2. 解决方案ID申请成功后即可在解决方案详细信息页面中看到。

8.3.5 立项申请通过后还需要做什么？

立项申请通过后需要联系您的PDM前往CSBI系统申请解决方案ID。

8.3.6 创建基线解决方案的流程有哪些？

1. 伙伴创建解决方案
2. 联合立项
3. 联合设计与验证

4. 配置器开发
5. 公测

9 伙伴能力认证

9.1 能力标签认证的时间周期一般是多久，是否有 SLA？

能力标签认证时间周期一般为52~103天；

认证材料初审SLA为3天；

补充认证材料SLA为20天；

认证材料技术预审SLA为10天；

技术预审意见确认SLA为20天；

技术审核答辩SLA为10天；

补充归档材料SLA为20天；

补充材料复审SLA为5天；

会签审核SLA为5天；

通过云生态作业平台的SLA提醒机制可有效保证SLA达成。

伙伴可在伙伴中心“能力认证 > 能力认证记录”申请详情页中查看华为侧的审核进展。

9.2 能力标签的认证结果以什么形式反馈，是否有同步到伙伴的机制？

伙伴可通过伙伴中心查看能力标签认证结果及改进建议，伙伴中心会在认证结束时，通过邮件及时同步伙伴是否通过的认证结果。

9.3 能力标签认证过程中，对标准和举证方式有疑问的，伙伴是否可以和评审人员沟通交流？通过什么渠道？

能力标签认证流程中明确规定了能力标签认证答辩和澄清机制，伙伴若对认证标准或举证材料有疑问，可通过PDM或能力认证运营专员，组织评审专家进行线上的认证答辩。

9.4 能力标签认证过程和结果，哪些信息是公开的可以由伙伴获取的？通过什么渠道获取？

能力标签认证，除了给伙伴反馈认证的最终结果，还会反馈每个评估项通过或不通过情况，以及针对某评估项的待改进意见。最终认证结果会归档到伙伴中心，并会通过邮件的方式同步到伙伴邮箱，所有认证流程及结果公开透明。

10 伙伴权益申请

10.1 基本权益说明

10.1.1 发展路径权益说明

软件伙伴发展路径/服务伙伴发展路径/数字化转型咨询与系统集成伙伴发展路径/学习与赋能伙伴发展路径权益具体说明如下：

1) 工具包、技术文档、能力套件、最佳实践参考

是指伙伴在使用华为云服务、基于华为云构建服务能力、应用与软件解决方案与认证辅导课程时，华为云能够提供的工具软件、产品技术文档、开发套件，以及最佳实践参考等技术资源，具体内容可查看华为云开发者社区及华为云官网。

2) 解决方案工作台

是华为云面向合作伙伴的统一解决方案在线构建平台，对解决方案构建过程和结果进行数字化，使能合作伙伴在线自助式完成解决方案的设计、部署、验证和管理，加速解决方案构建和发布。具体内容请查看华为云官网。当前仅支持中国站合作伙伴使用。

3) 技术专家支持

是指华为云安排技术专家DTSE或PSA，帮助伙伴解决华为云服务相关的技术问题，或协助伙伴构建能力或解决方案架构或基于业务授权构建联合offering。该权益可联系伙伴PDM进行申请。

4) 华为云测试券

用于生态伙伴方案与工具构建、测试、验证、迁移、培训、服务试用、培训赋能等目的。该权益在官网伙伴权益表格中的上限额度是针对伙伴主体发放的，伙伴可以使用多个服务解决方案/应用与软件解决方案申请该权益，但总额度不得超出权益规定上限。

5) 华为云在线课程

是指华为云在线课程，拥有体系化的培训课程，帮助伙伴快速完成学习覆盖，轻松上云。具体内容请看华为云官网。

6) KooLabs云实验

是指华为云官方实验平台，帮助开发者在实验手册的帮助下、快速体验华为云服务，在云端实现云服务的实践、调测和验证。具体内容请查看华为云官网。

7) 培训赋能

是指华为云组织的面向伙伴的认证培训、学习与赋能活动，伙伴可以向PDM申请参加该培训。

8) HCCDE、HCCDP考试券

是指伙伴参加华为云开发者认证所需的考试券。

9) 华为云官网伙伴查找器搜索与展示

是指伙伴有机会进入华为云线上伙伴方案查找器，支持公开的搜索与展示。

10) 伙伴证书

是指通过了角色认证、能力差异化认证的伙伴可以获得伙伴证书。

11) 云软件证书/先进云软件证书

是指伙伴应用与软件解决方案完成“云软件认证”或“先进云软件认证”可以获得对应的认证证书。

12) 受邀参加华为云营销活动

是指伙伴有机会受邀和华为云联合发布解决方案，并在华为全联接大会、生态伙伴大会、华为云城市峰会等华为自办展会或第三方展会中进行宣传。

13) 市场发展基金（MDF）

是指华为云提供专项资金激励给在市场或行业中影响力大的伙伴、针对伙伴服务/应用与软件解决方案进行市场营销和宣传活动。

MDF用于支持伙伴营销活动，具体应用场景及适用活动类型、管理要求、申请及审批流程参考《华为云全球合作伙伴市场发展基金（MDF）管理规范》。在官网伙伴权益表格中的上限额度是针对伙伴主体发放的，伙伴可以使用多个服务解决方案/应用与软件解决方案申请该权益，但总额度不得超出权益规定的上限。用于申请该权益的服务解决方案/应用或软件解决方案需要完成基于华为云完成构建与发布（基线解决方案或者联营商品）。

● 数字化转型与系统集成伙伴MDF:

MDF用于支持伙伴营销活动，该权益在上述表格中的上限额度是针对伙伴主体发放的，鼓励伙伴通过多种形式建立大客户与华为云的连接，包括但不限于：客户CXO走进华为，面向大客户的伙伴联合创新中心打造，面向客户CXO的联合华为云的专题宣讲，行业峰会/论坛面向客户联合发声等，在活动过程中有双方客户界面的联合服务客户的能力展示或基于某一特定主题的白皮书联合发布均可，伙伴可以在额度内多次申请。

● 学习与赋能伙伴MDF:

指华为云激励差异化伙伴针对已获得授权的生态培训业务或生态认证业务进行市场营销和宣传活动，扩大云及根技术开发者覆盖，加速华为云全球生态发展。

14) 生态培训业务授权或生态认证业务授权

指差异化伙伴可在满足对应认证要求后，获得华为云培训业务或考试业务授权，面向不同用户群体自主开展培训或认证业务；伙伴开展生态培训业务相关的课程需遵循《华为云学习与赋能伙伴生态培训服务管理规定》。

15) 生态培训或认证业务KooLabs云实验支持

指华为云可基于联合商业计划，为差异化伙伴提供生态培训或生态认证业务中所需要的KooLabs云实验支持。

10.2 测试券

10.2.1 什么是测试券？

用于伙伴加入各类生态计划后可申请的，用于赋能、方案构建、测试、验证、迁移等目的的代金券。

10.2.2 测试券申请门槛是什么？

不同伙伴发展路径下测试券申请门槛及额度不同，按各路径每年的政策规定执行。

具体可查看[官网](#)各路径详情页。

10.2.3 如何获取资源配置清单？

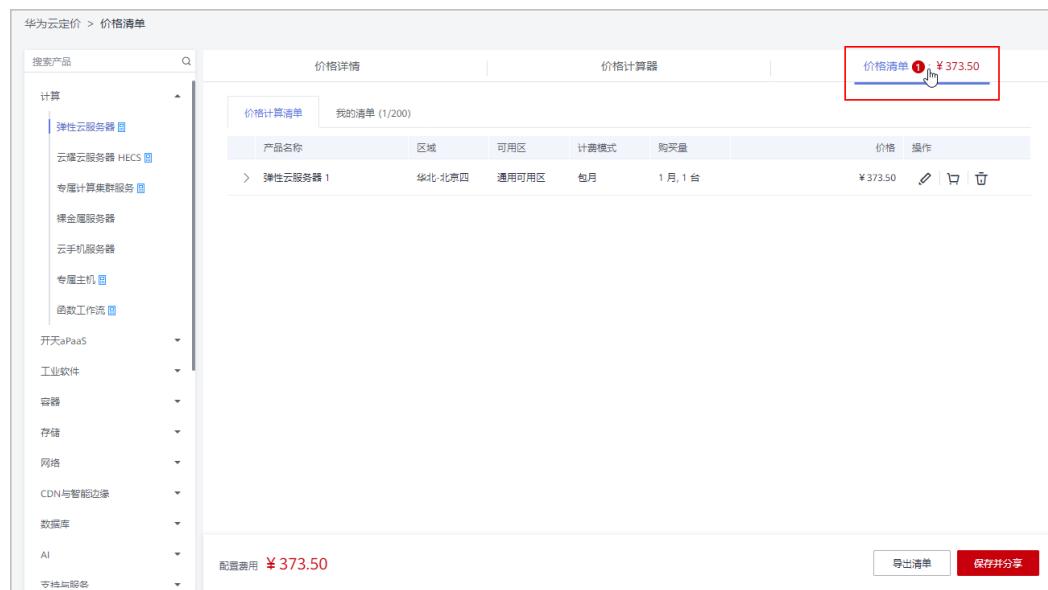
必须在官网价格计算器配置您测试所需要的资源，保存并分享清单，复制分享链接粘贴在资源配置说明输入框中。

操作步骤

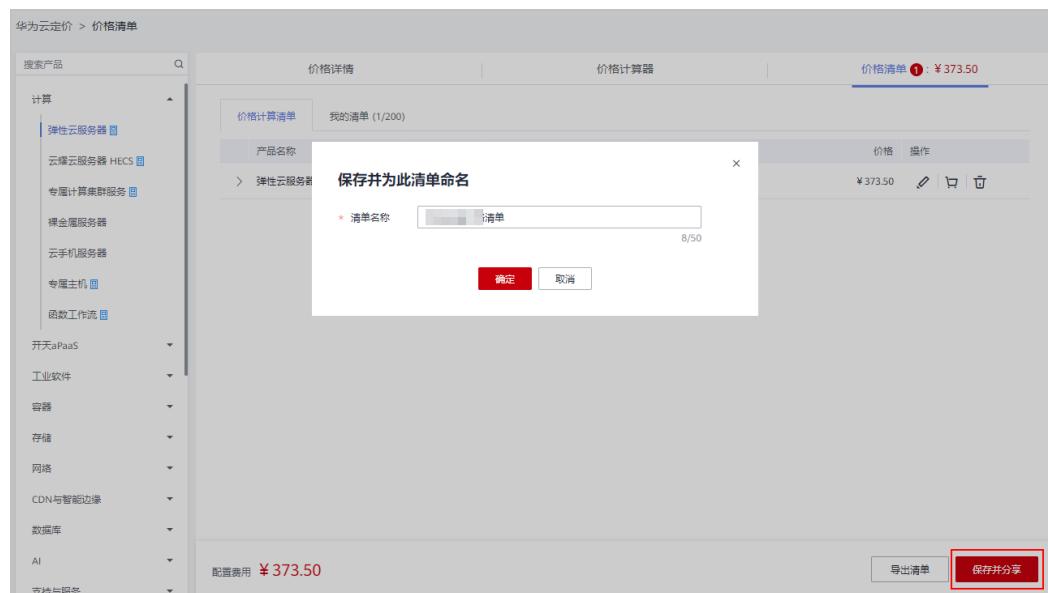
步骤1 进入“华为云定价 > [价格计算器](#)”页面，将需要的资源加入清单。

The screenshot shows the 'Price Calculator' section of the Huawei Cloud Pricing page. On the left, there's a sidebar with various service categories like Compute, Storage, Network, and AI. The main area is titled '弹性云服务器' (Elastic Cloud Server) and includes sections for 'Region' (with options like Beijing, Shanghai, Guangzhou, etc.), 'Billing Mode' (with 'Pay-As-You-Go' selected), 'CPU Architecture' (with 'X86' selected), and 'Specs' (with 'General Purpose' selected). At the bottom, it shows a total cost of '¥ 373.50' and a red-bordered 'Add to Cart' button.

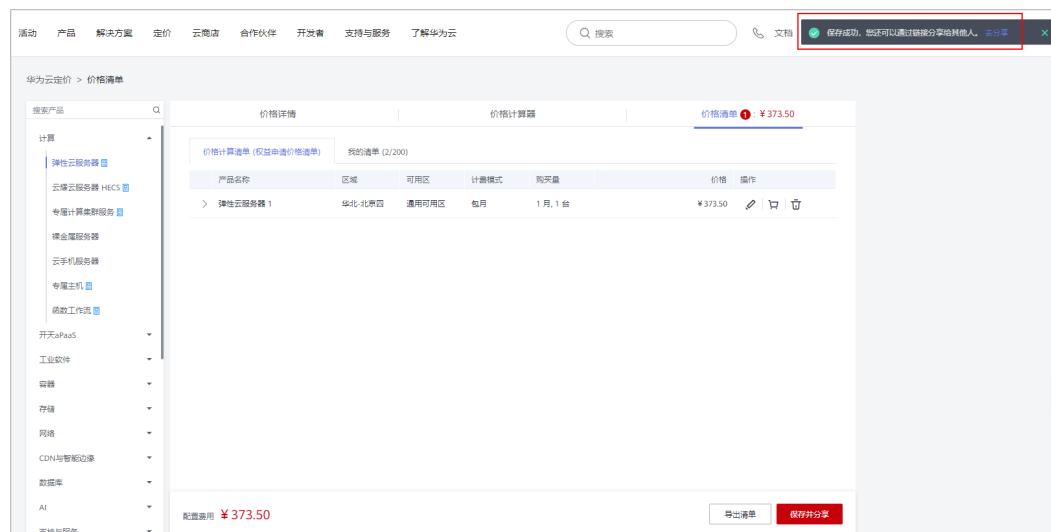
步骤2 将所需资源加入清单后，单击右上角的“价格清单”。



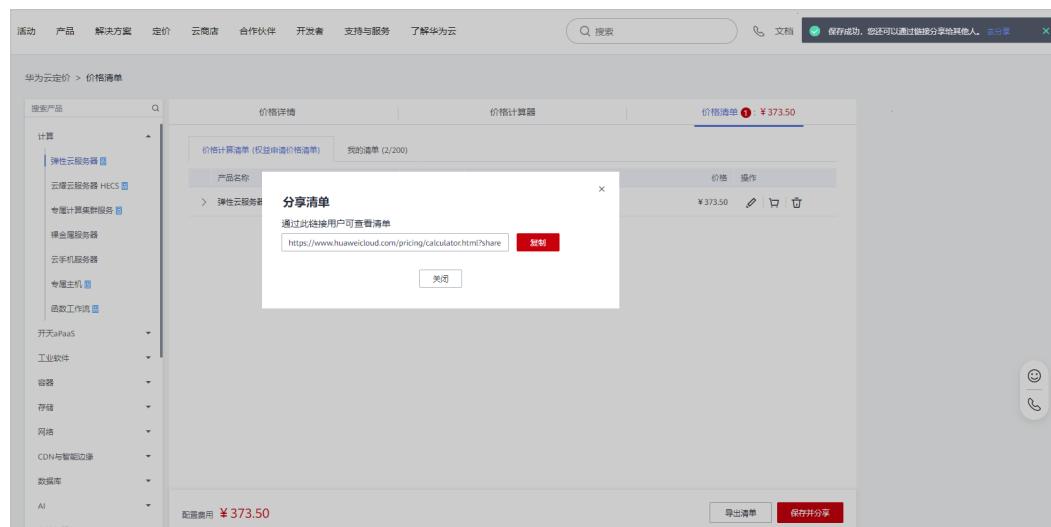
步骤3 在价格清单页面，单击“保存并分享”并在系统弹框中输入清单名称，单击“确定”。



步骤4 系统提示保存成功，单击“去分享”。



步骤5 在分享清单中单击“复制”。



步骤6 将链接粘贴到权益申请页面的“资源配置说明”中即可。

The screenshot shows a web-based application form for requesting a test voucher. Key fields include:

- 申请方案 (Application Scheme): A dropdown menu labeled "选择" (Select).
- 申请次数 (Number of Applications): 1.
- 累计已发放金额(¥) (Cumulative Issued Amount): 0.00.
- 本次申请金额(¥) (Current Application Amount): A text input field with a placeholder "请填写所需资源对应的申请金额, 建议参考官网价格计算器清单总金额." (Please fill in the amount corresponding to the resources required, it is recommended to refer to the official website price calculator list total amount.).
- 申请说明 (Application Reason): A text area with a placeholder "请填写申请原因" (Please fill in the application reason) and a character limit of 0/1,000.
- 其他说明材料 (Other Materials): An upload button labeled "上传" (Upload) with a note: "上传文件支持jpg/bmp/gif/png/pdf格式, 单个文件最大20M. 文件名不能包含!,:?\"@#\$%^&*>|这些字符" (Upload files support jpg/bmp/gif/png/pdf formats, single file size up to 20M. File name cannot contain !,:?\"@#\$%^&*>| these characters).
- 资源配置说明 (Resource Configuration Description): A text area with a placeholder "必须在官网价格计算器配置您测试所需要的资源, 保存并分享清单, 复制分享链接粘贴在下方输入框。价格计算器" (You must configure the resources you need for testing on the official website price calculator, save and share the list, copy and paste the sharing link into the input box below. Price calculator) and a URL: <https://www.huaweicloud.com/pricing/calculator.html?shareListId=2d1d0136f>. This field is highlighted with a red border.
- 计划开始使用时间 (Planned Start Usage Time): A date selection input field labeled "请选择日期" (Please select date).
- 计划结束使用时间 (Planned End Usage Time): A date selection input field labeled "请选择日期" (Please select date).
- 须知 (Notes): A checkbox with two points:
 1. 请确认您申请的金额是按照方案测试环境实际所需华为云资源申请的;
 2. 请以此配置金额进行本次申请, 建议申请前和该方案认证申请对应的华为审批人确认申请金额合理性。
- 提交 (Submit) and 取消 (Cancel) buttons at the bottom.

----结束

10.2.4 已发放的测试券在哪查看?

您在伙伴中心申请的测试券审核通过后, 可前往【华为云控制台-费用中心-优惠折扣-优惠券】页面, 查看代金券的有效期、面额、使用限制等信息。

10.2.5 测试券使用有效期是多久?

测试券发放后, 有效期为3个月。

10.3 考试券

10.3.1 什么是考试券?

是指伙伴参加华为云开发者认证所需的考试券。该权益针对伙伴为主体进行申请审核, 最终发放到伙伴申请时填写的用券人员账号上。

10.3.2 考试券申请门槛是什么?

考试券申请门槛及额度每年按各路径/计划政策规定执行。具体可查看[官网](#)各路径径详情。

10.3.3 申请考试券要提前收集哪些信息？

一、申请HCCDA/HCCDP/HCCDE考试券

1. 选择用券人员，用券人员的个人华为账号要求如下：
 - (1) 注册个人华为账号并进行实名认证（仅中国站），之后绑定电子邮箱；
 - (2) 用您的伙伴账号[邀请](#)用券人员的个人华为账号完成[关联](#)。
 - (3) 个人华为云账号ID。完成注册后，可以在华为云官网的“控制台 > 我的凭证 > API凭证”查看参数“账号ID”。

二、申请HCIA/HCIP/HCIE考试券

1. 选择用券人员，用券人员的个人华为账号要求如下：
 - (1) 注册个人华为账号并进行实名认证（仅中国站），之后绑定电子邮箱；
 - (2) 用您的伙伴账号[邀请](#)用券人员的个人华为账号完成[关联](#)。
2. 收集用券人员的华为Uniportal账号，账号要求如下：
 - (1) 在华为人才在线平台[注册uniportal账号](#)，并完成[实名认证](#)。

10.3.4 如何注册 uniportal 账号并进行实名认证？

1. 注册Uniportal账号：<https://e.huawei.com/cn/talent/cert/#/careerCert>
2. Uniportal账号实名认证：<https://e.huawei.com/cn/talent/usercenter/#/home/myinfo>

10.3.5 伙伴申请考试券权益时，无法选到已关联的个人华为账号？

用券人员须在个人华为账号中完成邮箱绑定。

10.3.6 考试券用券人员是否必须通过项目专员申请？

不是，用券人员须为项目专员模块伙伴账号已经关联的成员，并在个人华为账号中绑定邮箱，无需通过项目专员申请。

10.3.7 考试券已经审核通过为什么券还没有到账？

伙伴管理员在伙伴中心申请的考试券审核通过后，由华为运营人员在后台进行发放（审核通过后预计6个工作日完成发放），发放成功后，用券人员才可在个人账号中查收。

【审核通过】状态表示华为方已完成考试券申请的审核（审核通过后不支持撤回或变更申请）；

【权益已发放】状态表示考试券已成功发放到员工个人账号。

10.3.8 如何查看已发放考试券？

考试券由伙伴管理员申请，发放至用券人员个人账号，不同类型考试券查看方式不同：

- HCIX：用券人员使用Uniportal账号登录华为人才在线平台“[我的券包-暗码考券](#)”中，可查看已发放的HCIX考试券及使用方式。

- HCCDX：用券人员使用个人华为账号登录【[华为云学堂](#) - 我的学堂-我的兑换码】，查看已获取的考试券。

10.3.9 考试券有效期为多久？

HCIX考试券兑换后，有效期为1年。

HCCDX考试券有效期为1年。考试券发放之后不予延期或退换(有效期从发放日开始计算，需在有效期内完成兑换和考试)。

10.3.10 考试券权益可以转给他人使用吗？

考试券的使用权仅归于申请时填写的用券人员个人账号，严禁转售。

10.3.11 如何预约考试？

使用考试券兑换认证考试资格：考生可登录[华为云学堂](#)，在右上角选择【我的学堂-我的兑换码】查看分发至自己账号的兑换码。点击【去兑换】进入对应的认证详情页，点击认证兑换按钮，输入兑换码可获取认证考试资格。

开发者认证-考试预约：考生使用个人华为账号登录[华为云学堂](#)，在右上角选择我的学堂-我的认证，选择待考的工作级认证，点击预约考试进入考试预约页面。（需先通过理论考试才可预约实验考试）

职业认证-考试预约：<https://e.huawei.com/cn/talent/news/#/details?consultationId=4678>

10.4 云实验

10.4.1 什么是云实验？

是指华为云官方实验平台，帮助开发者通过实验手册指导快速体验华为云服务，在云端实现云服务的实践、调测和验证。

10.4.2 云实验申请门槛是什么？

云实验申请门槛及额度每年按各路径政策规定执行。具体可查看[官网](#)各路径详情。

10.4.3 云实验已经审核通过为什么券还没有到账？

您在伙伴中心申请的云实验审核通过后，由华为运营人员在后台进行发放，发放成功后，用券人员才可在个人账号中查收。

【审核通过】状态表示华为方已完成云实验申请的审核；

【权益已发放】状态表示云实验已成功发放到员工个人账号；

10.4.4 如何查看已发放云实验点？

成功申请并发放云实验的用券人员使用个人华为账号登录【[华为云控制台](#)-费用中心-优惠折扣-优惠券】查看已获取的云实验。

10.4.5 云实验点有效期是多久？

未兑换的券：需在发放后7个自然日内完成兑换。

已兑换的实验：兑换后的实验环境有效期为1年。

10.4.6 如何使用云实验？

使用实验点：https://support.huaweicloud.com/usermanual-edu/zh-cn_topic_0000001115578019.html

10.5 市场发展基金（MDF）

10.5.1 什么是 MDF？

市场发展基金（MDF）是为达成销售和市场目标而授予华为云合作伙伴自主策划和举办市场营销活动的专项费用。

华为云客户入驻HCPN成为华为云合作伙伴并通过商业信息认证后，可申请对应等级的MDF额度；具体MDF额度请查看[市场发展基金（MDF）额度参考](#)。

10.5.2 MDF 申请门槛是什么？

MDF申请门槛及额度每年按各路径/计划政策规定执行。在官网伙伴权益表格中的上限额度是针对伙伴主体发放的，伙伴可以使用多个服务/应用与软件解决方案申请该权益，申请该权益的服务/应用与软件解决方案需要完成基于华为云完成构建与发布（基线解决方案或者联营商品），但总额度不得超出权益规定上限。

10.5.3 MDF 权益最高可申请额度有多少？

市场发展基金（MDF）最高额度参考：

- （分销计划）总经销商：
华为云根据不同区域的发展成熟度，将区域划分为三类：
一类区域：北京、上海、广东（非深）、深圳；
二类区域：江苏、浙江、湖北、四川、山东、陕西、福建、湖南、河南、重庆；
三类区域：非一、二类区域的国内其它区域。
区域型总经销商（一类/二类区域）：50万。
区域型总经销商（三类区域）：25万。
- 解决方案提供商计划：领先级10万元；核心级50万元。
- 软件合作伙伴：
 - 角色认证：最高5万元；
 - 能力差异化：最高8万元。
- 服务合作伙伴：
 - 角色认证：最高5万元；
 - 能力差异化：最高8万元。
- 数字化转型咨询与系统集成伙伴：

- 角色认证：最高30万元；
- 能力差异化：最高50万元。
- 学习与赋能合作伙伴：
 - 能力差异化：最高8万元。

具体以华为云官网发布的伙伴权益为准。

10.5.4 伙伴至少在活动前多久提交 MDF 使用申请？

至少在活动前10个工作日提交，未提前10个工作日申请须说明原因。

10.5.5 多场活动是否可以统一申请？

对于面向同一目标受众、同一活动类型，且在同一活动部门审批的系列活动，可统一提交一份使用申请（最长跨度不能超过一个季度）。针对批量提交的多场活动的统一申请，需在核销材料中说明每场活动的具体开始和结束日期，并分别附上对应的活动执行证明材料。

10.5.6 若活动时间、地点、对象、形式等关键信息发生变化时，是否要重新提交活动申请？

是，需在活动发生前重新提交活动申请。

10.5.7 伙伴发起的使用申请审批未结束时能否开展 MDF 活动？

不能。

MDF活动必须在使用申请审批结束之后才可以开展。提前开展活动产生的费用，华为云一律不予支付或核销。

10.5.8 MDF 额度有效期为多久？

MDF额度仅限当年有效，过期自动作废。已占用本年度MDF预算的使用申请必须在当年12月31日通过审批。

已占用本年度MDF预算且计划在第二年举办的营销活动，必须在第二年1月31日（含）之前举办。未在规定时间之前举办活动的MDF申请及预算一律失效，不再延期。

10.5.9 哪些活动可以使用 MDF？

华为云合作伙伴申请使用MDF举办营销活动，需按MDF活动类型进行规划，不属于MDF适用活动类型定义及要求的营销活动不可以申请MDF。

华为云合作伙伴的MDF必须100%用于面向其客户或伙伴的活动，活动费用保证真实合理。特殊情况需突破标准的，需在使用申请和兑现材料中说明超标原因。

a. MDF覆盖活动类型：

活动类型	活动定义和描述
伙伴邀请客户CXO走进华为	伙伴邀请客户CXO来华为公司参观交流，加强高层客户关系，增进品牌感知等。

伙伴邀请客户交流研讨	伙伴面向客户的技术交流、对标、研讨、答谢会、参观活动等。
伙伴CXO走进华为	邀请伙伴高层来华为公司参观交流，加强伙伴关系，推动合作进程等。
伙伴研讨与赋能	包含渠道圈子活动、渠道技术交流会、渠道对标活动；对伙伴高层、技术、销售等，进行的各类赋能与培训等活动 包含华为云与伙伴的技术交流，或针对产品、解决方案等具体事项的对标
伙伴拓展与建设	包含各类伙伴招募、建设、答谢活动。
广告及品牌宣传	伙伴主导的，旨在提高华为-伙伴联合品牌知名度的广告宣传活动，包括但不限于：与广告相关的物料制作以及平面、户外、电视、无线媒体、网络媒体（如网页banner、点击、弹窗、搜索关键词、搜索排名、Logo展示等）等形式的广告投放。
联合营销	联合华为云共同拓展市场，举办营销及品牌建设活动。伙伴自办活动及华为自办活动：如巡展、峰会、行业圈子活动、技术交流活动等；
数媒营销	伙伴主导的，有关华为云产品和解决方案的信件邮递、Email营销活动、电话营销活动、网络推广活动。其中可报销费用包括：设计图稿、内容创作、联系人清单购买、邀请函发送及相关费用。
营销资料制作	伙伴制作的，可提升华为云品牌形象、明确加强与华为云合作、促进华为云产品和解决方案推广与销售的宣传材料或工具，包括但不限于：（伙伴证言）视频、软文、宣传彩页、手册、易拉宝/奖品、服装、派发用品及相关的翻译等。
展会	伙伴作为华为云产品和解决方案的代表，参展由第三方产业组织或机构发起的，旨在推广技术和解决方案的展览会。包含赞助与华为云有关的行业论坛、巡展，展厅设计和建设、展台搭建等。
联合展厅/样板点	华为与伙伴联合建设的展厅、样板点、演示中心等。
成功案例	伙伴主导的，可提升华为-伙伴联合品牌知名度，或促进华为产品和解决方案推广与销售的成功案例，包括但不限于案例写作、案例授权、获取客户案例授权等。

10.5.10 活动结束后多久提交 MDF 兑现申报？

自活动结束之日起，90天内须提交核销，否则华为云有权不予核销。不完整的核销最多保留45天。一旦超期，需联系生态经理获取相关主管延期兑付批复邮件作为附件上传。

10.5.11 MDF 兑现申报金额可以超过使用申请金额吗？

兑现申报金额不得超过使用申请预算，超出部分由合作伙伴自行承担。

10.5.12 MDF 兑现申报需要哪些材料？

申报材料：MDF申报须严格按照验收要求提供证明及总结材料，进行规范化管理及闭环。

兑现材料类型	说明
真实性证明材料	<ul style="list-style-type: none">照片能够展示宣讲主题、华为Logo或横幅等华为元素、宣讲人、以及现场人数等；照片能够从不同维度展示活动实际发生的各类费用（如场地、广告、营销资料、餐饮等）。例如，涉及采购礼品，必须有现场的礼品摆放照片；如作为奖品发放，需有颁奖或抽奖的照片。 <p>说明 如无实物交付或其他原因，不能提供相关照片，可用相关合同、结果呈现截图、酒店原始账单等真实性证明材料替代。</p>
盖章水单	<ul style="list-style-type: none">收款单位的盖章水单中，费用明细需与活动过程中实际发生的费用类别完全一致。例如，实际发生是“餐费”，则明细中必须是餐费，不得修改为“住宿费”等其他费用类别；采购鼠标作为礼品，明细中需体现“鼠标”；如盖章水单和实际发生费用类别不一致，需说明不一致原因和生态合作负责人确认，并提供确认邮件作为核销材料。
发票扫描件	<ul style="list-style-type: none">发票抬头为承办活动的华为云伙伴，即填写MDF申请电子流的华为云伙伴名称；发票的票面金额需大于等于兑现申请中的实际核销金额。
广告及媒体宣传总结	总结在媒体、网站、刊物、微博、微信等媒介上的宣传报道与广告刊登情况，并附上相关合同、刊登页面截图或照片。
活动总结材料	总体工作总结 活动的时间、地点、参与人员等简要说明，对活动工作进行总体总结，说明各方面工作情况及结果，对整体效果及质量进行自我评价。
	参会人员签到表 现场实际参会人员的签到表（如采用微信签到等原因无法提供签到表，请说明原因）。
	机会点信息 凡是目标受众包含最终客户的活动，均需按要求录入相关机会点信息。
	赞助合同 凡是赞助费，均需提供赞助合同（盖章文本）的扫描件。 赞助合同中列举的赞助权益，均需有相关照片等证明材料体现说明。
经验总结及改进建议	对品牌活动的前期策划筹备工作、会议议程等进行总结，描述在本次品牌活动的经验和教训，并提出改进建议，以指导以后类似活动的开展工作，并为其他品牌活动提供依据或参考。

兑现材料类型	说明
客户的反馈评价	参加活动的客户对本次活动的评价。

10.5.13 同一个活动金额较大，可以拆开来报销吗？

不能。

同一场营销活动不可以拆开报销，包括但不限于以下场景：多人报销/多次报销/在多个计划中报销。

华为云高度重视MDF费用的合规使用，一旦发现合作伙伴虚报费用、重复享受MDF权益，华为云将取消该伙伴当年申请MDF的资格，并予以处罚。

10.5.14 伙伴开具的发票可以跟开票清单的信息不一致吗？

不可以。

海外MDF权益所要求的报销发票，均应该是在兑付/付款申请审批通过后，伙伴根据我们系统提供的开票清单信息进行开具（开票清单信息均为伙伴在商业信息认证阶段维护的公司信息）。因此发票上的相关信息，尤其是公司抬头、税号、金额、币种等必须跟系统内的兑付信息保持一致，如不一致将无法进行报销。

10.5.15 MDF 额度是含税的吗？

是的。

授予合作伙伴的MDF额度包含税率，具体税率标准根据各区域/代表处根据本地税率进行适配。海外地区在使用MDF权益过程中由于汇率变动此不可抗力产生的利益和亏损由伙伴自行承担。

10.5.16 有哪些类别不可以通过 MDF 进行报销？

MDF不可报销的费用类别：

- 礼品要求：
 - 强调营销、宣传属性，定制或购买日常客户拜访礼品，与具体活动无关的礼品采购，MDF不予核销。
 - MDF核销礼品不得定向赠与，不得授予华为、伙伴会务工作人员，未发放部分不得核销。
 - 严禁用于购买大额礼品，大额礼品价值标准依据区域自行制订和管理。
- 购买华为政企产品、华为云产品和服务。
- 华为券：华为相关认证的培训券和考试券（含HCIE、HCIP、HCIA等）、测试券、代金券等
- 华为大型活动门票：如生态大会、全联接大会等
- 娱乐费用：歌舞厅、卡拉OK、夜总会、文艺演出、演唱会、剧目、健身、俱乐部、景区门票、导游费、洗浴、足浴、美容美发等
- 代金卡/券：各种消费卡、购物卡、交通卡、话费充值卡

- 第三方协会会员费/客户邀请费用：加入盈利的第三方协会而收取的会员费用；第三方协会或组织客户邀请费用
- 私人性质：包括但不限于：私人学费、装饰装潢、婴儿/孕妇/儿童用品、玩具、个人服饰、金银首饰、化妆品、皮带、手表、保健品、药品、体育用品(器材)、汽油费、学车、装饰装潢等
- 其他：设备类资产（如直播用手机、电视），销售管理软件、淘宝店铺

10.5.17 若申请的额度和最终实际使用的金额不同，该如何处理？

如果使用申请金额>兑现申报金额，兑现审批完成后，剩余额度会自动返还，可供伙伴下次使用。

如果使用申请金额<兑现申报金额，最终只能按照申请费用进行报销。

10.5.18 MDF 有哪些合规要求？

合作伙伴需严格遵守业务所在地国家的适用法律、华为公司的反商业贿赂政策和要求，不得将华为云授予的MDF激励用于任何非法目的，包括任何违反反商业贿赂法律及其他适用法律的用途，例如为了帮助华为获取或保留商业机会的目的而以任何直接或间接的方式向公职人员或其他人员行贿。

10.5.19 MDF 使用过程中有哪些重要规范点？

1. 严格按照“事前计划 – 事中监控 – 事后总结”的要求进行闭环和规范化管理。
2. 与具体活动无关的礼品采购不得使用MDF。
3. 合作伙伴同一营销活动不得拆单，不得在多个伙伴计划中重复享受激励，不得虚报费用。一旦违规，华为将取消该伙伴当年度申请MDF资格，并予以处罚。

注：拆单是指将一项大额活动费用拆分成两张或以上发票开具，然后分次提交报销单或者分别由不同员工提交报销单，从而绕开系统强制要求提交权签人审批的行为，场景包括但不限于：

- 同一时间、事项及目的产生的费用分次报销。
- 同一时间、事项及目的产生的费用分多人报销。
- 同一活动，按发票时间段分次报销。
- 同一活动按费用类型分次报销。
- 其他认定为拆单的场景。

10.6 专职人员激励 (FH)

10.6.1 服务伙伴-专家服务专职人员激励 (2024 年)

10.6.1.1 专职人员激励 (FH) 申请门槛？

当前FH权益为受邀申请，请先联系您的生态经理了解申请服务伙伴专职人员激励 (FH) 的要求后再进行申请。

10.6.1.2 伙伴为何需要定期维护专职人员信息？应该如何维护？

因为伙伴中心平台会根据伙伴维护的专职人员信息，包括就职信息、认证证书、工作常驻地（当前以社保所在地为准）等内容以及激励标准生成激励明细，为确保激励人员信息准确，伙伴需在每个月月末前，更新专职人员信息。

操作详情可查看[填写就职信息](#)、[填写证书信息](#)。

10.6.1.3 激励金额如何计算？

- 核算过程：

$$\text{激励总金额} = \sum \text{人力基线} * 100\% * 3 * \text{地域系数}$$

- 激励规则：

激励人员类型	人力基线（元/月）	国家/地区
服务专家	50,000	● 北京、广州、深圳、上海、南京、杭州、成都、福州、济南、长沙、重庆、武汉、西安、郑州系数为1.2; ● 其他省会城市系数为1; ● 非省会城市系数0.9。
高级服务工程师	30,000	
高级顾问	80,000	

10.6.1.4 专职人员激励申报过程中有哪些关键时间点需要注意？

- 每个月月末前，确保专职人员信息已更新完成；
- 每个月月中，核对激励明细；
- 自然季度内的月度激励全部审批通过后，按季度申请激励付款。

10.6.1.5 季度付款申请有没有时间限制？

没有时间限制。只要一个季度内的月度激励全部审核通过，就可以按季度申请付款。

10.6.1.6 申请 FH 时有哪些合规性要求？

- 您应当按照华为云的要求提交申报激励的材料，且您所提交的申报材料应当全部真实有效、准确且不得隐瞒任何信息、材料或者提供任何误导性的信息或者材料，确保华为云从您获取的信息真实且充分。
- 所申请的激励人员需为您的正式雇员，包括但不限于您与该等激励人员签署正式劳动合同，并且该等人员在您公司有社保证明或工资流水，且在申请激励期内有效(劳务派遣员工不参与激励申请)。

10.6.1.7 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？

不行，每个伙伴员工只能在同一时间段申请一个FH专项激励，不可重复申请。

10.6.2 服务伙伴-专家能力构建激励（2025年）

10.6.2.1 什么是服务伙伴专家能力构建激励（Funding Head）专项计划？

为构建华为云专业服务的伙伴专家队伍，帮助和激励伙伴快速构建华为云服务专家能力，促进伙伴在华为云服务领域的提升、助力伙伴商业成功，特为伙伴提供专家能力构建激励专项计划。详情可查看[25年计划发文](#)。

10.6.2.2 加入计划的门槛是什么？

符合以下任一条件的伙伴均可申请加入计划：

条件1：获得CTSP称号的服务伙伴。

条件2：通过服务伙伴角色认证且具备与能力构建场景申请方向一致的5个认证工程师，认证工程师以伙伴中心数据为准，证书要求如下：

（该类伙伴可先联系您的生态经理或运营人员了解详情）。

数据库	5位专职人员持有5张HCCDP-GaussDB
DevSecOps	5位专职人员持有5张HCCDP-Cloud Native DevOps
盘古大模型	5位专职人员持有5张HCCDP-AI
昇腾云	5位专职人员持有HCCDP-AI 或 HCCDP-AI-AscendCloud5张

说明：对应HCCDE级证书可替代HCCDP证书。

10.6.2.3 包含几个能力构建场景？不同场景之间有什么区别？

包含专家能力构建激励-数据库、专家能力构建激励-DevSecOps、专家能力构建激励-昇腾云、专家能力构建激励-盘古大模型4个场景。

不同场景之间区别点有：

- 能力标准：用于描述专家能力构建的标准，为能力构建提供具体要求，每个场景内包含一个或多个能力标准，每个能力标准代表一个完整的服务能力。
- 激励档次及金额：根据能力构建成果设定激励标准，不同场景对应不同档次及金额。每个场景内的每个能力标准激励金额相同。

专家能力构建场景对应的激励档次	场景内每个能力标准激励金额（万元）
一档	15
二档	20
三档	30

3. 专家构建目标数量：明确各服务领域需要达成的专家目标数量，确保能力建设与业务需求匹配。
4. 能力鉴定间隔时间：规定能力鉴定的时间间隔，确保能力提升的持续性与有效性。

10.6.2.4 资格申请门槛是什么？

加入服务伙伴专家能力构建激励（Funding Head）专项计划，即可进行资格申请，完成协议签署。

10.6.2.5 每个月可以申请几次激励？

每个伙伴每个月可以申请1次激励。

10.6.2.6 激励人员的条件有哪些？

- 1、激励人员是服务路径的项目专员；
- 2、能力构建要求：完成能力构建鉴定（可联系您的生态经理了解能力构建鉴定流程）；
- 3、唯一性要求：同一个人员同一个能力标准只能申请一次激励。

10.6.2.7 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？

- 1、申请成为服务伙伴项目专员，操作详情可查看：[邀请成员](#)、[接受伙伴邀请](#)、[申请项目专员](#)；
- 2、联系您的生态经理，申请专家能力构建，并完成能力鉴定。

10.6.2.8 激励金额如何计算？

伙伴激励金额= Σ 通过能力标准数量*激励金额；

10.6.2.9 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？

不能。FH激励在不同路径不同场景属于互斥关系，每个伙伴专职人员在同个时间周期内只能申请一个FH。

10.6.2.10 申请 FH 时有哪些合规性要求？

- 1、您应当按照华为云的要求提交申报激励的材料，且提交的申报材料应当全部真实有效、准确且不得隐瞒任何信息、材料或者提供任何误导性的信息或者材料，确保华为云从您获取的信息真实且充分；
- 2、您所申请的激励人员需为您的正式雇员，您需要与该等激励人员签署正式劳动合同，且正式雇员关系应在申请激励期内有效(劳务派遣员工不参与激励申请)。您应提供上述公司盖章的在职证明及其他材料证明您与您所申报的激励人员的雇佣关系（如社保证明）；
- 3、如您提交的材料中包含任何个人信息（包括但不限于您的雇员、第三方等的个人信息），您应当依据包括但不限于《中华人民共和国个人信息保护法》等所有适用的法律法规获取个人信息主体的事前的明确同意或单独同意；

4、您应当保证您提交的材料中不包含任何保密信息、商业秘密、敏感信息或其他具有保密性质的内容。

10.6.3 数字化转型咨询与系统集成伙伴-售前解决方案专家激励

10.6.3.1 什么是数字化转型咨询与系统集成伙伴售前解决方案专家激励 (Funding Head) 专项计划？

该计划是为促进数字化转型咨询与系统集成伙伴华为云售前解决方案销售能力持续提升。

10.6.3.2 加入计划的申请门槛是什么？

1. 通过“能力差异化”认证的先进云SI伙伴可申请；
2. 通过“角色认证”且对价值客户突破有重要价值和贡献，获得华为云批准的认证SI伙伴可申请（该类伙伴可先联系您的生态经理了解详情）。

10.6.3.3 资格申请门槛是什么？

加入数字化转型咨询与系统集成伙伴售前解决方案专家激励 (Funding Head) 专项计划后，即可进行资格申请，并需完成协议签署。

10.6.3.4 每个月可以申请几次激励？

每个伙伴每月可提交1次激励申请，每次可申报多人。

10.6.3.5 激励人员的条件有哪些？

1. 激励人员是绑定为数字化转型咨询与系统集成伙伴的项目专员，且成为项目专员要大于等于3个月。
2. 证书要求：在有效期内，同时持有专业认证-业务方向中级HCSP《基于华为云构建客户的业务体系》及（HCCDP - Solution Architectures或HCCDE - Solution Architectures或HCIP-Cloud Service Solutions Architect或HCIE-Cloud Service Solutions Architect认证）。（括号内的认证证书任意一个满足即可）。
3. 次数要求：每位售前解决方案专家最多可申请2次激励。
4. 项目要求：每次申请至少要有1个基于华为云的实战项目投入经验作为能力举证，同一项目只能被一位伙伴售前解决方案专家调用。

10.6.3.6 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？

1. 申请成为数字化转型咨询与系统集成伙伴项目专员，操作详情可查看：[邀请成员、接受伙伴邀请、申请项目专员](#)；
2. 联系您的生态经理，完成售前解决方案专家定级和能力评估。

10.6.3.7 有哪些专家级别？区别是什么？

激励对象	认证要求	举证项目规模要求
高级售前解决方案专家	满足SI伙伴售前解决方案专家认证要求	项目相应产生的华为云现金付费≥30万人民币/5万美金、且代表处认可伙伴投入和项目贡献
资深售前解决方案专家	1、满足SI伙伴售前解决方案专家认证要求； 2、至少通过HCIE-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDE-Solution Architectures 笔试。	项目相应产生的华为云现金付费≥200万人民币/30万美金（公有云项目最大取数范围为项目起始月开始至激励申请当月（不超过12个月）客户累计现金付费）、且代表处认可伙伴投入和项目贡献

补充说明：

- 每位售前解决方案专家最多可申请2次激励，每次申请至少要有1个基于华为云的实战项目投入经验作为能力举证，同一项目只能被一位伙伴售前解决方案专家调用；
- 对于资深售前解决方案专家级别，还需要通过HCIE-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDE-Solution Architectures 笔试；
- 若售前解决方案专家首次激励申请定级为资深售前解决方案专家，那第二次申请举证项目规模不得小于200万人民币/30万美金。

10.6.3.8 激励金额如何计算？

伙伴月度激励金额= \sum 达到激励申请标准的人员数量*月数（固定值4）*人力基线*100%

激励人员	人力基线（元/月）
高级售前解决方案专家	30000
资深售前解决方案专家	50000

10.6.3.9 一名专职人员可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？

不能。Funding Head 激励在不同路径不同计划不同场景属于互斥关系，每个伙伴专人在同个周期只能选定一种方式申请 Funding Head。

10.6.3.10 申请 FH 时有哪些合规性要求？

- 您应当按照华为云的要求提交申报激励的材料，且提交的申报材料应当全部真实有效、准确且不得隐瞒任何信息、材料或者提供任何误导性的信息或者材料，确保华为云从您获取的信息真实且充分；
- 您所申请的激励人员需为您的正式雇员，您需要与该等激励人员签署正式劳动合同，且正式雇员关系应在申请激励期内有效(劳务派遣员工不参与激励申请)。您

应提供上述公司盖章的在职证明及其他材料证明您与您所申报的激励人员的雇佣关系（如社保证明）；

3. 如您提交的材料中包含任何个人信息（包括但不限于您的雇员、第三方等的个人信息），您应当依据包括但不限于《中华人民共和国个人信息保护法》等所有适用的法律法规获取个人信息主体的事前的明确同意或单独同意；
4. 您应当保证您提交的材料中不包含任何保密信息、商业秘密、敏感信息或其他具有保密性质的内容。

10.6.4 学习与赋能伙伴-讲师养成基金/讲师专职投入基金

10.6.4.1 什么是学习与赋能伙伴专职人员支持（Funding Head）专项计划？

为构建以能力为核心的华为云学习与赋能伙伴体系，帮助并激励伙伴快速构建自主开展生态赋能发展服务能力而设置的专项计划，包含讲师养成基金和讲师专职投入基金两类激励。

10.6.4.2 资格申请门槛是什么？

加入学习与赋能伙伴专职人员支持（Funding Head）专项计划，即可申请。

10.6.4.3 申报专职人员激励的人员条件是什么？

- 讲师养成基金：
 - (1) 伙伴名下有已认证讲师≥3人，对讲师要求为获取HCCDP或HCCDE课程认证讲师证书；
 - (2) 激励人员是LP路径的项目专员；
 - (3) 证书要求：获得HCCDP或HCCDE讲师认证证书，且证书在有效期内；
 - (4) 次数要求：一个讲师只能申请一次；
- 讲师专职投入基金：
 - (1) 激励人员是LP路径的项目专员；
 - (2) 证书要求：获得HCCDP或HCCDE讲师认证证书，且证书在有效期内；
 - (3) 验收要求：交付HCCDP及HCCDE课程时长大于或等于8天（6小时/班天），且该月班级综合满意度平均分≥4.25。

10.6.4.4 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？

- 1、申请成为学习与赋能伙伴项目专员，操作详情可查看[邀请成员](#)、[接受伙伴邀请](#)、[申请项目专员](#)；
- 2、获得HCCDP或HCCDE讲师认证证书，如何获取证书请咨询您的生态经理。

10.6.4.5 人员证明材料有哪些？

- 讲师养成基金：
 - a. 公加盖公章的有效在职证明。
 - b. 社保证明需包含讲师认证证书获取月份并覆盖至申请激励月份的上个月。
- 讲师专职投入基金：
 - a. 公加盖公章的有效在职证明；

- b. 社保证明需包含讲师认证证书获取月份并覆盖至申请激励月份的上个月；
- c. 提供相关交付验收件（培训总结报告、培训签到表、班级满意度调查、交付过程照片等）。

10.6.4.6 激励金额如何计算？

- 讲师养成基金：

伙伴激励金额=Σ达到激励申请标准的人员数量*月度地区限额*2
(月度地区限额详情请咨询您的生态经理)

- 讲师专职投入基金：

伙伴激励金额=Σ达到激励申请标准的人员数量*月度地区限额*1
(月度地区限额详情请咨询您的生态经理)

10.6.4.7 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？

不能。Funding Head激励在不同路径不同计划不同场景属于互斥关系，每个伙伴专人在同个周期只能选定一种方式申请Funding Head。

10.6.4.8 申请 FH 时有哪些合规性要求？

1. 您应当按照华为云的要求提交申报激励的材料，且提交的申报材料应当全部真实有效、准确且不得隐瞒任何信息、材料或者提供任何误导性的信息或者材料，确保华为云从您获取的信息真实且充分；
2. 您所申请的激励人员需为您的正式雇员，您需要与该等激励人员签署正式劳动合同，且正式雇员关系应在申请激励期内有效(劳务派遣员工不参与激励申请)。您应提供上述公司盖章的在职证明及其他材料证明您与您所申报的激励人员的雇佣关系（如社保证明）；
3. 如您提交的材料中包含任何个人信息（包括但不限于您的雇员、第三方等的个人信息），您应当依据包括但不限于《中华人民共和国个人信息保护法》等所有适用的法律法规获取个人信息主体的事前的明确同意或单独同意；
4. 您应当保证您提交的材料中不包含任何保密信息、商业秘密、敏感信息或其他具有保密性质的内容。

10.7 交付能力提升支持

10.7.1 项目报备

10.7.1.1 项目报备申请是否有时间要求？

验证搬迁、实施交付、POC测试等活动场景均需要在项目交付启动前提交报备。

项目启动日期需晚于报备日期。

10.7.1.2 如何申请新增云资源年度规模≥100 万元/年以上的项目补贴？

项目新增云资源年度规模≥100万元/年（海外区域为12.5万美元/年）以上的项目，仅对获得至少一项能力标签的华为云服务伙伴进行补贴。

以伙伴在权益申请时是否获得能力标签为准，在项目报备阶段不设置卡点。

10.7.1.3 对项目参与人员有哪些要求？

- 参与补贴的交付人员需要持有工作级或以上级别认证，且通过华为云要求的信息安全考试；
- 参与补贴的项目中必须有项目经理角色，且项目经理需要持有项目管理相关的认证方可享受补贴；
- 参与人员且未参与《华为云伙伴专职人员激励（Funding Head）细则（Service Partner）》中的“专家服务”场景补贴；

在项目报备阶段仅要求伙伴提供人员清单和人员角色，不强制要求提供人员证书，在权益申请阶段提供相关人员的认证情况，未满足要求人员不发放激励。

10.7.1.4 SOW 的输出要求

SOW（项目工作说明书）需要在项目启动一个月内输出反馈。

10.7.1.5 对于报备时需要提供项目计划的支持场景有哪些？相关材料的输出时间有什么要求？

对于报备时需要提供项目计划的场景：验证搬迁、实施交付、POC。

华为云将按报备阶段所提供的计划进行材料收集，合作伙伴需要按照里程碑提供相关材料的输出，相关日期偏差不超过5个工作日。对于出现严重延迟（按里程碑延迟10个工作日或以上），在延期出现10个工作日之后，按每延期5个工作日扣减补贴金额5%计算。延期超过40个工作日，则取消相应的补贴。

若确实由于不可控因素导致延期，需要在计划到达前前提向华为云服务伙伴认证工作组申请延期，并提供新的项目计划，经过评审通过后按新的计划进行执行。

10.7.1.6 针对报备信息变更的场景补充说明

在项目交付完成前，合作伙伴可申请项目计划变更，但仅限于未到达的里程碑进行变更，每个里程碑变更次数不超过3次。

10.7.1.7 项目报备通过后工作量、人员变更补充说明

- 项目报备通过后项目工作量不能随意调整，只能减少，不能增加工作量
- 人员变更的必要条件：由于不可抗拒的因素导致的人员变更，如人员离职、生病等；由于人员能力无法满足项目要求，客户或代表处提供人员变更要求；
- 人员变更的补贴处理：由于不可抗拒因素导致的人员变更，不影响补贴金额；由于人员能力无法满足项目要求导致的人员变更，则需要在补贴金额中扣减对应人员的工作量补贴。

10.7.1.8 POC 项目真实性举证材料需要提供哪些？

- 正式POC测试邮件（需要提供客户公司邮箱发出的原始邮件）
- POC公告
- 招标要求或其他具备权威性的的真实性举证

10.7.2 SOW（项目工作说明书）注意事项

10.7.2.1 项目交付周期的统一

SOW项目交付开始/完成日期与报备申请表一致，有调整需标注说明（注：项目启动日期需晚于报备申请表中报备日期，项目报备日期以地区部收到报备材料日期为准）

10.7.2.2 确保真实性

申请材料所有内容真实、准确，提供客户确认SOW真实举证材料。

10.7.2.3 工作量描述一致

SOW中“项目基本信息”中预估投入人力、“搬迁资源量”中工作量评估总和、“工作内容概述”中工作量评估总和要保持一致。

10.7.2.4 资源量描述完整、准确

SOW中“搬迁资源量”是工作量评估关键依据，要把待搬迁资源全部列出来，比如业务系统数量、主机数量、容器集群数量、数据库实例数量、依赖中间件等；

相同迁移资源在处描述要数量一致，同时不要用若干”等定性词汇描述。

10.7.2.5 内容数据量化

SOW中搬迁资源量以及工作内容描述补充说明内容需数据量化。

10.7.2.6 工作量颗粒度大小合适

超过10人天工作量的工作项，要分解描述具体工作内容和占用工作量；
只有一句话描述，工作量几十人天情况不合理。

10.7.2.7 人员投入信息准确

SOW中“项目基本信息”中预估投入人力要合理，如不要出现单个人工作量超出交付周期情况；

SOW1.2预估投入人力如下描述，要求与交付清单人员投入工作量一致；

总工作量：XXX人天

专职人员A：项目经理 XX人天

专职人员B：迁移实施 XX人天

专职人员C：迁移架构师 XX人天

10.7.2.8 项目经理工作量分解

SOW中伙伴投入人天需具体拆分至负责人，伙伴必须投入项目经理对项目进行有效管理，并对项目经理工作量进行分解。

10.7.2.9 项目实施难度自评

必须有自评和相关证明材料。

实施难度划分为三个档次：基础级别、中级别、高难度级别，其中难度排序：Rehost 基础设施上云/Replace 应用新建 < Replatform 更换平台 < Refactor(Rearchitect) 应用重构或异构迁移。

10.7.3 权益申请

10.7.3.1 SOW 相关工作内容证明

最终SOW，并针对SOW明确相关工作内容的达成情况（需要加盖合作伙伴公章 或 其他具备权威的证明形式）

若过程中项目交付完成日期有调整并邮件通过，需在最终版SOW刷新

10.7.3.2 项目人员的投入证明

投入项目人员、每个人投入工作量清单（需要加盖合作伙伴公章 或 其他具备权威的证明形式）

需要附人员证书、安全信息考试证书及项目周期内的社保证明。

10.7.3.3 其他具备权威的证明形式

若为邮件确认或验收，需要满足以下要求：

- 邮件发送者的邮箱必须为客户公司邮箱，后缀不可为公共邮箱（如 QQ、163 等）。
- 邮件的发件者需为客户的决策者，且邮件正文中包含有对SOW确认或项目内容验收的说明。
- 邮件的接收者需要为交付伙伴项目经理或关键决策人，接收人的邮箱须为负责交付的伙伴公司邮箱，后缀不可为公共邮箱。

10.7.3.4 CTSP 的 PO 分包项目验收需要提交什么材料？

材料要求如下：

- 1.Sow要求的验收交付件（一般情况需提供下：周报记录，问题清单，问题跟踪处理记录，架构方案设计文档等。）
- 2.《CTSP类供应商交付质量评分表》
- 3.《XX代表处XXX项目专业服务分包采购PO验收申请》

10.8 一次性工程费用 (NRE)

10.8.1 什么是一次性工程费用 (NRE) ?

NRE (一次性工程费用) 是一种现金激励方式，主要用于支付软件伙伴围绕昇腾云/盘古大模型、鲲鹏云及高斯数据库进行技术迁移与开发且基于华为云构建联合方案的研发投入成本，加速伙伴进行开发创新与长期发展的决策，缩短伙伴方案上市时间。

10.8.2 NRE 申请门槛是什么？

同时满足以下条件：

1. 加入软件伙伴昇腾云/盘古大模型、鲲鹏云、高斯数据库、鸿蒙应用上云生态专项计划；
2. 完成生态专项软件方案认证-准入认证；
3. 方案未发布上架。

10.8.3 一个方案可以申请几次 NRE？

一个方案仅可申请一次NRE。

10.8.4 重点云服务清单

所属产品部名称	中文名称	简称
EI服务产品部	数据治理中心	DataArtsStudio
	数据仓库服务	DWS
	ModelArts	ModelArts
	盘古大模型	PanguLargeModels
PaaS服务产品部	应用与数据集成平台	ROMAConnect
	软件开发生产线	CodeArts
工业软件云产品部	产品数字化协同平台云服务	CraftArtsIPDCenter
媒体服务产品部	云桌面	Workspace
	数字内容生产线	MetaStudio
数据库服务产品部	云数据库	GaussDB
其他	移动应用服务	HMS Core
	移动应用服务	AppGallery Connect

10.8.5 高阶云服务清单

所属产品部名称	中文名称	简称
aPaaS服务产品部	开天集成工作台	MSSI
	应用平台	AppStage
	API中心	APIHub
	组织成员帐号	OrgID

所属产品部名称	中文名称	简称
EI服务产品部	交换数据空间	EDS
	云消息服务	KooMessage
	云盘服务	KooDrive
	云手机服务	KooPhone
	企业搜索服务	KooSearch
	云地图服务	KooMap
IoT服务产品部	推荐系统	RES
	数据接入服务	DIS
	人证核身解决方案	IVS
	图像识别	Image
	图像搜索	ImageSearch
	视频接入服务	VIS
	数据湖探索	DLI
	图引擎服务	GES
	对话机器人服务	CBS
	表格存储服务	CloudTable
	人脸识别服务	FRS
	云搜索服务	CSS
	内容审核	Moderation
	文字识别	OCR
	MapReduce服务	MRS
	天筹求解器服务	OptVerse
	语音交互服务	SIS
	视频接入分析服务	VIAS
	八爪鱼自动驾驶云服务	Octopus
	可信智能计算服务	TICS
	湖仓构建	LakeFormation
	智能数据洞察	DataArtsInsight
IoT行业生态工作台	路网数字化服务	DRIS
	IoT行业生态工作台	IoTStage

所属产品部名称	中文名称	简称
IoT边缘	IoT边缘	IoTEdge
	设备管理	IoTDM
	设备接入	IoTDA
	设施aPaaS	设施aPaaS
PaaS服务产品部	代码托管	CodeArtsRepo
	制品仓库	CodeArtsArtifact
	微服务引擎	CSE
	应用管理与运维平台	ServiceStage
	代码检查	CodeArtsCheck
	需求管理	CodeArtsReq
	编译构建	CodeArtsBuild
	流水线	CodeArtsPipeline
	测试计划	CodeArtsTestPlan
	性能测试	CodeArtsPerfTest
	区块链服务	BCS
	分布式缓存服务	DCS
	CodeArts IDE Online	CodeArtsIDEOnline
	API网关	APIG
	函数工作流	FunctionGraph
	分布式消息服务	DMS
	Astro轻应用	AstroZero
	云应用引擎	CAE
	多活高可用服务	MAS
	Astro工作流	AstroFlow
	CodeArts IDE	CodeArtsIDE
	云日志服务	LTS
	应用性能管理	APM
	应用运维管理	AOM
	漏洞管理服务	CodeArtsInspector
	应用身份管理服务	OneAccess

所属产品部名称	中文名称	简称
	Astro企业应用	AstroPro
	Astro大屏应用	AstroCanvas
工业软件云产品部	工业数字模型驱动引擎	iDME
	工业仿真工具链云服务	CraftArtsSIM
媒体服务产品部	视频直播	Live
	媒体处理	MPC
	全站加速	WSA
	华为云会议	Meeting
	华为云实时音视频	CloudRTC
数据库服务产品部	分布式数据库中间件	DDM
	文档数据库服务	DDS
	云数据库 GaussDB for MySQL	GaussDBforMySQL
	云数据库	RDS
	云数据库 PostgreSQL	RDSforPostgreSQL
	云数据库 SQL Server	RDSforSQLServer
	云数据库 GeminiDB	GeminiDB
	云数据库 RDS for MariaDB	RDSforMariaDB
	云数据库 GaussDB for Redis	GaussDBforRedis
	云数据库 GaussDB for Mongo	GaussDBforMongo
	云数据库 GaussDB for Influx	GaussDBforInflux
	云数据库 RDS for MySQL	RDSforMySQL
安全服务产品部	DDoS防护	AAD
	Web应用防火墙	WAF
	企业主机安全	HSS
	安全云脑	SecMaster
	数据安全中心	DSC
	数据加密服务	DEW

所属产品部名称	中文名称	简称
	云证书管理服务	CCM
	数据库安全服务	DBSS
	云堡垒机	CBH
	SSL证书管理	SCM
	云防火墙	CFW
WeLink服务产品部	华为云WeLink	WeLink

10.8.6 技术评估材料如何填写？

- 提交技术评估申请前需和您的技术经理联系，沟通材料填写要求。
- 技术经理（PSA）信息可查看伙伴中心-主页右上角。



10.8.7 如何签署协议？

- 联系您的生态经理线下完成NRE协议签署，由生态经理将已签署协议上传至后台并进行协议内容复核，待协议完成复核后即可按照已签署协议中的里程碑发起验收申请。
- 生态经理（PDM）信息可在伙伴中心-主要右上角查看。



10.8.8 商业价值终评通过后为什么没有金额？

NRE最终的激励金额根据NRE协议签署的金额来验收，线下签署完协议，并由生态经理上传确认后，即可在伙伴中心展示。

10.8.9 已经改造并迁移到华为云的产品，是否可以补交申请？

不可以。所有在申请前完成的改造，华为云不再激励。

10.8.10 是否有补贴上限？

每款产品的补贴上限：50万元。

10.9 能力提升激励

10.9.1 什么是能力提升激励？

能力提升激励是服务伙伴能力提升专项计划下的现金激励权益，该计划旨在构建以能力为核心的服务伙伴体系，帮助和激励伙伴快速构建华为云专职人员团队和服务成功经验，并通过华为云合作伙伴能力认证，促进伙伴在华为云服务领域的能力提升、助力伙伴商业成功。

10.9.2 能力提升激励申请门槛是什么？

- (1) 加入服务伙伴路径，并已经完成角色认证；
- (2) 年度内认证通过指定激励范围内的一级能力标签；
- (3) 加入服务伙伴能力提升专项计划。

详情可查看[官网](#)。

10.9.3 加入服务伙伴能力提升专项计划的条件是什么？

- (1) 加入服务伙伴路径，并达到角色认证阶段；
- (2) 年度内认证通过指定激励范围内的一级能力标签；
- (3) 申请激励的一级能力标签的获得时间为2025年1月1日至2025年12月31日，以伙伴中心授予能力标签的时间为准；
- (4) 同一个伙伴同一个一级能力标签仅能申请一次激励，不能重复申请；
- (5) 已获得一级能力标签的伙伴需在获得能力标签当年12月31日前完成激励申请（包括培训激励、考试券激励和现金激励），未在当年申请的激励将自动失效，无法补申请；
- (6) 由于激励上限有限，能力提升专项计划激励采用优先申请优先发放的原则。

10.9.4 哪些一级能力标签可以申请能力提升激励？

一级能力标签	区域范围
数据库服务能力	全球
大数据服务能力	全球
数据仓库服务能力	仅限中国区
AI平台服务能力	仅限中国区
DevSecOps服务能力	仅限中国区
解决方案集成实施服务能力	仅限中国区

一级能力标签	区域范围
公有云云运维服务能力	仅限中国区
卓越运营服务能力	仅限中国区
应用现代化服务能力	仅限中国区
昇腾云服务能力	仅限中国区
盘古大模型服务能力	仅限中国区
安全托管服务能力	仅限中国区
iDME服务能力	仅限中国区
物联网服务能力	仅限中国区
Workspace服务能力	仅限中国区
上云实施规划服务能力	仅限海外

注：华为云可能对以上激励范围做不定期变更（包括新增或移除），范围变更以华为云计算全球生态部ST决策纪要为准，变更后的激励范围由伙伴PDM告知伙伴。

10.9.5 获得的能力标签申请能力提升激励有时间限制吗？

已获得一级能力标签的伙伴需在获得能力标签当年12月31日前完成激励申请（包括培训激励、考试券激励和现金激励），未在当年申请的激励将自动失效，无法补申请。

由于激励上限有限，服务伙伴能力提升专项计划激励采用优先申请优先发放的原则。

10.9.6 能力提升激励发放时应该开什么票据？

开收据。

激励申请审核通过后，可查看收据清单，按照清单要求和样例完成开票。

11 机会点管理

11.1 机会点共享

11.1.1 合作伙伴共拓计划（PCE）

11.1.1.1 什么是 PCE 计划？

华为云合作伙伴共拓计划（Partner Customer Engagement，简称PCE）是华为云构建的与合作伙伴共享机会点的政策框架，通过机会点共享的工具、权益等资源，促进华为云与合作伙伴有效协作，驱动合作伙伴商业发展与成功。

11.1.1.2 什么是机会点？

客户有采购或获取华为可提供的产品/服务/解决方案的意愿或规划，已经有初步的投资计划或预算，客户非常有可能在一年或更短的时间内进行采购，或者正处于采购计划的初期阶段，如顶层设计、需求规划、准备标书等。一旦机会点验证完成后，就可以投入销售资源，期待将此机会点转化成交易。

11.1.1.3 PCE 计划的目标是什么？

华为云合作伙伴共拓计划（Partner Customer Engagement，简称PCE）是华为云与合作伙伴在共建的伙伴Offering基础上相互共享机会点进行协作，联合拓展共同客户的合作机制。该计划包含为合作伙伴提供的机会点共享管理平台、售前业务支持和权益等资源，以及机会点互换机制和激励加速机制，促进华为云与合作伙伴围绕伙伴Offering的销售进行有效协作，推动“共拓飞轮”加速运转，实现双方互利共赢。

11.1.1.4 加入 PCE 计划能获得什么权益？

- (1) 【访问华为云伙伴中心管理相关机会点】伙伴可以进入华为云伙伴中心，使用机会点管理模块的功能管理PO或HO（如有）。
- (2) 【可获得华为云业务支持】华为云根据伙伴的具体项目诉求提供对应的项目支持，关联了伙伴基于华为云联合共建的伙伴Offering的机会点将优先获得支持。
- (3) 【有机会获得华为云共享的机会点】华为云会推荐自有项目机会点给符合条件的合作伙伴，邀请合作伙伴与华为云共同拓展该客户。相关条件包括伙伴Offering与客

客户需求的匹配情况、伙伴贡献有效机会点数量、伙伴Offering技术先进性、双方合作关系紧密度等。

11.1.1.5 如何加入 PCE 计划？

1. 访问华为云官网，导航至 "合作伙伴 > 合作伙伴计划"；
2. 选择目标计划 "合作伙伴共拓计划"，点击 "立即加入"；
3. 勾选协议并提交申请，系统将自动完成准入（无需人工审核）。

11.1.1.6 加入 PCE 计划有什么要求？

合作伙伴同时满足如下3个条件：

- (1) 已加入HCPN；
- (2) 接受《华为云合作伙伴共拓计划协议》；
- (3) 伙伴承诺在华为云伙伴中心定期更新机会点，帮助华为云掌握必要的机会点进展信息。

11.1.1.7 为什么伙伴无法找到加入 PCE 计划的入口？

如果伙伴在合作伙伴中心无法加入PCE计划，请联系您的PDM处理（需要将伙伴加入PCE白名单）。

11.1.1.8 如何查询是否已成功加入 PCE 计划？

1. 登录伙伴中心，进入“计划 > 华为云伙伴计划”菜单；
2. 选择“已加入伙伴计划”，查看当前参与的伙伴计划列表；
3. 若“合作伙伴共拓计划”出现在列表中，即表示已成功加入该计划。

11.1.1.9 机会点有哪些分类？

根据分享主体不同，当前分为2种：

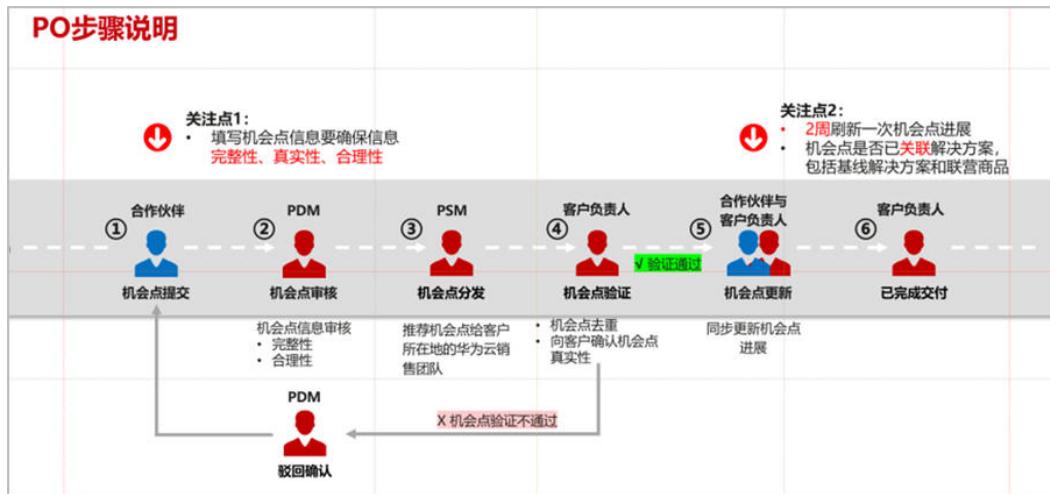
- (1) PO：伙伴共享机会点给华为（Partner-Originated Opportunity），经过华为云的审核和验证后，进行信息协同、联合销售和联合服务。
- (2) HO：华为分享机会点给伙伴（Huawei-Originated Opportunity），经过合作伙伴确认后，进行信息协同、联合销售和联合服务。

11.1.1.10 贡献度是 PO 与 HO 归属的评判参考吗？

不是。机会点的来源归类仅以分享主体来划分，不以贡献度主观调整PO与HO。伙伴如有可靠真实机会点，请及时提交PO。

11.1.2 共享给华为（PO）

11.1.2.1 机会点提交后是如何进行流程流转的？



11.1.2.2 提交机会点有什么要求？

已加入PCE计划的伙伴都可以提交PO机会点，从而获得华为云的协助和支持。

11.1.2.3 伙伴提交机会点时需要注意什么？

- 需要符合机会点的定义和要求，已明确客户信息/需求/痛点/预算/采购计划。模糊的线索不作为机会点信息；
- 该机会点可以为华为云的使用量带来增长；
- 在共享机会点给华为之前，已通过电话、会议、研讨会等方式获取客户相关授权，避免未经客户同意将客户敏感商业秘密提供给华为。

11.1.2.4 伙伴已经成功加入 PCE 计划，为什么在机会点管理页面没有创建机会点的按钮？

请确认当前登录账号是伙伴管理员账号还是组织成员子账号；如是子账号，则需要管理员为子账号分配“添加机会点”权限。操作详情可查看[为组织人员分配权限](#)。

11.1.2.5 什么是 Offering?

华为云为满足客户数字化转型的多场景需求，基于华为云技术架构及能力认证，与合作伙伴联合构建的产品、服务及解决方案，包括华为Lead基线解决方案、伙伴Lead基线解决方案、云商店商品等。

11.1.2.6 伙伴提交的机会点信息有误，是否可以撤回重新录入？

如机会点状态为“草稿”，可编辑修改；如已正式提交开始流转的机会点不支持撤回修改，如有需要，伙伴可联系PDM将该机会点进行驳回，伙伴再重新提交。

11.1.2.7 伙伴如何了解 PO 机会点的最新阶段状态？

- 机会点状态更新，对应伙伴接口人会收到短信通知。
- 请通过伙伴中心访问 "销售 > 机会点管理 > 机会点共享 > 共享给华为" 路径，实时跟踪机会点状态更新。

11.1.2.8 机会点“审核不通过”的原因有哪些？

华为云认为提交的机会点信息不符合与华为云销售团队共享机会点的标准。可能有以下原因：

- (1) 【信息不完整】未按照机会点提交规则填报信息，缺失/未完整描述关键信息
- (2) 【机会点无效】无明确的客户联系人/联系方式；无明确的预算和项目时间；无增量收入；“机会点描述”模糊未体现关键动作或者业务需求。
- (3) 【机会点重复】华为云或其他伙伴已经提交该机会点并通过审核。

注：上述情况（1）和（2），伙伴可以进一步补充机会点信息，完善后再次提交机会点。

11.1.2.9 若多个伙伴给华为云共享同一个客户的机会点，华为云会支持哪个伙伴？



PCE机会点重复保护机制：分为2类，3个场景。

- 第一类是伙伴与华为云之间产生重复，具体可以看场景1和场景2。
伙伴PO的有效性从PDM审核通过的时间起算，华为HO的有效性从CRM创建机会点的时间起算。哪一方的更早，另一方的就作为重复机会点。
- 第二类是伙伴与伙伴之间产生重复，按照相同的道理，伙伴PO的有效性从PDM审核通过的时间起算，当多个伙伴贡献同一个客户、同一个需求的机会点时，更早的一方为有效，另一方则作为重复机会点。

可以看到PCE机会点保护机制对伙伴、华为云都是一视同仁的，对更早分享的一方是有利的，因此希望伙伴们更早录入机会点，更早获得机会点保护，抢占先机。

11.1.2.10 伙伴成功加入 PCE 计划后，是否可以立即共享商机 PO？

是的。所有符合条件的合作伙伴都可以加入PCE计划，成功后即可与华为共享PO，从而获得华为云的帮助和支持。

建议提前与您的PDM确认客户全称。

11.1.2.11 机会点信息是否安全保密？

华为云尊重并保护合作伙伴和客户的隐私，严格守护机会点信息，已有措施：

- (1) 机会点数据存储本身符合华为云公司安全可信要求；
- (2) 机会点数据管理权限分权分域控制，按最小权限原则授予PDM等生态经理可视管理权限。机会点信息仅该项目运作强相关角色才可查看。
- (3) 增强全员保密意识，强化相关人员行为指引和行为遵从，筑牢信息安全防线。

11.1.2.12 共享机会点给华为有何激励？

通过与华为云信息协同、联合销售和联合服务，您将获得更多的商业机会、驱动收入增加；

与华为云一起面向客户联合销售和联合服务，可以更好地理解客户需求，为客户提供最优的解决方案，丰富客户合作；

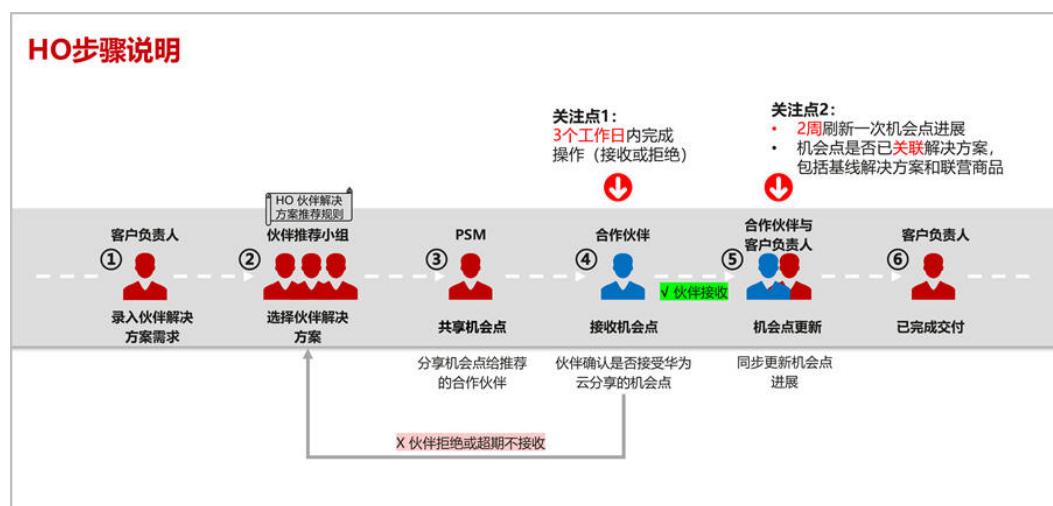
当您达到HO场景要求后，更有机会通过伙伴中心获得华为云共享的机会点及其相关的激励。

11.1.2.13 伙伴向华为共享 PO 机会点有哪些好处？

通过向华为共享商机（PO），伙伴可以获得华为云在项目中的支持，增加伙伴赢得项目的机会。也可以累积成功PO数量，有可能优先获得华为云分享的HO机会点，从而帮助伙伴实现更大的成功。

11.1.3 由华为共享（HO）

11.1.3.1 HO 机会点的流转环节有哪些？



11.1.3.2 伙伴获得 HO 机会点需要满足什么要求？

已加入合作伙伴共拓计划，且同时满足如下2个条件：

- (1) 进入“角色认证”或“能力差异化”阶段；
- (2) 有基于华为云联合共建的伙伴Offering。

11.1.3.3 如何获得华为共享的机会点？

由华为共享机会点后，合作伙伴将收到短信通知。合作伙伴需在3个工作日内完成接受或拒绝HO机会点操作，逾期失效。

可通过伙伴中心访问“销售 > 机会点管理 > 机会点共享 > 由华为共享”路径，若存在状态为“待接受”的HO机会点，可在该页面完成机会点接收操作。

11.1.3.4 接受由华为共享的机会点是否有时限限制？

合作伙伴需在3个工作日内完成接受或拒绝HO机会点操作，逾期失效。接受HO机会点后，合作伙伴与华为云将基于此机会点进行信息协同、联合销售和服务。

11.1.3.5 HO 机会点误接受后能否撤回？

伙伴如误操作接受机会点，请立即联系您的华为云PDM或客户负责人，申请撤回机会点。

11.1.4 其他

11.1.4.1 PCE 伙伴成功建议有哪些？

PCE成功建议 (to伙伴)

要加強：

- 1, 提交华为云相关、围绕**联合解决方案**的机会点
- 2, **尽早**提交PO，获得机会点保护
- 3, 在PO中明确**诉求**，获取华为云提供的支持
- 4, 分享**更多**机会点，优先获得HO推荐
- 5, 制定**联合BP**，例行审视潜在机会点与进展
- 6, 例行**复盘**，总结成功经验，推动组织充分对齐

要避免：

- 1, 不要提交和自己联合解决方案无关的PO
- 2, 不要把“线索”作为机会点提交PO
- 3, 不要把已完成签单的项目作为机会点提交PO
- 4, 不要提交重复的PO
- 5, PO中机会点描述内容不要“千篇一律”
- 6, 不要私下将机会点送给华为云生态经理录成HO

11.1.4.2 如何获取操作指导等资料？

方式一：加入PCE计划的伙伴可联系PDM获取相关资料。

方式二：可通过伙伴中心访问“支持 > 资料库”，搜索“合作伙伴共拓计划”或“PCE”，获取相关资料。

11.1.4.3 问题反馈与求助方式有哪些？

合作伙伴参与机会点共拓过程中有任何问题都可咨询您的华为云PDM，TA将为您提供帮助。

合作伙伴也可以点击机会点管理页面的右上角“满意度评价”反馈您在使用机会点过程中遇到的问题。

12 伙伴销售管理

12.1 解决方案提供商伙伴

12.1.1 伙伴政策

12.1.1.1 什么是解决方案提供商商业绩？业绩收入怎么计算？

伙伴直接转售华为云或者间接带动华为云的销售，以客户在华为云上已经使用的资源的消费结算付款为计算的依据。其中的现金收入部分会计入伙伴业绩，伙伴业绩是后续伙伴激励的重要输入。

12.1.1.2 什么是解决方案提供商激励？

对于解决方案提供商，华为云会根据解决方案提供商的业绩及增值贡献给予相匹配的激励，回馈解决方案提供商的贡献。激励包括基于业绩的基础激励以及需满足一定条件的专项激励。

12.1.2 关联与解除关联

12.1.2.1 合作伙伴拓展客户时，关联类型“顾问销售模式”和“代售模式”指的是什么？

顾问销售模式：客户的华为云消费由客户自己支付或由合作伙伴代为支付，其他功能由客户自行管理。

代售模式：合作伙伴可以对客户做现金拨款和回收，客户使用合作伙伴的拨款进行华为云消费，客户的发票由合作伙伴开具。

12.1.2.2 合作伙伴如何处理子客户发起的解除关联事件？

合作伙伴可以单击“客户 > 客户管理”页面的“关联关系操作记录”来查询客户关联、切换关联类型、解除关联的事件记录，并处理客户发起的解除关联事件。

说明书

只有伙伴管理员角色可以处理客户发起的解除关联事件。

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

步骤4 单击页面上方的“关联关系操作记录”。



说明书

华为云总经销商需要先选择“我的客户”页签，单击页面上方的“关联关系操作记录”。

步骤5 在“关联关系操作记录”页面，可以查询客户关联、切换关联类型、解除关联的事件记录。

单击“操作”列的“同意”或“驳回”可以处理客户发起的解除关联事件。

客户管理 / 关联关系操作记录									
批量收回		客户名称	请输入客户名称	客户经理姓名	请输入客户经理姓名	移动电话	请输入移动电话	操作	
<input type="checkbox"/>	账号名	客户名称	移动电话	关联类型	申请类型	申请原因	发起方式	状态	客户经理姓... 申请时间 审批时间 操作
<input type="checkbox"/>	wangqian002	深***司	顾问销售	解除关联	--	系统操作	待确认	--	2024/07/23 09... 2024/07/23 09... 同意 驳回
<input type="checkbox"/>	cbc_order_zwx...	深***锁	顾问销售	解除关联	--	系统操作	已完成	--	2024/07/17 17... 2024/07/17 17...
<input type="checkbox"/>	cbc_order_zwx...	深***锁	顾问销售	关联	--	系统操作	已完成	--	2024/07/17 17... 2024/07/17 17...

说明书

如果伙伴已开启验证码验证，则需要输入验证码验证身份。

----结束

12.1.2.3 客户是否只能关联一个经销商，关联后还可以更改吗？

客户只能关联一个经销商，关联后可以更改。客户需要先申请解除关联，解除关联后再关联其他经销商。

12.1.2.4 合作伙伴如何发送邀请链接？线下邀请时效是多久？

合作伙伴可以先报备潜在客户，报备后，通过线上或线下方式给潜在客户发送关联邀请。

- 线上邀请方式通过给潜在客户在线发送邮件邀请其自动完成关联。线上邀请链接有效期为7天，请务必提醒客户在规定时间内完成注册。若客户未能及时注册，可重新向客户发起邀请。请提醒客户，使用您报备时填写的手机号码注册华为账号并开通华为云进行关联。

- 线下邀请方式可以通过邮件、短信、微信等方式给客户发送邀请链接及二维码。线下邀请链接及二维码无有效期限制，一直有效。

详细操作步骤，请参见[客户拓展](#)。

12.1.2.5 合作伙伴如何生成拓展二维码？

解决方案提供商可以在伙伴中心的“销售 > 拓新 > 客户拓展 > 线下拓展”页面，生成拓展二维码。

12.1.2.6 合作伙伴报备客户后，客户电子邮箱变更，导致客户新邮箱收不到邀请，怎么办？

合作伙伴可以通过以下方式解决：

- 登录伙伴中心，进入“销售 > 拓新 > 客户拓展 > 线上拓展”页面，找到客户，单击其邮箱，将旧邮箱变更为新邮箱，再重新邀请客户。
- 登录伙伴中心，进入“销售 > 拓新 > 客户拓展 > 线下拓展”页面，复制邀请链接线下传递给客户。

12.1.2.7 伙伴可以将客户的代售模式改为顾问销售模式吗？

伙伴可以在伙伴中心发起切换客户关联类型（代售模式切换为顾问销售模式）的申请。详细的注意事项及操作步骤，请参见[管理客户关联关系](#)。

12.1.2.8 伙伴是否可以进行项目报备？

解决方案提供商和云经销商伙伴都不能进行项目报备，可以在伙伴中心进行客户报备，华为云是客户级报备。

12.1.2.9 伙伴如何切换与子客户的关联类型？

伙伴可以切换客户关联类型。

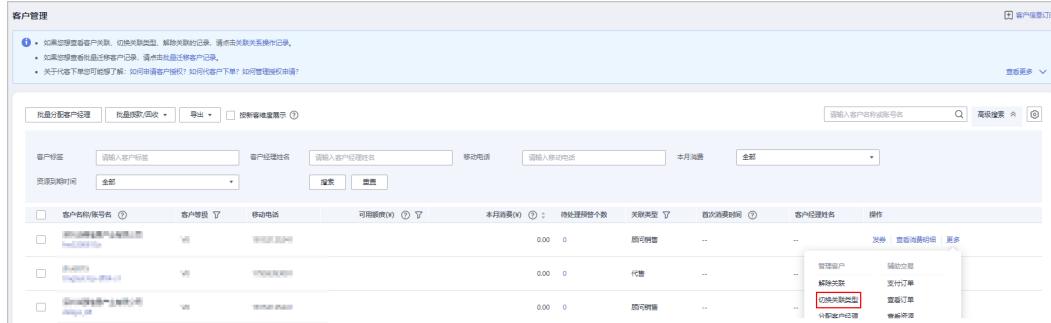
操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

步骤4 在客户列表中，选择一条客户记录，单击“操作”列的“更多 > 切换关联类型”。



□ 说明

华为云总经销商需要先选择“我的客户”页签，再在客户列表切换与客户的关联关系。

步骤5 如果客户账号检查通过，在注意事项页面勾选“我已了解以上注意事项并同意此操作”后，单击“切换关联类型”。

□ 说明

如果客户账号检查不通过，请根据界面显示的状态及提示进行处理，处理完成后可重新进行账号检查。

页面弹出“切换关联类型”确认提示框。

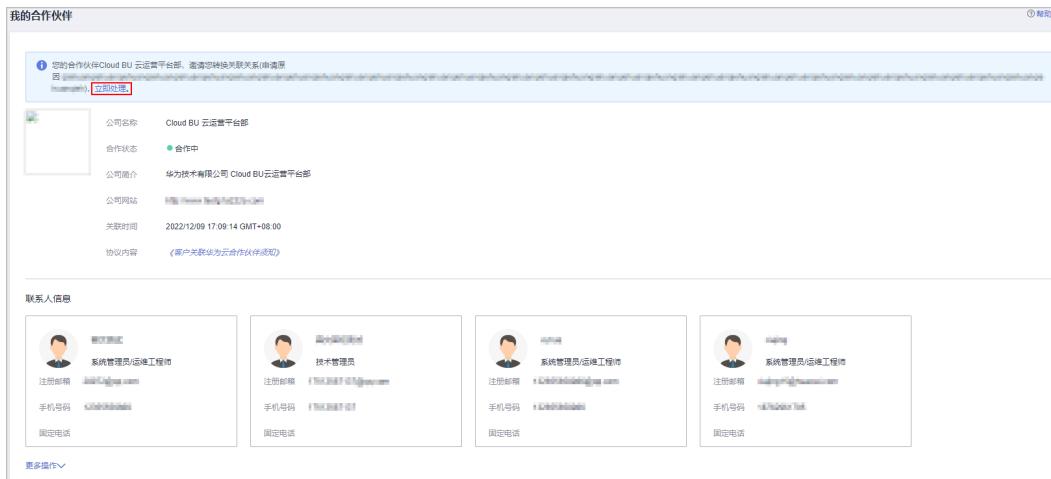


步骤6 填写申请原因，单击“确定”。

系统提示您与客户切换关联类型的申请已提交成功。

说明

- 如果伙伴已开启验证码验证，则需要输入验证码验证身份。
- 您的客户在账号中心同意切换关联类型后，切换关联类型的流程才结束。在您的客户处理完成后，会第一时间通知您处理结果，请耐心等待。
 - 客户进入“账号中心 > 我的合作伙伴”页面，即可查看到切换关联的申请信息，单击“立即处理”。



- 进行账号检查，账号检查通过后，勾选“我已了解以上注意事项并确定切换关联关系”后，单击“同意切换”。



- 填写验证码，单击“确定”。

----结束

12.1.2.10 伙伴如何解除与子客户的关联关系？

伙伴可以解除与子客户的关联关系。

操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

步骤4 在客户列表中，选择一条客户记录，单击“操作”列的“更多 > 解除关联”。

The screenshot shows the 'Client Management' interface. In the top right corner, there is a dropdown menu with several options: '解除关联' (highlighted with a red box), '切换关联类型', '分配客户经理', '查看资源', '发券', and '查看客户消费'. Below this, there is a table listing clients with columns for name, account number, mobile phone, consumption, and association status.

说明

华为云总经销商需要先选择“我的客户”页签，再在客户列表解除与客户的关联关系。

步骤5 如果客户账号检查通过，在注意事项页面勾选“我已了解以上注意事项并同意此操作”后，单击“解除关联”。

说明

如果客户账号检查不通过，请根据界面显示的状态及提示进行处理，处理完成后可重新进行账号检查。

页面弹出“解除关联”确认提示框。



步骤6 填写申请原因，单击“确定”。

系统提示您与客户解除关联的申请已提交成功。在您的客户处理完成后，会第一时间通知您处理结果，请耐心等待。

说明

如果伙伴已开启验证码验证，则需要输入验证码验证身份。

----结束

12.1.2.11 账户上有充值余额，必须提现后才可以申请以“代售模式”关联伙伴吗？

账户上的充值余额无需提现，即可直接申请以“代售模式”关联伙伴。

12.1.2.12 客户拥有关联的企业主子账号，希望企业子账号以顾问销售模式关联伙伴，可以实现吗？

可以。

如果企业主子为非财务托管模式关联，则企业子可以以顾问销售模式关联伙伴。

如果企业主子为财务托管模式关联，则企业子无法以顾问销售模式关联伙伴，仅允许企业主以顾问销售模式关联伙伴（企业财务托管模式下，和华为的交易主体是企业主，所以其企业子的消费、交易产生的业绩激励默认关联到企业主的伙伴）。

12.1.3 充值与调账

12.1.3.1 充值是直接电汇吗？

如果是在官网充值，可以直接电汇或银行转账到专用通用充值账户，银行处理完成后即可在官网充值账户余额中查到充值金额，无需系统操作。如果是在e+Partner下单付款，需要在e+Partner上做付款反馈。

12.1.3.2 信用账户余额是什么？

目前信用账户没有启用，无相关政策规则，暂无需关注。

12.1.3.3 拨款次数有否限制？

解决方案提供商给代售类客户拨款没有次数限制。

12.1.3.4 调账给客户的都是充值金额，客户已经开始消费的话会扣经销商的账户余额吗？

不会扣经销商的账户余额。

12.1.3.5 专用充值账户每个经销商都是唯一的吗？

是的。

12.1.3.6 经销商充值账户的金额可以取出吗？

经销商充值账户的金额可以取出来。详情操作请参见[提现管理](#)。

12.1.3.7 银行卡提现时，对提现银行账户有什么要求？

银行卡提现时，提现银行账户的规则如下：

- 支付宝、微信充值到账的金额，要求提现银行账户开户名与支付宝、微信的主体信息保持一致。
- 个人网银、企业网银充值到账的金额，要求提现银行账户开户名与伙伴账号实名认证主体一致。

- 激励返充值金额、交易模式变更的到账金额，要求提现银行账户开户名和伙伴账号实名认证主体一致。

12.1.3.8 伙伴使用微信充值时提示金额受限怎么办？

伙伴使用微信为账户充值时显示充值金额受限，该原因是伙伴当前交易超出本日的充值限额（微信对每日充值金额的限制），伙伴可以选择其他方式（支付宝、银联等）充值。

12.1.3.9 伙伴给代售子客户划拨金额，代售子如何还款，是手动还款，还是自动抵扣？

代售子客户线下联系合作伙伴，还款方式由两者决定。

12.1.3.10 伙伴中心调账记录中没有回收数据？

调账记录中调账类型包括拨款、回收和解除关联回收，伙伴可以根据调账类型筛选调账记录。若是没有数据，则代表伙伴对代售子客户的余额并无回收操作。

12.1.3.11 提现页面的实际欠票金额如何计算？

“销售 > 账务 > 资金管理 > 提现” 页面展示的实际欠票金额如下图所示。

图 12-1 实际欠票金额



在“销售 > 账务 > 发票管理 > 索取发票”页面中，欠票金额的显示如下图所示（如果您的欠票金额为零，则页面不会显示欠票情况）。

图 12-2 欠票金额



发票页面的欠票金额，为伙伴代售子客户或伙伴进行了某些导致欠票的操作（如：对已开票的资源进行退订/降配（由伙伴代售子客户执行）、按到款索取发票和代售返充值（由伙伴执行）等）后产生的金额。点击“欠票详情”，可以查看欠票产生原因。

当伙伴的代售类客户在华为云的消费可开票金额不足以核销上述欠票金额时，差值会在提现页面显示为**实际欠票金额**。否则，提现页面显示的实际欠票金额为0。

例如：

- 如果伙伴的代售类客户的消费可开票金额为6元，欠票金额为10元（发票页面的欠票金额），消费可开票金额不足以核销欠票金额（ $6-10=-4$ ），那么实际欠票金额为4元（提现页面的欠票金额）。
- 如果伙伴的代售类客户的消费可开票金额为15元，欠票金额为10元（发票页面的欠票金额），消费可开票金额足以核销欠票金额（ $15-10=5$ ），那么实际欠票金额为0元（提现页面的欠票金额）。

说明

合作伙伴负责管理其名下代售子客户的发票和资金。

12.1.4 开具发票

12.1.4.1 华为云的发票税率是多少？

华为云的税率是6%。

12.1.4.2 华为云的开票内容是什么？

华为云开具的发票内容是“云服务费”。

12.1.4.3 按账期开票的账期是指什么，另外奖励金额购买的也可以开票吗？

账期是指按固定周期的扣费，如客户购买包年服务，实际扣费可以按月或按日扣费，可以支持按月申请开票，即按账期开票的意思。开票金额最多为实际付款金额，奖励金不能开发票。

12.1.4.4 客户的发票由经销商开具还是华为云开具？

代售模式客户的发票由经销商开具。

顾问销售模式客户的发票默认由华为云开具。

12.1.4.5 经销商如何开专票？

解决方案提供商可以登录伙伴中心，在顶部导航栏中选择“销售 > 账务 > 发票管理”，进入发票中心页面申请开具增值税专用发票。

详细操作步骤请参见[向华为云索取发票](#)和[向云商店服务商索取发票](#)。

12.1.4.6 发票类型有哪些？

华为云开具的发票类型有“增值税普通发票”和“增值税专用发票”。

12.1.4.7 发票有几联？

增值税普通发票只有“发票联”，增值税专用发票有“发票联”和“抵扣联”。

12.1.4.8 开具增值税发票时需要提供哪些信息？

开具增值税专用发票时需要在发票信息页面输入“发票抬头、税务登记证号/统一社会信用代码、基本户开户银行、基本户开户账号、企业注册地址、企业注册电话”，上述信息请务必和贵司财务部门核实，确保信息填写准确无误。

12.1.4.9 是否可以对充值预付金额开具发票？

不可以。根据《中华人民共和国发票管理办法》、《中华人民共和国发票管理办法实施细则》，华为云只能对已消费金额开具发票。

12.1.4.10 是否可以将账期金额拆分开多张发票？

不可以。华为云可以将多个账期合并开具一张发票，但是一个账单不能拆分开具多张发票。

12.1.4.11 是否可以在发票上打印备注？

客户可以在开票页面的备注信息框中输入需要打印在发票上的内容。

12.1.4.12 发票是否有英文或繁体中文版？

没有，华为云开具的发票只有简体中文版。

12.1.4.13 发票邮寄费用由谁来支付？

如发票的开票金额未满100元，华为采用快递到付方式邮寄发票，由客户承担快递费用。开票金额大于或等于100元，由华为云支付邮寄费用。

12.1.4.14 如果发票已经在税务局抵扣认证过，是否可以退票？

可以。需要客户提供主管税务部门开具的《红字增值税专用发票信息表》扫描件。

12.1.4.15 如果发票丢失了，怎么办？

- 如果是增值税普通发票，客户可以提交工单申请，注明账号名、发票抬头、发票金额、发票代码、发票号码、遗失原因等信息。华为云工作人员审核后，由华为云向客户提供加盖发票章的发票底联复印件或扫描件。
- 如果是增值税专用发票，客户需要邮寄加盖公章的《发票遗失声明》到华为云。收到声明后，华为云向客户提供增值税专用发票记账联复印件（加盖发票章）。华为云接收《发票遗失声明》的收件地址：
 - 当签约主体为“华为软件技术有限公司”时，退票材料寄送地址：江苏省南京市雨花台区软件大道101号华为南京基地；收件人：周媛媛；电话：025-56623909。
 - 当签约主体为“华为云计算技术有限公司”时，退票材料寄送地址：贵州省安顺市平坝区马场镇数谷大道华为云上屯B5-3楼；收件人：何智丽；电话：15186998007。

12.1.4.16 是否支持开电子发票？

- 解决方案提供商在伙伴中心的“销售 > 账务> 发票管理”页面，申请开增值税普通发票时，支持开具电子发票（增值税专用发票不支持开具电子票）；
- 解决方案提供商在伙伴中心的“销售 > 账务> 发票管理”页面，单击“操作”列的“更多>下载”，可以下载已收票状态的电子发票。

12.1.4.17 伙伴中心支持按账期查询发票申请记录吗？

支持。在伙伴中心的“销售 > 账务 > 发票管理”页面的查询区域，选择账期，页面会显示对应账期的发票申请记录。

12.1.4.18 顾问销售类子客户如何开票？

顾问销售模式下，子客户可以前往[费用中心>发票管理](#)自行开票。

顾问销售模式下，华为云只能给子客户开票，不支持申请渠道商抬头的发票。

12.1.4.19 服务商如何为子客户开票？

服务商需要向客户开票，结算环节不需要向华为云开票，可直接进行申付，单击[这里](#)了解结算流程说明。

12.1.4.20 指定金额开票如何自动匹配可开票金额？

根据您输入的开票金额，将优先匹配退款，如包年/包月退款、调账等。再按照消费时间由远及近匹配可开票的账单明细/月账单。示例如下：

签约主体	可开票金额(V)	账期	签约的主体
华为云计算技术有限公司	8000	202307	华为云计算技术有限公司
华为云计算技术有限公司	70.00	0.00	华为云计算技术有限公司
华为云计算技术有限公司	1,439.71	0.00	华为云计算技术有限公司
华为云计算技术有限公司	66,239.99	0.00	华为云计算技术有限公司
华为云计算技术有限公司	288,857.27	0.00	华为云计算技术有限公司

12.1.4.21 为什么签约主体 A 的发票信息中会有签约主体 B 的发票？

通常情况下，华为云发票按照不同的签约主体页签展示各签约主体下的发票信息。

示例：如下图所示，“华为云计算技术有限公司”和“华为软件技术有限公司”两个页签分别展示各自的发票。

签约主体	可开票金额(¥)
华为云计算技术有限公司	¥133,308.28
华为软件技术有限公司	-¥3847.82

当某个签约主体下只有欠票或者负向消费发票时：

- 系统会自动将该签约主体下的发票数据合并到其他签约主体页签下展示。
- 如果签约主体只有两个，则会隐藏签约主体页签的名称。
- 其他签约主体发票列表中会展示被合并的签约主体名称。

示例：如下图所示，客户在“华为云计算技术有限公司”和“华为软件技术有限公司”两个签约主体下存在发票。且“华为软件技术有限公司”签约主体下只存在欠票负向消费发票39.4元。则：

- 系统自动将“华为软件技术有限公司”签约主体下的发票数据（欠票和负向消费发票）合并到“华为云计算技术有限公司”签约主体下。
- 只存在两个签约主体的情况下，签约主体页签均隐藏。
- 在发票列表中，展示各项发票对应的签约主体信息。

发票金额(¥)	可开票总额(¥)	可开票余额(¥)
-10.00	-10.00	-10.00
-27.20	-27.20	-27.20
-2.20	-2.20	-2.20
-10.00	-10.00	-10.00
88.00	88.00	88.00

12.1.4.22 发票抬头变更需要怎么操作？

- 进入“伙伴中心>销售>账务>发票管理”页面。
- 单击“管理发票信息”。

3. 在“[发票信息管理](#)”页面进行修改。
 - 自2020年8月1日起默认每个云账号只能设置1个有效的发票信息，不得随意修改。若已有多个发票信息，允许保留但不允许新增。
 - 企业客户创建增值税发票模板时，如需开具其他企业抬头的发票，可采用如下两种方案：
 - 重新进行实名认证，使发票抬头和重新实名认证的企业名称保持一致，详情请参见[企业账号如何变更](#)。
 - 使用关联公司的抬头开票，详情请参见[企业客户需要使用关联公司的抬头开票应该如何操作](#)。

说明

发票抬头长度不能超过100个字节（50个汉字）。

12.1.5 激励结算

12.1.5.1 什么是伙伴的业绩和激励？

- 业绩
由合作伙伴的关联客户通过华为云中国站官网购买华为云服务（不含云商店商品）的现金消费，满足业绩确认规则，即形成合作伙伴业绩。现金消费不包括华为云发放的代金券（含测试券）消费、不计业绩的现金券消费、购买储值卡的消费，用储值卡消费等同现金消费。不单独针对云经销商核算业绩，云经销商伙伴关联客户消费形成的业绩，归属至该云经销商关联的总经销商。
- 激励
主要是指合作伙伴激励，包括基于业绩的基础返点以及需满足一定条件的专项激励。

12.1.5.2 业绩说明

由合作伙伴的关联子客户通过华为云中国站官网购买华为云服务（不含云商店商品）的现金消费，满足业绩确认原则，即形成合作伙伴业绩。现金消费不包括华为云发放的代金券（含测试券）消费、不计业绩的现金券消费、购买储值卡消费，用储值卡消费等同现金消费。不单独针对云经销商核算业绩，云经销商伙伴关联客户消费形成的业绩，归属至该云经销商关联的总经销商。

12.1.5.3 业绩如何对账？

操作步骤

- 步骤1** 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 步骤2** 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
- 步骤3** 在顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 业绩管理”。
- 步骤4** 选择“业绩汇总”页签，查看业绩汇总；选择“业绩明细”页签查看该账期的具体业绩信息。根据业绩形成时间、订单类型、计费模式等条件筛选明细，单击“导出-按业绩形成时间导出”或“导出-导出当前记录”导出对应账期的明细，自主进行业绩对账。

步骤5 若对业绩有疑问，可以在页面上进行问题反馈。

“业绩汇总”页面：状态为“预估”、“初稿”和“公示中”的业绩，单击“操作”列的“问题反馈”进行反馈。

“业绩明细”页面：对某条业绩进行问题反馈，单击“操作”列的“问题反馈”进行反馈。

步骤6 当业绩汇总状态为“公示结束”或“终稿”时，表明该账期业绩账单已定稿。若定稿后仍有疑问，请提工单或联系您的生态经理咨询。

----结束

12.1.5.4 增量激励明细示例

伙伴满足增量激励规则后将自动参与增长激励计划，伙伴可以在伙伴中心平台查看增量激励账单及其激励明细，也可以手动核算激励情况，确认增量激励数据正确。

伙伴是否达到增量激励计划要求，产生的增量激励金额多少均由系统后台自动计算。

说明

不同的增量激励计划政策要求不同，伙伴可以到伙伴中心“支持 > 资料库”查看激励政策文档。

查看增量激励明细

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 业绩管理”，进入“激励对账 > 激励汇总”页面。

步骤4 查看激励账单汇总信息，包括对账期次、激励名称、激励金额、关联类型、状态和公示截止日期。

激励对账						
激励汇总		激励明细				
激励账单ID	对账期次	激励名称	激励金额(元)	关联类型	状态	公示截止日期
5ca5b4fa-2e61-4434-995b-65963e509bc0	2024Y	2024年增量激励	22,693.46	--	● 预估	-
3cd949e1-fe2d-480a-95cf-cd00e810981f	2025M2	2025年价值新增激励	0.00	顾问销售	● 预估	-

说明

- 激励金额 = 伙伴增量业绩 * 反点比例；反点比例随政策变更，如需了解最新政策，请到伙伴中心“支持 > 资料库”查看激励政策文档。
- 当激励账单状态为“预估”时，增量激励金额将每日更新，伙伴中心仅展示预估账单不展示预估明细，也就是伙伴单击操作列“查看激励明细”跳转至激励明细页面后，伙伴仅能看到一条汇总数据；激励账单不根据关联类型拆分，因此“关联类型”字段展示为“--”。
- 当激励账单状态为“待确认”，单击操作列“确认对账”后，可以进入销售 > 激励 > 激励管理页面申请激励发放。

步骤5 单击操作列“查看激励明细”，可查看激励详情，包括客户名称、产品名称、产品类型、返点比例、返点规则、产品激励策略等信息。

业绩查询		激励计划							
激励汇总		激励明细							
导出									
销商名称/二级经销商账号名	客户名称/账号名	产品类型	产品名称	业绩形成时间	业绩金额(¥)	返点比例	激励金额(¥)	操作	
pepsi-0599-0599	-	spku0599-OFFI88261621039268304	2024/12/31	445,007,21500000	--	10,154,665,6532	问题反馈 详情		
pepsi-0599-0599	-	按季度计费共享带宽 包月	2024/12/31	694,005,00000	--	15,836,57640	问题反馈 详情		
pepsi-0599-0599	-	通用入门型_T6_4R8G_1Linux 包月 0606	2024/12/31	2,094,05500000	--	47,794,47128	问题反馈 详情		
-	-	GDS型弹性云硬盘_包月	2024/12/31	542,754,31500000	--	12,385,17038701	问题反馈 详情		

说明

- 单击列表上方设置按钮，勾选非默认字段，查看激励的更多信息。
- 业绩行激励金额=业绩行业绩金额 * (总增量激励金额 / 业绩总金额)

----结束

手动确认增量激励金额并查看业绩行激励明细

以2024年度增长激励为例：

步骤1 确认激励返利条件：

- 核心级和领先级CSP或总经销商
- 增长率 大于 30%；
- 300万>增量门槛≥100万时，返点比例为4%； 500万>增量门槛≥300万时，返点比例为6%； 增量门槛≥500万时，返点比例为8%。

步骤2 确认是否达成激励返利条件

登录伙伴中心，在顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 指标信息”。

指标信息									
指标名称	适用范围	统计方式	统计周期	统计维度	对账期次	指标值	最近更新时间	操作	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户非成品产品门槛...	2024年度增长激励-门槛&增长率-数据计算	自动计算	年	--	2023Y	639,941.65	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户标准产品基座数...	2024年度增长激励-基础数据计算	自动计算	年	--	2024Y	990,549.59	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户标准产品基座数...	2024年度增长激励-基础数据计算	自动计算	年	--	2023Y	425,463.10	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户非成品产品门槛...	2024年度增长激励-门槛&增长率-数据计算	自动计算	年	--	2024Y	2,086,683.11	2025/02/17 10	详情	

如图所示：2024Y的增长激励-门槛指标值为2086683.11

2023Y的增长激励-门槛指标值为639941.65

增长率= (2086683.11/639941.65 - 1) *100% = 226%，大于30%，满足增长率要求。

激励门槛=2086683.11-639941.65=1446741.46，在100万至300万之间，返点比例确认为4%。

步骤3 确认伙伴2024年增量业绩。

指标信息									
指标名称	适用范围	统计方式	统计周期	统计维度	对账期次	指标值	最近更新时间	操作	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户非成品产品门槛...	2024年度增长激励-门槛&增长率-数据计算	自动计算	年	--	2023Y	639,941.65	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户标准产品基座数...	2024年度增长激励-基础数据计算	自动计算	年	--	2024Y	990,549.59	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户标准产品基座数...	2024年度增长激励-基础数据计算	自动计算	年	--	2023Y	425,463.10	2025/02/17 10	详情	
汇总-2024年度增长激励-SMB客户非成品产品门槛...	2024年度增长激励-门槛&增长率-数据计算	自动计算	年	--	2024Y	2,086,683.11	2025/02/17 10	详情	

2024Y业绩基数值为：990,549.59

2023Y业绩基数值为：425463.1

伙伴2024年增量业绩=990,549.59-425463.1=565086.5

步骤4 确认总增量激励金额

总增量激励金额=伙伴2024年增量业绩 * 返点比例=565086.5*0.04=22,603.46

登录伙伴中心，顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 业绩管理”，进入“激励对账 > 激励汇总”页面。

如图所示，激励金额即为2024Y对账期次为总增量激励金额。

激励孤单ID	对账期次	激励名称	激励金额(元)	关联类型	状态	公示截止日期	操作
5ea54fa-2e61-4434-995a-b59f3e5598c0	2024Y	2024年增量激励	22,603.46	-	预估	-	查看激励明细 问题反馈
3cd949e1-fc2d-403a-95cf-cd80e81098f1	2025M2	2025年价值新客激励	0.00	顾问销售	预估	-	查看激励明细 问题反馈

步骤5 确认业绩行激励金额

业绩行激励金额=业绩行业绩金额 * (总增量激励金额 / 2024Y业绩总金额)

表 12-1 业绩行激励金额计算表

业绩行业绩金额	总增量激励金额 (22,603.46) / 2024Y业绩总金额 (990,549.59)	业绩行激励金额
694.0050000	0.0228191099448136	15.83657640
2,094.0550000	0.0228191099448136	47.78447128
542,754.3150000	0.0228191099448136	12,385.17038701
445,007.215	0.0228191099448136	10,154.66856532

登录伙伴中心，顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 业绩管理”，进入“激励对账 > 激励汇总”页面。

单击操作列“查看激励明细”，查看激励的客户名称、产品名称、产品类型、返点比例、返点规则、产品激励策略等信息。

如图所示，业绩行激励金额与表12-1结果一致。

客户名称/经销商账号名	产品名称	业绩影响时间	业绩金额(元)	返点比例	激励金额(元)	操作
spku0509-OFF06261621203926304	2024/12/31	445,007.21500000	—	10.154.66856532	问题反馈 详情	
按流量计费共享带宽 包月	2024/12/31	694.00500000	—	15.83657640	问题反馈 详情	
通用入门版_T6_4核8G_Linux 包月 0606	2024/12/31	2,094.05500000	—	47.78447128	问题反馈 详情	
GD3基础性云硬盘_包月	2024/12/31	542,754.31500000	—	12,385.17038701	问题反馈 详情	

□ 说明

- ”业绩金额“字段默认不展示，单击列表上方设置按钮勾选此字段即可展示。
- 数字仅保留小数点后8位。
- ”返点比例“统一展示为”--“，伙伴若有疑问可以联系您的生态经理。

----结束

12.1.5.5 激励发放方式选择错误，该如何处理？

当前不支持更改激励发放方式，所以选择激励发放方式时务必确认激励发放方式。

以下提供两种激励发放方式选择错误后的处理方式：

- 如果想要从“返华为云账户”改为“银行转账付款”，则可以在激励返到华为云充值账户后再提现到银行账户。
- 如果想要从“银行转账付款”改为“返华为云账户”，则可以在激励返到银行账户后再进行华为云账户充值。

12.1.5.6 如何查看华为云激励政策，不同级别的激励政策是什么？

合作伙伴可以登录华为云伙伴中心，在[资料库](#)中查看激励政策。

如需了解华为云经销商不同级别激励政策的详细情况，可在伙伴中心的总览页面左上部分实名认证信息下方查看生态经理的联系方式，联系生态经理咨询。

12.1.5.7 收到发放激励的通知，申请发放激励，为什么系统提示“前往商业信息认证”？

华为云解决方案提供商的认证，分为两个阶段，一个是经销商资质认证，这是通过访问partner.huawei.com完成的（这部分认证不包含银行及税务信息的认证）；一个在伙伴中心操作的商业信息认证，伙伴需要提供付款的银行信息、开票税务信息等内容，两者认证的内容并不相同。两者都完成，才可以申请激励。

12.1.5.8 在伙伴中心做商业信息认证时的税率怎么选择？

华为云解决方案提供商转售华为云，按服务费开具增值税专用发票，如果是一般纳税人身份，当前增值税率为6%；如果是小规模纳税人，增值税率为3%。

12.1.5.9 公司原来有几个解决方案提供商账号，其中一个是跟 e+Partner 账号绑定，现在要调整绑定并且将旧的账号的激励转一个另外一个账号如何处理？

需要通过华为云运营后台处理，解绑原来的关联，然后由合作伙伴重新申请绑定。同一公司，可以申请后台做激励转移。

12.1.5.10 合作伙伴给华为开具发票的流程？

开票流程如下：

步骤1 根据开票通知邮件中提供的信息，线下开具发票，开票模板如下：



步骤2 单击开票通知邮件中的链接，进入“查看开票清单”页面，打印开票清单。

说明

合作伙伴也可以登录伙伴中心，选择“销售 > 激励 > 激励管理 > 申请记录”，在该页面，单击激励申请记录“操作”列的“查看开票清单”，进入“查看开票清单”页面。

华为公司 供应商开票清单 Supplier Billing List					
供应商名称 Supplier Name	供应商代码 Supplier Code	供应商联系人(财务) Financial Contact	供应商联系人电话和邮件地址 Phone Number and Email Address	填单时间 Time of Filing	
云轻	Z01ZDL	JINGXIA	18762961705 luya01@huawei.com	2018-07-13	
银行名称 Bank Name	银行账号 Bank Account	合同号 Contract Number	付款条款 Payment Terms		
中国银行	6228481975456512254	SOW0041CHN1804100NLINE00000008	COD		
发票号 Invoice No.	申付单号 InTouch No.	激励发放形式 Payment form	对账期次 Settlement Period	应付伙伴激励(￥) actual incentive amount	
	iTh-2018071100002	银行转账付款	2012Q4	971.71	
			2016Q12	8,637.31	
			2017Q1	-8,636.45	
				合计： 972.57	
打印					

步骤3 伙伴可以在开票通知邮件或开票清单页面查看到发票邮寄地址，将发票和开票清单一起邮寄给华为云。

□ 说明

华为云收到发票材料审核无误后，将会根据伙伴设置的激励发放方式，为伙伴发放激励。

----结束

12.1.5.11 为什么伙伴中心的开票金额与激励通知的激励金额不一致？以哪个为准开票？

若伙伴激励的对账期次为2019年1月1号之前的期次，以开票金额为准开票。按经销商合作协议约定，激励通知金额要计算不含税后金额，再根据伙伴的纳税人身份计算开票金额。如果伙伴是小规模纳税人，金额会有差别。

随着2019年云经销商合作协议更新，若伙伴激励的对账期次为2019年1月1号之后的期次，伙伴中心的开票金额和激励通知的激励金额一致。

12.1.5.12 为什么我看不到/打不开“开票清单”？

- 申请发放激励时，伙伴选择银行转账付款（返现）及返充值账户的时，需要向华为云开具发票，选择返代金券无需开具发票。
- 开票清单需要在完成商业信息认证并成功提交付款申请后才能查看。如果伙伴在通知激励后才提交认证，认证后当天即申请激励发放，由于系统同步数据需要时间，导致系统无法识别认证已成功，付款申请不成功。
华为人员会在认证成功次日手工重新提交付款申请，提交成功后伙伴可以看到“开票清单”并打印下载。
- 开票通知及开票清单上有发票邮寄地址（一般邮寄到合作伙伴所在国的华为财务收票地址）。除了发票，还需要邮寄“开票清单”。

12.1.5.13 如果伙伴同时是华为云的经销商及云商店的ISV，商业信息认证时的税率如何选？

优先选择按解决方案提供商开服务费发票模式。云商店的结算有相应的支撑方案，作为ISV，应按云商店销售的商品应纳税率开具发票。

12.1.5.14 以前激励是发奖励或代金券，不用伙伴开票，现在能否不开票发激励？

激励发放方式与关联模式有关。

- 2023年10月后新生成的代售激励支持：返华为云账户-记欠票。
如果伙伴选择这种激励发放方式，则无需开票，系统会自动将现金额度发放到伙伴账户中。
- 历史产生的代售激励、顾问销售激励支持两种选择：银行转账付款和返华为云账户（激励返华为云账户后，伙伴可选择提现到自己的银行账户）。
如果伙伴选择这两种激励发放方式，则需要伙伴开票。

12.1.5.15 申请激励后，过多少天激励能到账？

激励从申请到到账有多个处理环节，每个环节处理的时长参见[这里](#)，请根据当前激励的所处环节，核对是否在承诺的范围内，如果没有超出，还请耐心等待，如果超出请联系客服咨询。

华为财务部门收到合格发票后，15个自然日内完成转账付款/返华为云账户操作。

12.1.5.16 激励开票时是否含税？开票金额如何计算？是开增值税普通发票还是开增值税专用发票？

华为云系统通知伙伴激励开票金额为含税金额（含服务费税）。

须知

服务费税即为进项税。

伙伴申付激励时，因兑现方式不同，影响给伙伴的激励结算金额，兑现方式为返代金券额度、代售返充值记欠票时，因伙伴不需向华为开票，不涉及服务费税，且代售记欠票应按销项税率记欠票，需修改这2种兑现方式下的结算公式：

1. 伙伴开票，华为返现/返充值的，激励结算金额=激励开票金额。
激励开票金额=激励金额（含销项税）/（1+“销项税率”）*（1+“服务费税率”）。
2. 伙伴不开票，华为返代金券额度/代售返充值记欠票的，激励结算金额=激励金额（含销项税）。

说明

- 销项税率为华为云对客户销售时的税率，云服务为6%，华为云硬件为13%，华为云软件为13%。
- 服务费税率与商业信息中的发票类型有关。可在“伙伴中心 > 伙伴信息 > 商业信息”中的税务信息查看和修改。

合作伙伴为激励金额开具发票时，支持开具增值税专用发票和电子专票，不能开具增值税普通发票。

12.1.5.17 合作伙伴为华为的激励开票时，是否可以将多笔激励，合并开在同一张发票上？

合作伙伴批量申请激励发放时，一个申付单包含着多个账期的激励（不区分客户的关联类型是代售或顾问销售），可以将这些账期的激励开在同一张发票上合并开票。单个申请发放的激励，不允许将多笔激励开在一张发票上。

12.1.5.18 激励选择3%或6%的发票税率后，华为云还会扣其他税点吗？

不会扣其他税点。

12.1.5.19 合作伙伴提取激励的时候，在哪里填写发票号？

开票完成后，请登录华为云官网，在伙伴中心的“销售 > 激励 > 激励管理”页面，打印“开票清单”。打印后，在开票清单上填写发票号。

12.1.5.20 提取激励的有效期是多久？

激励有效期：自华为云平台通知激励发放之日起生效，若伙伴退出解决方案提供商计划/分销计划，激励有效期为：计划身份失效之日起一年。超过有效期，激励自动失效，失效后的激励不能恢复。

12.1.5.21 账户中有多条激励，是否可以合并申请？

可以。申请发放激励时，可勾选多条激励，批量申请发放激励。

12.1.5.22 合作伙伴激励金额为多少时，可以申请提取激励？

伙伴当前累计待处理激励金额大于等于0时，即可申请发放激励。不区分发放形式。

12.1.5.23 申请发放激励的方式有哪些？

激励发放方式与关联模式有关。

2023年10月后新生成的代售激励支持：返华为云账户-记欠票。

历史产生的代售激励、顾问销售激励支持两种选择：银行转账付款和返华为云账户（激励返华为云账户后，伙伴可选择提现到自己的银行账户）。当前支持单个申请发放激励、批量申请发放激励，以及自动发放激励。

申请发放激励的具体操作，请参见[申请发放激励](#)。

12.1.5.24 华为云的激励是消费产生的激励，还是充值产生的激励？

华为云的激励是消费产生的激励，即顾客消费后才会计入业绩。

12.1.5.25 客户续费，合作伙伴是否还享有激励？

是，续费可以正常享受基于业绩的激励。如果客户和伙伴A关联并下单，和伙伴A解除关联后，后续和伙伴B关联并续费，则伙伴B仍然享有激励返点。

12.1.5.26 如果在国外节点购买资源，可以算渠道业绩吗？

可以算渠道业绩。具体的激励比例请参考项目条例，和中国区的激励政策略有不同。

12.1.5.27 激励开票时，误开成普通发票，该如何处理？

按华为云激励的协议及流程要求，合作伙伴需要开具增值税专用发票给华为方，若伙伴误开成普通发票，请提工单（提供退票地址及收件人信息）申请退票重开。

12.1.5.28 有两个银行返现账户，如何将激励返还到另一个账户上，如何修改返现账户？

合作伙伴可在伙伴中心的“伙伴信息 > 商业信息 > 银行信息”页面修改银行账号信息。

12.1.5.29 如何关闭或打开自动申请激励的功能？

合作伙伴登录华为云的伙伴中心，在“销售 > 激励 > 激励管理”页面进行自助关闭或打开自动申请激励功能。



12.1.5.30 如何修改激励提取里的开票清单上的财务联系人？

合作伙伴登录华为云的伙伴中心，在“伙伴信息 > 商业信息”页面中修改“财务联系人”即可。

12.1.5.31 开票有限额，能否开具多个发票？

针对一个申付单（一个申付单是一次提交激励申付产生的，可以多个账期一起申付，此时只会产生一个申付单），可以开多个发票，但是不能一个发票对应多个申付单，即发票对申付单的关系是多对一的关系。

12.1.5.32 符合开票模板上的发票内容一栏的条件有哪些？

符合条件的发票内容包括：

- 信息技术服务-信息系统服务
- 信息技术服务-技术服务费
- 信息技术服务-信息技术服务费
- 信息技术服务-信息服务费

12.1.5.33 客户有消费，业绩为 0 或负数、没有激励数据或是什么原因？

- 有消费，业绩为0，没有激励数据的原因：
 - 所购买产品不符合激励政策或在签订的商务合同中激励为0。
 - 业绩转移合并到了其他账号。
 - 华为云经销商认证身份已过期。
 - 没有加入华为云解决方案提供商计划。
- 有消费，激励为负数的原因：
子客户在激励发放账期内有退订或降配订单。

如果还有疑问，请在伙伴中心提工单或联系生态经理获得帮助。

12.1.5.34 某个订单或者购买某个产品是否会有激励生成，激励是多少？

合作伙伴可以登录华为云伙伴中心，在[资料库](#)中查看激励政策，了解某个订单或者购买某个产品是否会有激励生成以及激励是多少。

如需了解激励政策详细情况，可在伙伴中心的总览页面左上部分实名认证信息下方查看生态经理的联系方式，联系生态经理咨询。

12.1.5.35 正向激励失效，但是不足以抵冲负向激励，无法申请激励，激励过期的处理原则是什么？

当正向激励失效时，系统会自动对负向激励做冲抵操作。

例如当前正向激励为200，负向激励为-600，正向激励200失效时，处理方式为“失效200+失效-600”，200与-600冲抵后生成新的负向激励-400，伙伴就只欠400了。

如果正向激励200失效时没有负向激励，后来才产生的负向激励，则这个200不能再冲抵。

12.1.5.36 激励申请的规则是什么？

伙伴在申请激励发放时会优先抵扣负激励，负激励默认必选不可取消，正负激励需合并申请。

负激励大于可申请的激励时无法申请激励发放。不申请激励发放时，负激励会一直存在且不会过期。

12.1.5.37 严选商城产品代售如何获得业绩？

严选产品代售计划可以通过订单在伙伴中心进行查看：

- 严选商城不算经销商的业绩，严选商城是给经销商核算差价，解决方案提供商销售严选产品即可获得产品差价。
- 解决方案提供商销售严选产品除了差价以外没有其他返点或激励。

12.1.5.38 已申请的激励可以补开发票吗？

渠道商针对于已申请的激励还没有开票的是可以补开发票的。对于还没有申付的激励，只要是有申付单号都是可以补开发票的。

12.1.5.39 伙伴开票税率与纳税人身份不一致怎么办？

如果伙伴是小规模纳税人身份，但商业信息认证为一般纳税人，税率不一致时会导致伙伴按照一般纳税人开具的发票无法使用。此时可以先让财经驳回激励，然后前往伙伴中心变更商业信息纳税人身份为小规模纳税人，变更成功后税率就会变成3%，再提交激励发放申请。

12.1.5.40 伙伴申请的激励可否合并开票？

解决方案提供商申请激励合并开票时按账期结算，如果账期合并结算，就可以合并开票；如果本身账期包含多个申付单，就不能合并开票。激励根据申付单（一个申付单是一次提交激励申付产生的，可以多个账期一起申付，此时只会产生一个申付单）来进行开票，几个申付单开几张票。

12.1.5.41 激励明细金额和客户消费金额不一致是什么原因？

激励明细金额和客户消费金额不一致可能是如下原因：

- 客户的部分消费金额不产生激励，合作伙伴可以登录华为云伙伴中心，在[资料库](#)中查看激励政策，了解某个订单或者购买某个产品是否会有激励生成以及激励是多少。
- 客户当月的部分消费金额产生的激励计入下月的激励金额。

如需了解激励政策详细情况，可在伙伴中心的总览页面左上部分实名认证信息下方查看生态经理的联系方式，联系生态经理咨询。

12.1.5.42 业绩查看是否延时？

次日晚上可查看业绩。如1号下单，2号晚上可在“伙伴中心 > 销售 > 激励 > 业绩管理”中查看业绩。

12.1.5.43 如何查看激励完成情况？

□ 说明

- 操作步骤1-3，查看激励账单完成情况。
- 操作步骤1-5，查看激励发放方式为“转代金券额度”或“返华为云账户-记欠票”的激励金额完成情况。
- 操作步骤1-6，查看激励发放方式为“银行转账付款”或“返华为云账户”的激励金额完成情况。

操作步骤

1. 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
2. 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
3. 进入“销售 > 激励 > 业绩管理 > 激励对账 > 激励汇总”页面，当激励账单状态为“发放成功”时，则代表激励账单已经成功发放，详情见[激励对账状态说明](#)。
4. 进入“销售 > 激励 > 激励管理”页面进行激励发放申请，详情见[申请发放激励](#)。
5. 进入“销售 > 激励 > 激励管理 > 申请记录”页面，当申付单号状态为“已完成”时，则代表激励金额已成功发放至指定位置，详情见[激励发放状态说明](#)。
6. 若伙伴选择“银行转账付款”或“返华为云账户”的激励发放方式时，激励发放完成后，伙伴需要为激励金额开具发票，并将发票和开票清单邮寄给华为云，详情见[为激励开票](#)。

12.1.5.44 如何查询激励发放状态？

操作步骤

1. 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
2. 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
3. 在顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 激励管理”，选择“激励申付>申请记录”页签。
4. 通过“状态”列查询激励发放状态。
当申付单号状态为“已完成”时，则代表激励金额已成功发放至指定位置，详情见[激励发放状态说明](#)。

12.1.5.45 查看激励核算过程

季度销售达成激励、年度增量激励、专项激励等门槛型激励的核算过程伙伴可通过以下两种方式查看：

- 通过激励账单ID查看：在“伙伴中心>销售>业绩管理>激励对账>激励汇总”页面点击“激励账单ID”，进入业绩管理详情页，查看详细的核算过程。
- 通过查看核算过程按钮查看：在“伙伴中心>销售>业绩管理>激励对账>激励汇总”页面点击“查看核算过程”按钮，跳转至业绩管理详情页核算过程区域查看。

以季度销售达成激励为例：

步骤1 进入激励汇总页面。

- 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
- 在顶部导航栏中选择“销售 > 激励 > 业绩管理”。选择“激励对账 > 激励汇总”页签。

步骤2 确定季返激励账单，单击其激励账单ID或者单击其操作列“查看核算过程”，进入业绩管理详情页。

激励账单ID	对账期次	激励名称	激励金额	调整类型	关联类型	状态	操作
2023M10	2023年第四季度	季度销售达成激励-季报	327.35	正常	代售	发放成功	... 查看激励明细 查看核算过程
2025M8	2025年第三季度	...	0.00	正常	顾问销售	预估	... 查看激励明细 查看核算过程
2025Q3	2025年第三季度	...	0.00	正常	--	预估	... 查看激励明细 查看核算过程
2025Q1	2025年第一季度	...	-6462.14	逆向负向调整	代售	发放成功	... 查看激励明细 查看核算过程
2025Q1	2025年第一季度	...	4,846.60	逆向正向调整	代售	发放成功	... 查看激励明细 查看核算过程

- 伙伴可通过对账期次或激励名称确定季返激励账单。

步骤3 在核算过程区域，可查看激励金额、基数值、激励门槛和返点比例等参数。这些参数的具体说明也可在政策发文中查询。



- 激励金额=基数值*返点比例
- 基数值通过基数指标获取，点击指标名称可跳转至指标详情页查看指标描述和具体指标数据等。

- 返点比例通过门槛指标获取，点击指标名称可跳转至指标详情页查看指标描述和具体指标数据等。返点比例与门槛达成情况有关，通过阶梯图查看门槛达成情况。

----结束

12.1.5.46 业绩账单中的“非核销”是什么意思？

在“激励 > 业绩管理 > 业绩查查询 > 业绩明细”中，字段“是否核销”用于标识业绩关联订单的核销状态。

非核销代表该业绩对应的订单不涉及核销，即订单不需要通过特定的核销流程来处理，即刻计入伙伴业绩。

12.1.5.47 特殊商务场景下有业绩无返点的业绩有激励吗？

特殊商务以特殊商务规则优先。请联系您的生态经理了解特商规则。

12.1.5.48 业绩和激励的确认以什么时间为准则？

业绩确认时间是按照费用支付时间的归属月份来确认的，激励的确认时间与业绩确认时间一致。

即业绩和相应的激励都将根据费用实际支付的归属月份来确认。

12.1.6 折扣与优惠券

12.1.6.1 合作伙伴如何申请代金券？

伙伴加入华为云合作伙伴计划之后，华为相应代表处的云生态经理会基于伙伴级别提交测试代金券申请，完成审批之后将代金券发放到伙伴账户中。

12.1.6.2 拉新券能否用于按需产品？

拉新券是针对包年/包月产品的，按需产品无法使用拉新券。

12.1.6.3 代金券可以全额购买产品吗？

一个订单只能使用一张代金券，若客户购买的产品在代金券购买类型范围内，且代金券的额度大于订单金额，则客户可以使用代金券全额支付订单。合作伙伴在给予客户发放代金券时，可以设置代金券的购买类型。

12.1.6.4 经销商如何给严选商城中的产品设置折扣？

经销商不可以直接给严选商品设置折扣，只能在目录价和底价之间修改，不能再有其他折扣。

若解决方案提供商加入了严选商品转售计划，且子客户在严选商城下单时填写了经销商的ID，下单后，经销商可以在伙伴中心为子客户的严选商品订单改价。

12.1.6.5 客户关联合作伙伴后，账户中的余额还能继续使用吗？

- 关联为顾问销售模式子客户时，余额可以直接继续使用。
- 关联为代售模式子客户时，客户使用伙伴划拨的资金进行消费，充值余额无用途，可选择提现。

12.1.6.6 伙伴可以修改给客户下发的优惠券面额、使用范围及有效期等信息吗？

伙伴给客户下发优惠券后，无法再修改该优惠券信息。如果客户未使用该优惠券，伙伴可以回收该优惠券，根据客户需求重新给客户下发优惠券。

代金券的回收具体操作请参见[回收已下发代金券](#)。

下发代金券的具体操作请参见[为客户下发代金券](#)。

12.1.6.7 伙伴如何查看客户在严选商城的差价？

伙伴在伙伴中心无法查看客户在严选商城的差价，需要查看每个月的对账单，查看对账单的分成。

12.1.6.8 购买软开云按需资源时为何无法使用代金券？

伙伴下发的代金券对软开云按需资源使用没有限制，如果不能使用请查看是否有设置的其他商务折扣还在使用。

12.1.6.9 客户使用代金券的消费是否可以计入伙伴业绩？

客户使用代金券的消费不计入伙伴业绩，不享受激励返点。

12.1.6.10 代金券退订如何处理？

代金券在代售模式下不和伙伴解除关联（解绑）时退给客户，如果解绑就退给伙伴。

12.1.6.11 什么是代金券额度，如何使用代金券额度？

代金券额度是合作伙伴在伙伴中心账户中的资源，用于生成代金券并下发给客户使用。

解决方案提供商和政府补贴类伙伴的代金券额度是伙伴从华为云获取，云经销商伙伴的代金券额度是由华为云总经销商为其发放。

合作伙伴无法直接使用代金券额度，需要将代金券额度下发给客户使用。

合作伙伴可以在伙伴中心的“客户 > 券管理”页面查询可用的代金券额度，并出于业务拓展需要使用该额度给客户下发代金券，客户使用该代金券购买资源。

客户购买资源时，可直接使用代金券金额抵扣。

对于合作伙伴已经下发给客户的代金券，如遇发错或其他特殊情况，合作伙伴有回收的权利；代金券回收后，客户将不能再看到该代金券。

12.1.6.12 代金券使用规则

华为云直接为合作伙伴发放代金券，代金券在出账时基于结算金额进行抵扣。

伙伴可通过如下方式获取代金券：

- 伙伴在伙伴中心[申请激励发放为代金券](#)。
- 联系生态经理申请POC测试券。

伙伴代金券使用规则如下：

- 伙伴账单出账时，基于账单明细的客户交易时间，依次匹配抵扣代金券。
- 限定客户的代金券优先匹配。
- 资源退订、降配不退还伙伴代金券。

□ 说明

仅针对资源退订（未生效）、开通异常退订、续费周期退订（未生效）场景，退还伙伴代金券。

12.1.6.13 活动代金券配置快问快答

1. Q: 活动代金券的使用限制吗？

A: 活动代金券的使用受特定促销活动的限制。在创建活动代金券时，请确保选择适用的促销活动。

2. Q: 活动代金券下发成功后还可以回收吗？

A: 目前，活动代金券下发成功后暂不支持回收。

3. Q: 活动代金券的申请信息是只有PBD（伙伴销售生态经理）可以看，还是代表处可以看？

A: 活动代金券的申请信息可以被PBD（伙伴销售生态经理）和代表处查看。

4. Q: 云经销商子客户的活动代金券由谁申请？

A: 云经销商子客户的活动代金券只能由总经销商统一申请。

5. Q: 合作伙伴的IAM操作员可以发起活动代金券申请吗？

A: 合作伙伴的IAM操作员可以发起活动代金券申请。但需确保伙伴主账号在“伙伴中心 > 组织 > 组织成员”页面为操作员账号赋予对应的角色权限。具体操作步骤可参考[为组织人员分配权限](#)。

12.1.6.14 伙伴设置折扣快问快答

1. Q: 哪些角色默认具备设置折扣的能力？

A: 伙伴账号的系统管理员；拥有admin角色的伙伴操作员；自定义角色存在设置折扣权限的伙伴操作员。

2. Q: 客户经理角色具备设置折扣能力吗？

A: 当前不支持，客户经理为自己名下客户设置折扣的能力规划中，后续上线，感谢您的关注！

注意：客户经理角色不能与其他角色并存，如果新增了其他角色，该操作员将能管理所有子客户，请您谨慎操作！如果仍需该操作员账号仅能管理指定子客户，需重新给账号分配客户经理角色并分配对应子客户管理权限。

3. Q: 顾问销售模式下，云经销商伙伴怎么设置折扣？

A: 总经销商伙伴可以在“伙伴中心-云经销商管理”页面，给云经销商伙伴开通/关闭设置折扣的功能。开通后，云经销商伙伴可以自行给名下子客户设置折扣。具体操作可参见[顾问销售模式下，总经销商为云经销商开通设置折扣功能](#)。

4. **Q:** 总经销商伙伴是否可以直接给云经销商名下子客户设置折扣？

A: 总经销商伙伴无法给云经销商子客户设置折扣。

5. **Q:** 批量设置客户规则

A: 1、仅能操作关联类型相同的子客户，同为顾问销售或者同为代售模式；
2、若客户当前已设置了折扣，批量设置折扣会覆盖客户原来的折扣，请您谨慎操作。

6. **Q:** 伙伴中心哪里可以查看已经设置折扣的客户清单？

A: 合作伙伴可以进入客户管理页面，勾选客户列表上方“按客户折扣维度展示”按钮，然后查看已经设置折扣的客户清单。

7. **Q:** 伙伴子客户如何查看伙伴设置折扣？

A: 伙伴子客户可以在“费用中心-优惠折扣”菜单下，查看拥有的伙伴设置折扣。具体操作可参见[查看拥有的伙伴设置折扣](#)。

8. **Q:** 伙伴子客户如何应用伙伴设置折扣？

A: 伙伴子客户下单包年/包月商品时，支付页面可以自行选择是否使用“伙伴设置折扣”。具体操作可参见[用伙伴设置折扣购买产品](#)。

若顾问销售子客户开通了按需产品且同时存在商务授权折扣和伙伴设置折扣，则系统会优先应用商务授权折扣。

9. **Q:** 企业主子场景规则

A: 1、财务托管子默认继承主账号的伙伴设置折扣值；
2、财务独立模式下，企业主子账号可以顾问销售模式关联伙伴，如果企业子关联了伙伴，那么伙伴可以给孩子客户设置折扣。

10. **Q:** 网络带宽产品如何设置折扣？

A: 网络带宽（含共享带宽）产品折扣请通过虚拟私有云产品来设置。

12.1.7 严选商城和订单

12.1.7.1 合作伙伴怎样查看客户的退订明细？

解决方案提供商可以在伙伴中心的“销售 > 客户 > 客户消费 > 消费汇总”页面的下方，选择“客户退订汇总”页签，查看子客户的退订明细。

12.1.7.2 伙伴如何查看严选订单和严选分成？

客户购买严选商城商品之后，可以在伙伴中心的“销售 > 客户 > 客户订单”中查看客户的严选订单。

每月账单生成后，解决方案提供商可以在伙伴中心的“销售 > 账务 > 严选分账”中查看并确认严选账单。

12.1.7.3 客户购买严选商城商品时的经销商 ID 如何填写？

客户购买严选商城商品时的经销商ID必须填写关联的解决方案提供商账号，如果没有填写将默认华为直销，差价也由华为获得。

12.1.7.4 解决方案类的商品可否加入严选商城？

解决方案类的商品不能加入严选商城。交付方式为解决方案类的商品均不能上严选，在云商店普通商城中仅做展示，不做交付。

交付方式为人工服务类的商品可以加入严选商城。

12.1.8 指标管理

12.1.8.1 为什么增加了客户指标？

根据《2025年华为云中国区合作伙伴销售激励政策》中价值新客激励门槛R和基数都是按客户维度统计的，故设置了客户维度的指标。如：2025年1月A伙伴有10个客户有业绩，则该伙伴价值新客2025M1账期有10个门槛指标值和10个基数指标值。

伙伴可筛选价值新客的指标导出所有客户的指标值。

若伙伴针对某个客户的门槛指标有疑问，可在页面筛选客户名称，点击详情查看具体的指标明细。针对有疑问的订单或业绩可以反馈问题。

12.1.8.2 为什么有的指标有明细，有的没有明细？

当某个指标是根据当前伙伴账号的业绩直接生成的，那么该指标可以查看指标明细。

当某个指标是伙伴维度，可能涉及多个账号的业绩汇总结果，那么该指标无法直接查看指标明细，需要伙伴在所有有业绩的账号下查看各个账号的指标明细。

当某个指标是增量或增长率等是基于某个指标的计算结果时，该指标无法直接查看指标明细，需要伙伴在具体的指标中分别查看两个账期的指标明细。

当某个指标不是基于伙伴业绩生成的，那么该指标也无法查看指标明细。

12.1.9 其他

12.1.9.1 申请成为合作伙伴，需要通过企业实名认证，客户先进行了个人实名认证，可以通过快速银行认证的方式重新进行企业实名认证吗？

不可以。更改认证必须使用单位证件认证的方式，上传企业资质，等待人工审核，一般在3个工作日左右。

12.1.9.2 如何申请请款合同？什么时候可以申请？

请款合同随时都可以申请。

代售类客户的请款合同用于解决方案提供商触发自己的财经部门充值预付款，和客户界面没有关系；顾问销售类客户可以在华为云官网自行申请，如客户需要申请线下合同请联系当地代表处。

12.1.9.3 伙伴最多可以设置多少个销售账号？

伙伴设置的IAM用户下的销售账号无数量限制，但是一个业务员最多只能有3个角色。

12.1.9.4 签约主体变更的影响有哪些？

随着云服务业务的快速发展，华为专门成立华为云计算技术有限公司（以下简称“华为云计算”）支撑管理华为云业务；在此背景之下，未来华为云中国区的主要签约主体由华为软件技术有限公司（以下简称“华为软件”）变更为华为云计算技术有限公司。签约主体变更后将对您的转账汇款、开票、激励申付、严选账单开票等功能有所影响。

账户充值

签约主体变更后华为云自动为已有专属汇款账号的伙伴开通新的汇款账号，您可以登录伙伴中心，在伙伴中心“总览”页面单击“充值”，进入充值页面，选择“转账汇款”的充值方式，查看为您开通的新的专属汇款账号。

The screenshot shows the 'Recharge' section of the Partner Center. At the top, there is a breadcrumb navigation: 'Partner Center > Overview > Recharge'. Below it, a note says: '• You may want to know: [How to recharge your account?](#)
• Online recharge may take a few minutes, please check back later.' Under the 'Recharge' tab, the account balance is listed as 'Recharge Account Balance (¥): 37766830.53'. A button labeled 'Transfer Remittance' is highlighted with a red box. Below this, a section titled 'Exclusive Remittance Account Number' contains fields for 'Recipient Name' (redacted), 'Recipient Bank' (Bank of China), and 'Recipient Account Number' (redacted). At the bottom, there are two buttons: 'Download the proof of exclusive remittance account number' and 'Send free SMS to the phone number 187****1705'.

开具发票

场景一：签约主体变更后账户余额在后续消费时如何开票？

- 签约主体变更前未开过发票的余额部分，后续消费，由华为云计算开票；
- 签约主体变更前已开过发票的余额部分，后续消费，不再开票。

举例：账户余额100元，其中有20元之前已开票（欠票），80元未开票。签约主体变更后新下单消费90元，账户余额为10元，可开票金额为70元，20元不开票。70元由华为云计算开票。

场景二：签约主体变更前已消费未开票的订单，签约主体变更后如何开票？

可以开票，由华为软件开票。

举例：已下单消费100元，一直未开票，可开票金额为100元。签约主体变更后，这笔消费可以继续申请开票，开票主体为华为软件。

场景三：退订、退款部分后续消费如何开票？

- 退订的订单未开过发票的退款部分，后续消费，由华为云计算开票；
- 退订的订单有开过发票的退款部分，后续消费，不再开票。

举例1：已下单消费100元，一直未开票。签约主体变更后，退订该笔订单，退款80元。重新下单消费50元，可开票金额为50元，开票主体为华为云计算。

举例2：已下单消费100元，已开票。签约主体变更后，退订该笔订单且未退票，退款80元（欠票为80元），重新下单消费50元（欠票为30元）。

激励申付

- 签约主体变更前，申请激励申付，伙伴需要给华为软件技术有限公司开票，由华为软件支付激励费用。
- 签约主体变更后，申请激励申付，伙伴需要给华为云计算技术有限公司开票，由华为云计算支付激励费用。

具体的开票对象，您可以在开票通知邮件中查看，或者登录伙伴中心，选择“销售 > 激励 > 激励管理 > 申请记录”，在该页面，单击激励申请记录“操作”列的“查看开票清单”，进入“查看开票清单”页面，单击“查看开票样例及开票注意事项”，在“查看增值税发票模板”中查看具体的开票对象。



举例：伙伴6月份登录官网，签署协议约定7月1日变更签约主体，如果是7月1日前申请相应账期的激励付款，则该笔申付需伙伴开票给华为软件并由华为软件账户向伙伴付款。如果是7月1日后申请相应账期的激励付款，则该笔申付需伙伴开票给华为云计算并由华为云计算账户向伙伴付款。

严选账单开票

- 签约主体变更前，由华为软件支付严选账单，伙伴需要给华为软件技术有限公司开票。
- 签约主体变更后，由华为云计算支付严选账单，伙伴需要给华为云计算技术有限公司开票。

具体的开票对象，您可以在开票通知邮件中查看，或者登录伙伴中心，选择“销售 > 账务 > 严选分账”，选择“对账管理”页签，在该页面，单击账单“操作”列的“开票清单”，进入“开票清单”页面，单击“查看增值税专用发票模板”，在“查看开票样例”中查看具体的开票对象。



退票

由华为云计算开具的发票，伙伴申请退票时，退票地址为华为云计算的地址；由华为软件开具的发票，伙伴申请退票时，退票地址为华为软件的地址。详细的退票地址伙伴申请退票时可以在退票页面查看。

举例：您申请退纸质普票时，在如下退票页面查看退票地址（登录伙伴中心，选择“销售 > 账务 > 发票管理”，选择“华为云”页签，在该页面，单击发票记录“操作”列的“退票”，进入退票页面）。

退票

退纸质增值税普通发票，需要将“发票联”寄回，以完成退票。
退票申请一旦提交将无法撤回，且需要您本人承担邮寄费用，请谨慎操作。

寄送地址： 收件人：[REDACTED] 联系方式：[REDACTED]
收件地址：[REDACTED]

* 退票原因： 退款

* 快递公司： 顺丰

* 快递单号： [REDACTED]

* 备注信息： 退款

2/128

提交申请 取消

申请线上合同

伙伴中心为合作伙伴提供通用的“华为云付款协议”合同模板。合作伙伴可以根据实际的消费情况，申请华为云付款协议合同。

- 签约主体变更前伙伴申请华为云付款协议的合同签约方为华为软件。
- 签约主体变更后伙伴申请华为云付款协议的合同签约方为华为云计算。

申请提现

- 线上充值：对于线上充值到华为云账户的款项，当签约主体变更后申请提现，系统会原路退回到相应的支付宝、微信、个人网银、企业网银等充值账户，即变更前充值支付的，会使用华为软件的银行账户退款，变更后充值支付的，会使用华为云计算的银行账户退款。
- 线下转账汇款：对于线下转账汇款到华为云账户的款项，当签约主体变更后申请提现，系统统一使用华为云计算的银行账户退款，有可能出现收退款账户不一致问题。

举例：充值时向华为云的银行账户（华为软件）线下打款10万，消费8万，签约主体变更后，伙伴申请余额提现2万，华为云使用新的银行账户（华为云计算）退款，收退款账户不一致。

账单

华为侧签约主体变更后，账单内容统一使用华为云计算盖章出具（账单下方备注类似文字：账单只是通知客户消费金额，实际交易主体以发票、合同为准）。

商业信息认证

签约主体变更后，华为云会自动完成您面向华为云计算技术有限公司的商业信息认证，在此期间，您的商业信息认证状态可能会由“认证完成”变成“认证中”，您无需处理。正常情况下商业信息认证将在1个小时内完成，部分情况需要华为云商业信息审核员处理，请您耐心等待认证结果。

12.1.9.5 消费看板的统计规则是什么？

消费看板统计的是伙伴名下所有子客户的相关消费。

伙伴的客户经理可查看其名下子客户的消费统计。

伙伴的客户经理主管可查看其名下所有客户经理的子客户消费统计。

12.1.9.6 如何变更签约主体为华为云计算技术有限公司？

随着云服务业务的快速发展，华为专门成立华为云计算技术有限公司（以下简称“华为云计算”）支撑管理华为云业务；在此背景之下，未来华为云中国区的主要签约主体由华为软件技术有限公司（以下简称“华为软件”）变更为华为云计算技术有限公司。签约主体变更后将对您的转账汇款、开票、激励申付、严选账单开票等功能有所影响。

操作步骤

- 步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
- 步骤3 在顶部导航栏中选择“主页”。
- 步骤4 在“签署协议”的弹框中阅读新签约主体的协议，勾选“我已阅读并同意本协议”，单击“提交”签署新协议。



说明

- 新协议签署后，伙伴中心最上方会提示您：尊敬的用户，从XXXX年XX月XX日00:00:00起，您与华为的签约主体将由“华为软件技术有限公司”变更为“华为云计算技术有限公司”。签约主体变更将对部分功能有所影响。[查看具体变化](#)
- 您还可以在伙伴中心“计划 > 合作承诺与协议 > 已签署的协议”页面查看您与新签约主体签署的协议。
- 如果没有变更签约主体的提示，可能是您不符合变更的条件，具体原因可咨询您的生态经理。

----结束

12.1.9.7 月结 95 峰值计费产品

月结95峰值计费是一种带宽计费模式，主要应用于华为云的内容分发网络（CDN）、视频直播等服务。这种计费方式可以帮助用户在高带宽需求时节省费用，同时保证服务的稳定性和高效性。

- 月结：上一个自然月产生的使用量在次月进行计算扣费。
- 95峰值：在一个自然月内，将每个有效日的所有峰值带宽的统计点进行排序，去掉数值最高的5%的统计点，取剩下的数值最高统计点，该点就是95峰值的计费点。

当前支持月结95峰值计费的产品如下：

产品名称	产品介绍
内容分发网络	https://www.huaweicloud.com/product/cdn.html
DDoS防护	https://www.huaweicloud.com/product/aad.html
对象存储服务	https://www.huaweicloud.com/product/obs.html
视频直播	https://www.huaweicloud.com/product/live.html
虚拟私有云	https://www.huaweicloud.com/product/vpc.html
云连接	https://www.huaweicloud.com/product/cc.html
云专线	https://www.huaweicloud.com/product/dc.html

12.1.9.8 如何查看伙伴账期的消费明细信息？

操作步骤

- 步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。
- 步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 账务 > 伙伴账单”。
- 步骤4 在页面右上角，伙伴可以选择账期，查看对应账期的伙伴账单信息。

The screenshot shows the 'Partner Bill Statement' interface. At the top, there's a note about the bill statement period being from GMT+08:00 to the end of the month. Below it is a 'Export' button and a date selector set to '2024-06'. The main area has a 'Summary' section with a breakdown of consumption: ¥3.64 (Cash Payment), + ¥0.00 (Discount/Voucher Deduction), + ¥0.00 (Owed Amount). Below this is a 'Details' section with tabs for 'Consumption' and 'Refund'. Under 'Consumption', there's a table with columns: Product Type, Resource Type, Billing Mode, Consumption Amount (¥), Cash Payment (¥), Discount/Voucher Deduction (¥), Owed Amount/Already Paid (¥), and Discount/Voucher (¥). Two items are listed: Cloud Disk and Cloud Audit Service, both with consumption amounts of 3.64.

- 在“概览”区域，可以查看伙伴对应账期的消费概览信息，消费概览包含了客户消费、退款和调账的费用。

□ 说明

退款金额包含客户退款订单产生的退款金额，以及客户变更规格产生的退费金额。

单击“查看详情”，可以查看子客户对应账期的消费、退款和调账各自的汇总信息。

- 在“明细”区域，可以查看伙伴对应账期的消费明细信息，包含消费明细、退款明细和调账明细。
 - 消费账单
选择“消费”页签，可以查看子客户相应月份的所有消费账单。
 - 退款账单
选择“退款”页签，可以查看子客户相应月份的所有退款账单。
 - 调账账单
选择“调账”页签，可以查看子客户相应月份的所有调账账单。

----结束

12.1.9.9 如何导出伙伴账单明细？

操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 账务 > 伙伴账单”。

The screenshot shows the 'Partner Bill Statement' interface. At the top, there's a note about the reporting period (GMT+08:00) and a date selector set to '2024-06'. Below this is a summary table:

概览		本月已优惠 ¥0.00		查看详情		
¥3.64	=	现金支付 ¥3.64	+	代金券抵扣 ¥0.00	+	欠款金额 ¥0.00

Below the summary is a '明细' section with tabs for '消费' (selected) and '退款'. It lists items with their consumption amounts:

产品类型	资源类型	计费模式	消费金额(¥)	现金支付(¥)	代金券抵扣(¥)	欠款金额/已核销(¥)	折扣优惠(¥)
云硬盘			3.64	3.64	0.00	0.00/0.00	0.00
云审计服务			0.00	0.00	0.00	0.00/0.00	0.00

步骤4 导出伙伴账单。

- 导出账单
单击“导出 > 导出账单(pdf)”，页面提示“导出任务创建成功”。
- 导出账单明细
单击“导出 > 导出账单明细(xlsx)”，页面提示“导出任务创建成功”。
- 查看导出记录
 - a. 单击“导出 > 查看导出记录”，进入“导出记录”页面。

- b. 单击“操作”列的“下载”，下载并查看导出状态为“已完成”的伙伴账单。

----结束

12.1.9.10 如何订阅文件？

在伙伴需要下载文件做自定义分析时，可以在伙伴中心订阅文件。订阅之后华为云将会在下周三24点之前推送订阅内容至对应桶目录。

伙伴可以订阅的内容包括客户消费汇总、云经销商信息、客户信息、订单资源明细、按客户经理导出消费明细、新客标签信息、业绩、预估激励、激励和指标明细。伙伴可订阅一个或多个信息。

□ 说明

云经销商信息仅总经销商伙伴可以订阅。

操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

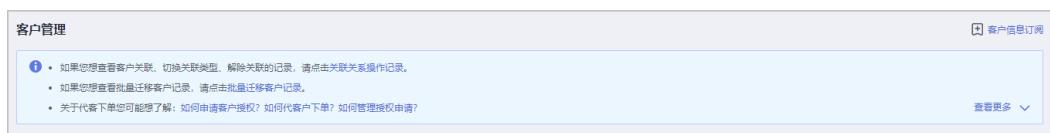
步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

□ 说明

其它入口：

- 销售>云经销商 > 云经销商管理 >我的云经销商，单击右上角“云经销商信息订阅”进入订阅文件页面。
- 销售>客户>客户订单>订单资源明细，单击右上角“订单资源明细订阅”进入订阅文件页面。
- 销售>客户>客户消费，单击右上角“客户消费订阅”进入订阅文件页面。

步骤4 单击右上角“客户信息订阅”。



步骤5 进入“订阅文件”页面，输入“桶名称”，选择一个或多个订阅内容，单击保存配置按钮。

订阅文件

① 如果您想更换桶，请取消所有文件订阅，保存成功后再重新进行配置，即可修改桶地址信息。
不同的伙伴不能共用同一个桶。
不支持配置跨站点的租户购买的桶。

桶信息

桶名称

订阅文件

订阅以下内容后，华为云将会在下周一推送以下内容给您。

云经销商信息 每周定时推送至桶的目录 resellerInfo/
 客户信息 每周定时推送至桶的目录 customerInfo/
 订单资源明细 每周定时推送至桶的目录 orderResourceDetails/
 按客户经理导出消费明细 订阅生效时推送当月账期客户经理维度数据，不包括历史账期数据；每周定时推送至桶的目录 consumeBill/
 新客标签信息 每周定时推送至桶的目录 newCustomerTagInfos/
 业绩 每周定时推送至桶的目录 perfDetails/
 预估激励 每周定时推送至桶的目录 incentiveDetailsEst/
 激励 每周定时推送至桶的目录 incentiveDetails/
 指标明细 每周定时推送至桶的目录 indicatorDetails/
 客户消费汇总 每周定时推送至桶的目录 consumeSummary/

步骤6 在“校验桶”弹窗中输入AK、SK，单击“确定”，系统提示保存成功，则订阅文件成功。



----结束

12.1.9.11 什么是组合交易单？

组合交易订单：多个云服务实例一同交易生成组合交易订单。“一同交易”包括多个云服务组合购买、批量续费、批量变更、批量退订、批量按需转包年包月等场景。组合交易订单下的各个实例必须一同支付或取消，支付完成后，各个云服务后续可单独进行交易。

组合交易订单展示组合名称、组合类型，以及其下各个订单的详情信息。

组合交易订单的组合类型有以下三种场景：

- 服务组合开通：多个云服务组合开通，保证业务顺利开通及使用。

示例：

订购包年包月弹性云服务器时，配置选择弹性云服务器（云主机+镜像+系统盘+数据盘）、共享盘、虚拟私有云（弹性公网IP+带宽）等，下单后生成一条组合交易订单。组合交易订单下有3个云服务实例，需共同支付，支付完成后独立开通，各个云服务后续可单独进行续费/变更/退订等交易。

实例1：弹性云服务器【云主机+镜像+系统盘+数据盘】

实例2：云硬盘【共享盘】

实例3：虚拟私有云【弹性公网IP+带宽】

- 批量操作：批量续费、批量退订、批量变更、批量按需转包年包月等操作生成组合交易订单。
- 组合购：促销活动（如618、双11）组合购买多个云服务实例生成组合交易订单。

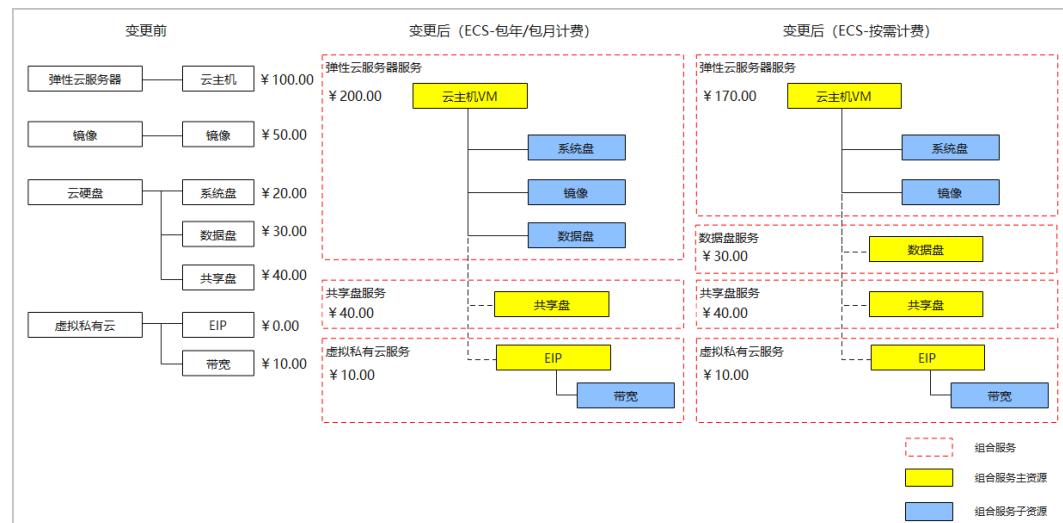
12.1.9.12 什么是子资源？

子资源是指有关联的几个资源中，处于从属位置的资源。比如ECS主机和EVS系统盘，EVS系统盘处于从属位置，EVS系统盘是ECS主机的子资源。

12.1.9.13 ECS 费用归集方式变更说明

为提升客户对账体验，弹性云服务器ECS费用归集方式于2023年8月1日进行了更新，更新内容如下，请您关注。

示例：您购买了一套ECS产品，包含：弹性云服务器、云硬盘、镜像、虚拟私有云。



变更前：弹性云服务器ECS的下属子资源如：云主机、系统盘、数据盘、镜像会分别出账，费用分别在弹性云服务器ECS、云硬盘EVS（系统盘+数据盘）、镜像IMS下呈现，分别为¥100.00、¥50.00、¥50.00。

变更后(包年/包月计费模式): 弹性云服务器ECS的下属子资源如：云主机、系统盘、数据盘、镜像*会按照弹性云服务器服务出账，费用统一归集到弹性云服务器ECS下，为¥200.00。共享盘保持不变，费用仍归属到云硬盘EVS下，单独出账，为¥40.00。

变更后(按需计费模式): 弹性云服务器ECS的下属子资源如：云主机、系统盘、镜像*会按照弹性云服务器服务出账，费用统一归集到弹性云服务器ECS下，为¥170.00。数据盘和共享盘保持不变，费用仍归属到云硬盘EVS下，分别为¥30.00和¥40.00。

说明：

① *处的镜像指华为云镜像，费用归集到弹性云服务器ECS产品类型下。云商店镜像仍会单独出账，费用归集到IMS产品类型下。下文中的镜像均指华为云镜像。

②单独购买的云硬盘、镜像等服务则不受此影响，费用仍会汇总在云硬盘EVS、镜像IMS下。

12.1.9.14 抹零金额是如何产生的，抹零规则是什么？

华为云产品定价精度为小数点后8位（单位：元），因此在计费过程中会产生小数点后8位的资源使用费用。伙伴中心在按需计费等模式中，结算出账时实际只扣费到最小货币单位分。即展示金额时，保留到小数点后2位，小数点后第3位到第8位部分金额则会被舍弃，这种舍弃部分的金额被称作抹零金额。

示例：1GB的云硬盘定价为0.00064000元/1小时，客户按需使用10GB大小的云硬盘，实际使用25874秒，则未出账的应付金额为（ $25874/3600$ ）*

$0.00064000*10=0.04599822$ 元，出账后实际应付金额为0.04元，抹零金额为0.00599822元。

12.1.9.15 如何查看知识推荐？

伙伴可以查看客户相关的知识推荐，辅助开展客户业务。推荐内容包含产品、行业案例和解决方案的知识。

□ 说明

客户签署最新版本的关联伙伴须知协议后，伙伴方可查看与客户相关的知识推荐。

[客户如何签署《客户关联华为云合作伙伴须知》。](#)

操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

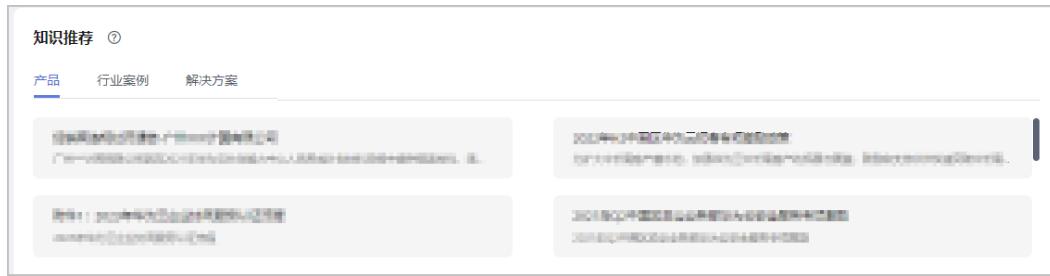
步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

步骤4 单击客户账号名，进入客户详情页。

步骤5 选择“概览”页面，页末可以查看到“知识推荐”。选择产品\行业案例\解决方案，可以查看相应知识推荐列表。

拉动滚动条，可以查看更多相关推荐。



步骤6 单击内容，跳转查看推荐知识的详细内容。

----结束

12.1.9.16 如何查询财务托管模式企业子账号解绑当月账期的消费数据？

前提条件：

- 伙伴的顾问销售子客户账号同时是财务托管模式企业子账号
- 该企业子账号与伙伴解除关联关系，但其对应的企业主账号与伙伴仍存在关联关系

消费数据呈现：

- 解除关联关系当月账期的消费汇总数据仅体现财务托管模式企业子账号
- 解除关联关系当月账期的消费明细数据会分别体现财务托管模式企业子账号和企业主账号（解绑前的消费数据体现财务托管模式企业子账号，解绑后的消费数据体现企业主账号）。

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户消费”。

步骤4 选择“消费汇总”页签。

举例，若财务托管模式企业子账号于2024年3月14日15:25:30解除关联关系完成，则2024年3月的消费汇总数据中的客户名称、账号名展示为财务托管模式企业子的客户名称、账号名。



客户名称	账号名	产品类型	计费模式	关联类型	消费金额(USD)	现金支付(USD)	代金券抵扣(USD)	月度结算(USD)	折扣优惠(USD)	操作
华为云金融管理企业子	12345678901234567890			主账号	16,747.17	16,747.17	0.00	0.00/0.00	5,199.05	
华为云金融管理企业子	12345678901234567890			主账号	14,400.00	0.00	0.00	14,400.00/0.00	0.00	
华为云金融管理企业子	12345678901234567890			主账号	9,600.00	0.00	0.00	9,600.00/0.00	0.00	
华为云金融管理企业子	12345678901234567890			主账号	0.00	0.00	0.00	0.00/0.00	53.80	

步骤5 选择“消费明细”页签。

举例，若财务托管模式企业子账号于2024年3月14日15:25:30解除关联关系完成，则交易时间处于2024年3月1日00:00:00至2024年3月14日15:25:30的消费明细数据，客户名称/账号名展示为企业子账号的名称/账号名；交易时间处于2024年3月14日15:25:31至2024年3月31日23:59:59的消费明细数据，客户名称/账号名展示为企业主账号的名称/账号名。

The screenshot shows a table of consumption details. The columns include: Date, Client Name/Account ID, Transaction Type, Transaction Category, Transaction Time, Resource ID, Region, Unit Price (USD), Total Amount (USD), Settlement Amount (USD), and Advance Payment (USD). Red boxes highlight specific fields: 'Date' (set to 2024-03), 'Client Name/Account ID' (multiple rows), 'Transaction Type' (multiple rows), 'Transaction Category' (multiple rows), 'Resource ID' (multiple rows), 'Region' (multiple rows), 'Unit Price (USD)' (multiple rows), 'Total Amount (USD)' (multiple rows), and 'Settlement Amount (USD)' (multiple rows). Red text annotations are present: '此处展示企业主客户名称/账号名' (displayed above the first two rows) and '此处展示财务托管企业子客户名称/账号名' (displayed above the last two rows).

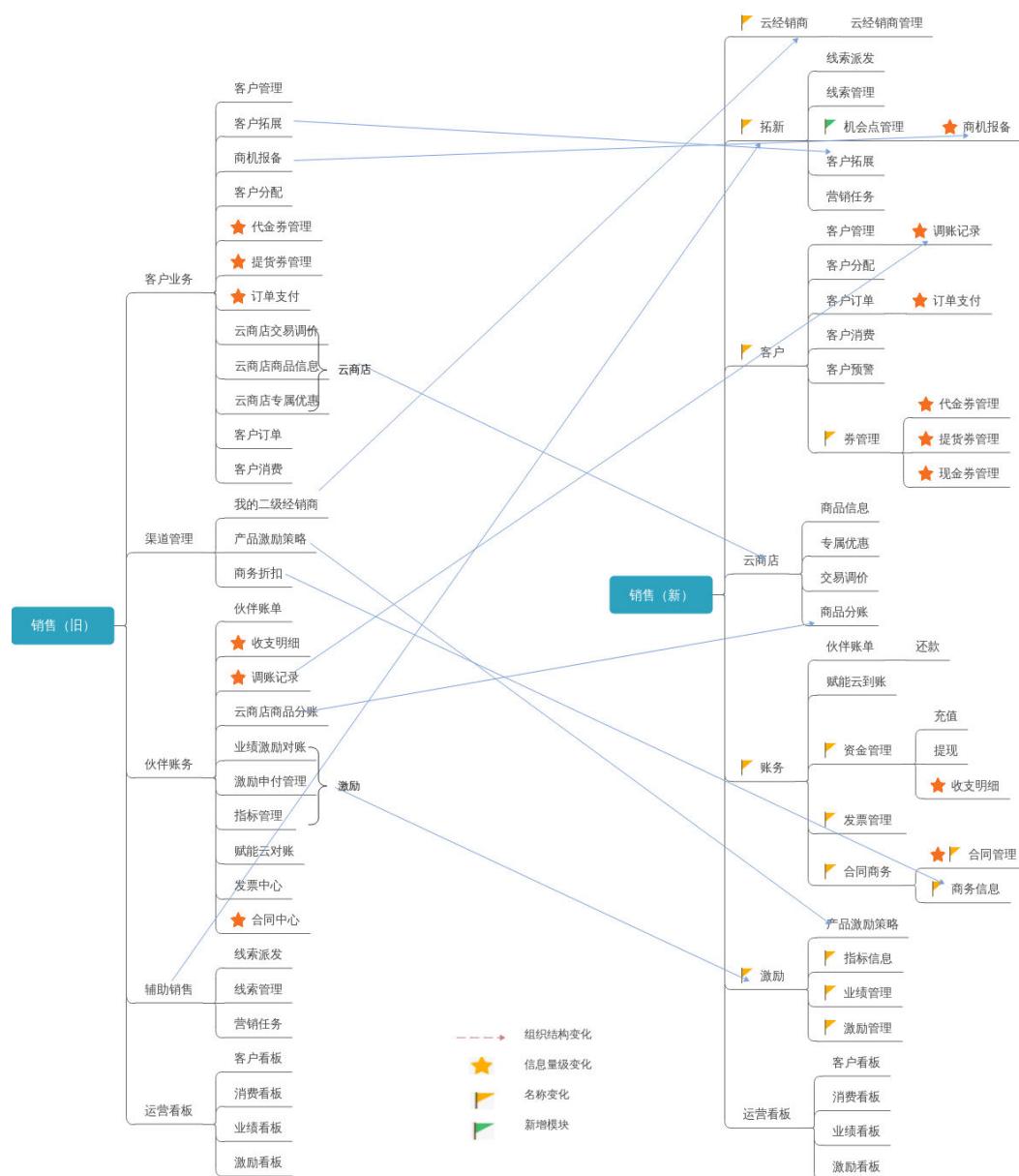
日期	客户名称/账号名	关联类型	账单类型	交易时间	资源名称/ID	区域	官网价 (USD)	优惠金额 (USD)	应付金额 (USD)	现金支付 (USD)
2024-03	顾问销售 消费-税金	2024/03/28 11:08:51 ...	华北-北京一	--	0.0000000	0.0000000	0.00			
2024-03	顾问销售 消费-折购	2024/03/28 11:08:51 ...	华北-北京一	--	4.6000000	0.0000000	4.60			
2024-03	顾问销售 消费-税金	2024/03/28 10:54:20 ...	华北-北京一	--	0.0000000	0.0000000	0.00			
2024-03	顾问销售 消费-税金	2024/03/28 10:54:20 ...	华北-北京一	--	0.0000000	0.0000000	0.00			
2024-03	顾问销售 欠款-税金	2024/03/28 10:54:20 ...	华北-北京一	--	0.0000000	0.0000000	0.00			
2024-03	顾问销售 欠款-订金	2024/03/28 10:54:20 ...	华北-北京一	--	-23.1800000	0.0000000	-23.18			
2024-03	顾问销售 欠款-订金	2024/03/07 11:39:07 ...	东北-大连	--	0.0000000	0.0000000	0.00			
2024-03	顾问销售 欠款-订金	2024/03/07 11:39:07 ...	东北-大连	--	1.0000000	0.2500000	0.75			

----结束

12.1.9.17 销售菜单新旧版对比

基于合作伙伴开展业务旅程，结合产品目标、用户需求，以及现有信息架构综合进行设计。将菜单根据主题相关性、逻辑性、一致性以及层次结构重新分类组合。从获客拉新—增长消费—业绩激励—持续运营逐步演进，易于扩展，确保可灵活兼容未来内容变动或增加，保证后续迭代周期内的架构稳定、有序。

销售菜单新旧版对比：



总经销商销售新菜单：

伙伴中心		主页	学习	权益	能力	计划	组织	营销	销售	支持	搜索
	销售 <p>华为云提供了许多资源来帮助您发展合作伙伴业务、获得潜在顾客，借助华为云销售和技术支持，赢得更多商机</p>	云经销商 云经销商管理	拓新 机会点管理 客户拓展 营销任务	客户 客户管理 客户分配 客户订单 客户消费 客户预警 券管理	云商店 商品信息 专属优惠 交易调价 商品分账						
		账务 伙伴账单 赋能云对账 资金管理 发票管理 合同商务	激励 产品激励策略 指标信息 业绩管理 激励管理	运营看板 客户看板 消费看板 业绩看板 激励看板							

解决方案提供商销售新菜单：

伙伴中心		主页	学习	权益	能力	计划	组织	营销	销售	支持	搜索
	销售 <p>华为云提供了许多资源来帮助您发展合作伙伴业务、获得潜在顾客，借助华为云销售和技术支持，赢得更多商机</p>	拓新 线索派发 线索管理 机会点管理 客户拓展 营销任务	客户 客户管理 客户分配 客户订单 客户消费 客户预警 券管理	账务 伙伴账单 赋能云对账 资金管理 发票管理 合同商务	激励 产品激励策略 指标信息 业绩管理 激励管理						
		运营看板 客户看板 消费看板 业绩看板 激励看板									

云经销商销售新菜单：

伙伴中心		主页	学习	能力	计划	组织	营销	销售	支持	搜索
	销售 <p>华为云提供了许多资源来帮助您发展合作伙伴业务、获得潜在顾客，借助华为云销售和技术支持，赢得更多商机</p>	拓新 机会点管理 客户拓展 营销任务	客户 客户管理 客户分配 客户订单 客户消费 客户预警 券管理	云商店 商品信息 专属优惠	账务 资金管理					
		运营看板 客户看板 消费看板								

12.1.9.18 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单？

伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单，可能存在以下原因：

1. 账号为仅拓渠的总经销商账号
2. 账号是操作员账号，但是账号无权限。

如上述不能解决您的问题，请联系您的生态经理或提交工单处理。

12.1.9.19 企业子与伙伴解绑，券回收给伙伴，可以把券指定对应的企业主使用吗？

如果客户关联了企业主账号或企业子账号且主子账号关联同一合作伙伴，企业子账号与伙伴解除关联后自动回收的代金券额度如果没有适用客户要求，合作伙伴可重新下发给企业主账号；若代金券额度存在适用客户要求，则合作伙伴无法将此代金券额度以代金券形式下发给企业主账号。

12.1.9.20 云商店订单为什么无法使用微信、支付宝等支付方式？

若您签约主体为华为云计算技术有限公司，云商店通用商品仅保留“余额支付”、在线支付下的“华为支付”和“企业网银”支付方式。

12.1.9.21 伙伴与客户解除关联关系后，伙伴在收支明细页面能看到伙伴与此客户的收支明细吗？

可以，但是只能看到与客户未解除关联关系时的收支明细。

12.1.9.22 代售子客户账号可以有多少个？代售子客户账号数量上限申请流程？

伙伴子客户不限制数量，伙伴关联子客户无数量上限要求。

12.1.9.23 伙伴中心收支明细页面客户账号与客户名显示为空是什么原因？

客户已注销华为云账号。

12.1.9.24 伙伴如何查看代售子客户的收支明细？

进入“伙伴中心>销售>账务>资金管理>收支明细>充值账户”页面，单击导出-导出当前记录。打开下载文件，对代售子客户账号进行筛选。

12.1.9.25 企业主子账号能否共享商务折扣？

财务托管企业子自动继承企业主的商务折扣。

企业主在为非财务托管企业子设置支付策略时可以勾选允许子账号继承企业主的商务折扣。

12.1.9.26 哪些伙伴可以处理销售拓展任务？

根据规则，总经销商伙伴和解决方案提供商伙伴可以处理名下子客户的销售拓展任务。云经销商伙伴名下子客户的销售拓展任务由其总经销商伙伴处理，云经销商伙伴仅可以查看详情和处理记录。

12.1.9.27 解决方案提供商，能切换成总经销商下面的云经销商吗

解决方案提供商无法直接切换成总经销商下面的云经销商。如果您需要成为云经销商，您只能解决方案提供商计划过期后，然后联系新的总经销商进行合作邀请，接受邀请后即可成为云经销商。具体步骤如下：

1. 退出当前的解决方案提供商计划。
 2. 新建账号，联系新的总经销商进行合作邀请。
 3. 接受总经销商的合作邀请，成为云经销商。

12.1.9.28 经销商账号如何使用云资源？

请创建个云账号关联经销商账号，然后通过云账号使用云资源。

1. 创建云账号具体操作请参见[注册华为账号并开通华为云](#)。
 2. 经销商账号可以通过[线上或线下](#)两种方式，发送邀请链接或二维码给云账号。
 3. **客户通过邀请链接关联经销商或客户扫描二维码关联经销商。**

12.2 总经销商伙伴

12.2.1 总经销商如何查看并导出其名下二级经销商的业绩明细?

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 运营看板 > 业绩看板”，进入“业绩看板”页面。

步骤4 在“业绩看板”页面最下方的“业绩汇总区域”，单击“操作”列的“详情”。

业绩汇总数据			
消费数据	退款数据	筛选	操作
客户名称	账号名	产品类型	业绩金额(¥)
王五	123456789012345678	理财产品	298.63 详情
李四	123456789012345678	理财产品	1,448.22 详情

步骤5 进入“业绩明细”页面，可根据二级经销商的名称或账户名查看二级经销商名下客户的业绩明细。

步骤6 导出业绩明细。

- 导出业绩明细
 - 单击“导出 > 导出业绩明细”，选择导出条件后单击“确定”，页面提示“导出任务创建成功”。
- 查看导出记录
 - a. 单击“导出 > 查看导出记录”，进入“导出记录”页面。
 - b. 单击“操作”列的“下载”，下载并查看导出状态为“已完成”的业绩明细。
 - c. 在导出的Excel业绩明细表的AI或者AJ列，筛选“二级经销商账号名”或者“二级经销商名称”查看对应二级经销商名下的客户业绩。

----结束

12.2.2 如何订阅文件？

在伙伴需要下载文件做自定义分析时，可以在伙伴中心订阅文件。订阅之后华为云将会在下周三24点之前推送订阅内容至对应桶目录。

伙伴可以订阅的内容包括客户消费汇总、云经销商信息、客户信息、订单资源明细、按客户经理导出消费明细、新客标签信息、业绩、预估激励、激励和指标明细。伙伴可订阅一个或多个信息。

说明

云经销商信息仅总经销商伙伴可以订阅。

操作步骤

步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

步骤2 单击页面右上角账号下拉框中的“伙伴中心”，进入伙伴中心。

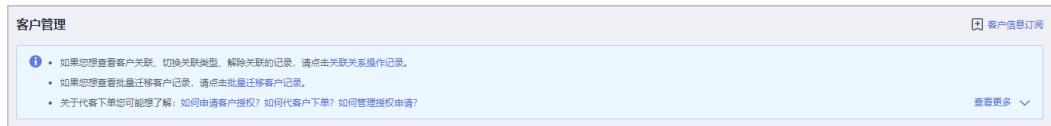
步骤3 在顶部导航栏中选择“销售 > 客户 > 客户管理”。

说明

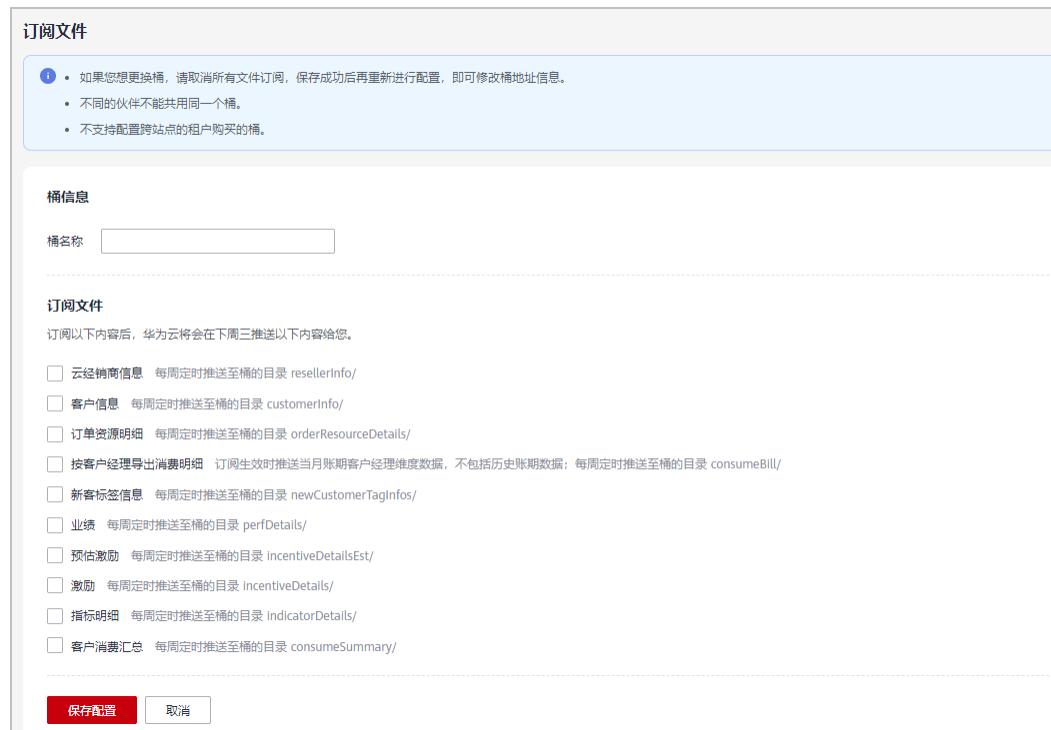
其它入口：

- 销售>云经销商 > 云经销商管理 >我的云经销商，单击右上角“云经销商信息订阅”进入订阅文件页面。
- 销售>客户>客户订单>订单资源明细，单击右上角“订单资源明细订阅”进入订阅文件页面。
- 销售>客户>客户消费，单击右上角“客户消费订阅”进入订阅文件页面。

步骤4 单击右上角“客户信息订阅”。



步骤5 进入“订阅文件”页面，输入“桶名称”，选择一个或多个订阅内容，单击保存配置按钮。



步骤6 在“校验桶”弹窗中输入AK、SK，单击“确定”，系统提示保存成功，则订阅文件成功。



----结束

12.2.3 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单？

伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单，可能存在以下原因：

1. 账号为仅拓渠的经销商账号
2. 账号是操作员账号，但是账号无权限。

如上述不能解决您的问题，请联系您的生态经理或提交工单处理。

12.2.4 总经销商可以为云经销商的客户开票吗？

可以。云经销商名下代售子客户的发票由总经销商统一开票。

12.2.5 提现页面的实际欠票金额如何计算？

“销售 > 账务 > 资金管理 > 提现” 页面展示的实际欠票金额如下图所示。

图 12-3 实际欠票金额



在“销售 > 账务 > 发票管理 > 索取发票”页面中，欠票金额的显示如下图所示（如果您的欠票金额为零，则页面不会显示欠票情况）。

图 12-4 欠票金额



发票页面的欠票金额，为总经销商的代售子客户、总经销商的云经销商的代售子客户或者总经销商进行了某些导致欠票的操作（如：对已开票的资源进行退订/降配（由代售子客户执行）、按到款索取发票和代售返充值（由总经销商执行）等）后产生的金额。点击“欠票详情”，可以查看欠票产生原因。

当代售子客户在华为云的消费可开票金额不足以核销上述欠票金额时，差值会在提现页面显示为实际欠票金额。否则，提现页面显示的实际欠票金额为0。

例如：

- 如果代售子客户的消费可开票金额为6元，欠票金额为10元（发票页面的欠票金额），消费可开票金额不足以核销欠票金额（ $6-10=-4$ ），那么实际欠票金额为4元（提现页面的欠票金额）。
- 如果代售子客户的消费可开票金额为15元，欠票金额为10元（发票页面的欠票金额），消费可开票金额足以核销欠票金额（ $15-10=5$ ），那么实际欠票金额为0元（提现页面的欠票金额）。

说明书

总经销商伙伴负责管理其名下代售子客户和名下云经销商的发票和资金。

12.3 云经销商伙伴

12.3.1 云经销商（二级经销商）是否可以享受激励返点？

云经销商（二级经销商）不能享受华为云的激励返点，华为云根据激励政策给一级经销商伙伴计算业绩，并给予伙伴销售激励。

12.3.2 解决方案提供商账号下的子客户能否迁移到云经销商账号下？

解决方案提供商账号下的子客户可以批量迁移到云经销商伙伴账号下，需要联系生态经理处理。

12.3.3 为什么伙伴中心没有“支持 > 能力开放”功能？

伙伴中心的“支持 > 能力开放”功能是为解决方案提供商提供的，目前云经销商不支持此功能。

12.3.4 为什么伙伴中心没有激励管理功能？

华为云不参与云经销商伙伴的结算，云经销商伙伴与华为云一级经销商的结算规则由云经销商伙伴和一级经销商伙伴自行定义。所以云经销商的伙伴中心没有激励管理功能。

12.3.5 云经销商伙伴账号可以注销吗？

当伙伴退出分销计划（云经销商）后或伙伴的华为云经销商认证到期后，伙伴的账号可以注销。

12.3.6 如何成为华为云经销商？

企业客户成为云经销商共有两种方式：

- 1、[申请加入分销计划（云经销商）](#)，填写有意向合作的总经销商。
- 2、[接受总经销商合作邀请成为云经销商。](#)

12.3.7 云经销商与总经销商解绑流程

云经销商无法和总经销商解绑。云经销商只能退出计划，退出后账号废弃，自动与总经销商解除关系。

如果需要关联其它总经销商，您可参考[云经销商如何更换总经销商？](#)

12.3.8 云经销商如何更换总经销商？

您好，云经销商无法直接更换总经销商。

如果您需要更换总经销商，您可以通过以下步骤进行更换：

- 1、退出老账号。
 - 2、新建账号，联系新总经销商进行合作邀请。
 - 3、**接受总经销商合作邀请成为云经销商。**

12.3.9 云经销商如何查询自己的经销商 ID?

不可以。请联系您的总经销商或生态经理进行查询。

12.3.10 云经销商如何查看即将到期的订单？

进入“伙伴中心 > 销售 > 客户 > 客户订单 > 订单资源明细”页面。在搜索框中选择属性类型“按订单行失效时间”筛选失效时间段。

12.3.11 云经销商有线下合同或协议吗？

云经销商的合同管理采用线上与线下相结合的方式。

- **线下合同管理**: 云经销商子客户的线下合同由其总经销商统一管理, 总经销商可以在“**伙伴中心>销售 > 账务 > 合同商务 >线下合同**”页面进行查看。
 - **线上协议管理**: 云经销商可以在“**伙伴中心 >计划 > 合作承诺与协议 > 已签署协议**”页面查看相关协议。

云经销商可以通过合同编码精确查找协议，也可以通过状态筛选符合条件的协议。单击操作列的“下载”可保存协议至本地，单击“详情”，可查看协议内容。

合作承诺与协议					
已签署协议		关系申报		操作	
合同编码	请输入合同编码			搜索	重置
合同编码	协议名称	签约主体	状态	签署时间	操作
12345678901234567890	合作伙伴行为准则	华为云计算技术有限公司	● 生效中	2025/01/17	下载 详情
12345678901234567890	合作伙伴廉洁诚信承诺书	华为云计算技术有限公司	● 生效中	2025/01/17	下载 详情
12345678901234567890	华为云经销商发展合作协议	华为云计算技术有限公司	● 生效中	2024/02/28	下载 详情

12.3.12 成为云经销商伙伴之前收到的代金券可以发放给名下客户使用吗？

不能。

云经销商发放给其名下客户的代金券来源于总经销商发放的代金券额度。

12.4 伙伴子客户

12.4.1 客户是个人注册还是公司注册？

华为云不限制客户是否为公司。可以是个人，也可以是公司，但都需要在华为云官网上实名注册。

12.4.2 在哪能看到邀请信息？

线上被邀请的客户可以在邮箱（合作伙伴录入信息的邮箱）中查看邀请信息。

线下被邀请的客户通过伙伴线下发送方式获取邀请信息。

申请关联的具体操作请参见[如何申请关联合作伙伴](#)。

12.4.3 客户自己是否可以切换与伙伴的关联模式？

客户可以通过以下两种方式切换与伙伴的关联模式：

- 客户联系合作伙伴，由合作伙伴在伙伴中心发起切换关联类型的申请，客户在账号中心确认该申请后即可更换关联类型。具体操作请参见[管理客户关联关系](#)。
- 客户首先在账号中心[申请与合作伙伴解除关联](#)，再重新以另一种关联模式[申请关联合作伙伴](#)。为避免频繁切换合作伙伴关联关系，客户在3个月内仅可以提交三次解除关联的申请。

12.4.4 客户与伙伴解除关联关系或与伙伴的关联模式切换后有哪些影响？

- 顾问销售客户与伙伴解除关联关系：
 - 关联关系解除后，客户账户下代金券的处理方式：
 - 由华为云合作伙伴发放的代金券将自动退还给华为云合作伙伴；
 - 关联关系解除后，客户需及时充值并确保账户余额充足，避免因欠费导致服务停机；
 - 关联关系解除后，客户享有的伙伴设置折扣会自动失效，客户已购买的产品在下一个扣费周期将原价计费，不再享受该折扣，在此期间产生的费用将由您与客户自行协商解决。
- 代售客户与伙伴解除关联关系：
 - 关联关系解除后，客户账户内余额将退还至华为云合作伙伴，就客户已向华为云合作伙伴支付但未实际消费的部分，需要客户自行与华为云合作伙伴协商处理；
 - 关联关系解除后，如客户对关联期间消费的云服务资源进行退订或降配等操作，产生的退款金额将退还至关联期间的伙伴账户，客户需自行与伙伴协商处理；
 - 关联关系解除后，客户账户下代金券、现金券的处理方式：
 - 由华为云发放的代金券仍然可以继续使用；
 - 由华为云合作伙伴发放的代金券将自动退还给华为云合作伙伴；
 - 客户账户下的现金券将自动退回给发券方；
 - 关联关系解除后，签约、开票等事宜将由华为云直接负责；
 - 关联关系解除后，客户享有的伙伴设置折扣会自动失效，客户已购买的产品在下一个扣费周期将原价计费，不再享受该折扣，在此期间产生的费用将由您与客户自行协商解决。
- 客户与伙伴的关联模式由代售模式切换为顾问销售模式：
 - 关联关系切换后，客户账户内余额将退还至华为云合作伙伴，就客户已向华为云合作伙伴支付但未实际消费的部分，需要客户自行与华为云合作伙伴协商处理；

- b. 关联关系切换后，客户账户下代金券、现金券的处理方式：
 - i. 由华为云发放的代金券仍然可以继续使用；
 - ii. 由华为云合作伙伴发放的代金券将自动退还给华为云合作伙伴；
 - iii. 客户账户下的现金券将自动退回给发券方；
 - c. 关联关系切换后，签约、开票等事宜将由华为云直接负责；
 - d. 关联关系切换后，客户需及时充值并确保账户余额充足，避免因欠费导致服务停机。
 - e. 关联关系切换后，客户享有的伙伴设置折扣会自动失效，客户已购买的产品在下一个扣费周期将原价计费，不再享受该折扣，在此期间产生的费用将由您与客户自行协商解决。
- 客户与伙伴的关联模式由顾问销售模式切换为代售模式：
 - a. 关联关系切换后，当前现金账户余额的处理方式：
 - i. 账户余额在客户华为云账户中，客户无法消费，可以自行申请提现操作。
 - b. 关联关系切换后，客户账户下代金券、现金券的处理方式：
 - i. 由华为云发放的代金券仍然可以继续使用；
 - ii. 由华为云合作伙伴发放的代金券将自动退还给华为云合作伙伴；
 - iii. 客户账户下的现金券将自动退回给发券方；
 - c. 关联关系切换后，签约、开票、充值、服务等事宜请联系华为云合作伙伴；
 - d. 关联关系切换后，客户需及时联系华为云合作伙伴划拨可消费额度，避免因欠费导致服务停机；
 - e. 关联关系切换后，客户享有的伙伴设置折扣会自动失效，客户已购买的产品在下一个扣费周期将原价计费，不再享受该折扣，在此期间产生的费用将由您与客户自行协商解决。

如果客户想转换关联模式，可以联系合作伙伴，由合作伙伴在伙伴中心发起切换关联类型的申请，客户在账号中心确认该申请后即可更换关联类型。具体操作请参见[管理客户关联关系](#)。

12.4.5 为什么没有合作伙伴账号绑定码了？

普通用户想要关联回合伙伴，不再使用解决方案提供商账号绑定码，而是通过线下联系合作伙伴发送邀请链接，完成注册和关联。

12.4.6 注册超过 7 天无法关联回合伙伴？

如果客户通过线下邀请的方式关联回合伙伴时，系统提示“无法进行关联，请联系您的华为云合作伙伴重新提交注册（关联回合伙伴的账号必须是7天内创建的新账号）”，解决方法如下：

客户可以联系自己希望关联的合作伙伴，根据合作伙伴的指导重新关联。

12.4.7 代售模式客户如何充值？

代售模式客户不支持自行充值，您可以线下联系合作伙伴充值，充值后合作伙伴会为您的账户拨款。单击[这里](#)查看您关联的合作伙伴。

12.4.8 客户如何查看已关联的合作伙伴？

客户可以单击[这里](#)查看您关联的合作伙伴。或者登录华为云，进入账号中心，选择“我的合作伙伴”，查看已关联的合作伙伴。

12.4.9 所有客户可以向合作伙伴申请伙伴支付吗？

解决方案提供商的顾问销售类客户和代售类客户均可以申请伙伴支付；云经销商伙伴仅代售类客户可以申请伙伴支付，顾问销售类客户不能申请伙伴支付。

具体操作步骤请参见[如何申请合作伙伴支付订单](#)。

12.4.10 客户申请后台关联合作伙伴后，多久会收到通知？

客户关联合作伙伴成功后，系统会发送短信/邮件通知客户。具体通知时间，以收到短信/邮件通知为准。

12.4.11 关联模式变更后对客户以前购买的服务有影响吗？

关联模式变更后对客户的包年/包月产品无影响；对客户的按需产品可能存在影响，客户账户余额不足时，会影响按需产品的正常扣费，造成欠费风险。

12.4.12 子客户购买华为云产品及服务，需要经过合作伙伴吗？还是可以直接在华为云官网下单？

子客户购买华为云产品及服务，统一在华为云官网下单购买。

12.4.13 客户签订合同是与华为云签订，还是与合作伙伴签订？

代售模式子客户只能线下与合作伙伴签订合同；顾问销售模式子客户，针对自行充值消费和伙伴代付的消费，均可以在费用中心直接申请与华为云签订合同。

12.4.14 合作伙伴邀请链接的时效是多久？

合作伙伴发送的线上邀请邮件，可以在邮件中查看到相应的时效提示；合作伙伴线下发送的邀请链接或二维码，不会失效。

12.4.15 代售模式如何提现？

由解决方案提供商回收金额后，线下退款给代售模式子客户。

12.4.16 客户有账户余额，也有代金券，买了按需产品，自动扣费默认从哪里呢？

自动扣费默认优先扣代金券，如果客户有授权折扣，并且代金券有不可与授权折扣同享的使用限制时，则自动扣账户余额。

12.4.17 客户如何解除与伙伴的关联关系？

客户可在账号中心申请与合作伙伴解除关联。详细操作请参见[如何取消关联合作伙伴](#)。

12.4.18 客户如何更换关联的合作伙伴?

客户单击[这里](#)进入“我的合作伙伴”页面，选择“合作伙伴信息”页签，在该页面单击“解除关联”，先申请与原有的合作伙伴解除关联，再参见[这里](#)通过伙伴线上邀请的方式关联新的合作伙伴。

The figure consists of two vertically stacked screenshots of a web-based 'My Partners' management interface. Both screenshots show the 'Associate Partner Information' tab selected. In the bottom-left corner of each screenshot, there is a 'More Operations' dropdown menu with several options. The 'Dissolve Association' option is highlighted with a red rectangular box. Other visible options in the dropdown include 'Associate' and 'Operation Log'. The main content area displays partner information such as company name, introduction, association time, contact person details, and status.

如果客户通过线下邀请的方式关联新的合作伙伴时，系统提示无法进行关联，请联系您希望关联的合作伙伴，根据合作伙伴的指导重新关联。

12.4.19 客户关联/解除关联伙伴时对按需资源宽限期的影响?

客户以代售/转售模式关联伙伴过程中，为避免出现因关联模式变化导致的欠费，客户的按需资源宽限期小于1天时会自动修改成1天。

代售/转售伙伴子客户与伙伴解除关联关系过程中，为避免出现因关联模式变化导致的欠费，客户的按需资源宽限期小于7天时会自动修改成7天。

12.4.20 子客户如何申请测试券?

经销商子客户申请测试券由解决方案提供商向生态经理报备这个项目的一些信息，再由生态经理进行内部申请。

12.4.21 如何绑定/关联合作伙伴?

请联系您希望关联的合作伙伴，由合作伙伴发送邀请链接或者二维码，您通过复制链接到浏览器或者扫描二维码，完成注册和关联合作伙伴。具体的操作指引参见[如何申请关联合作伙伴](#)。

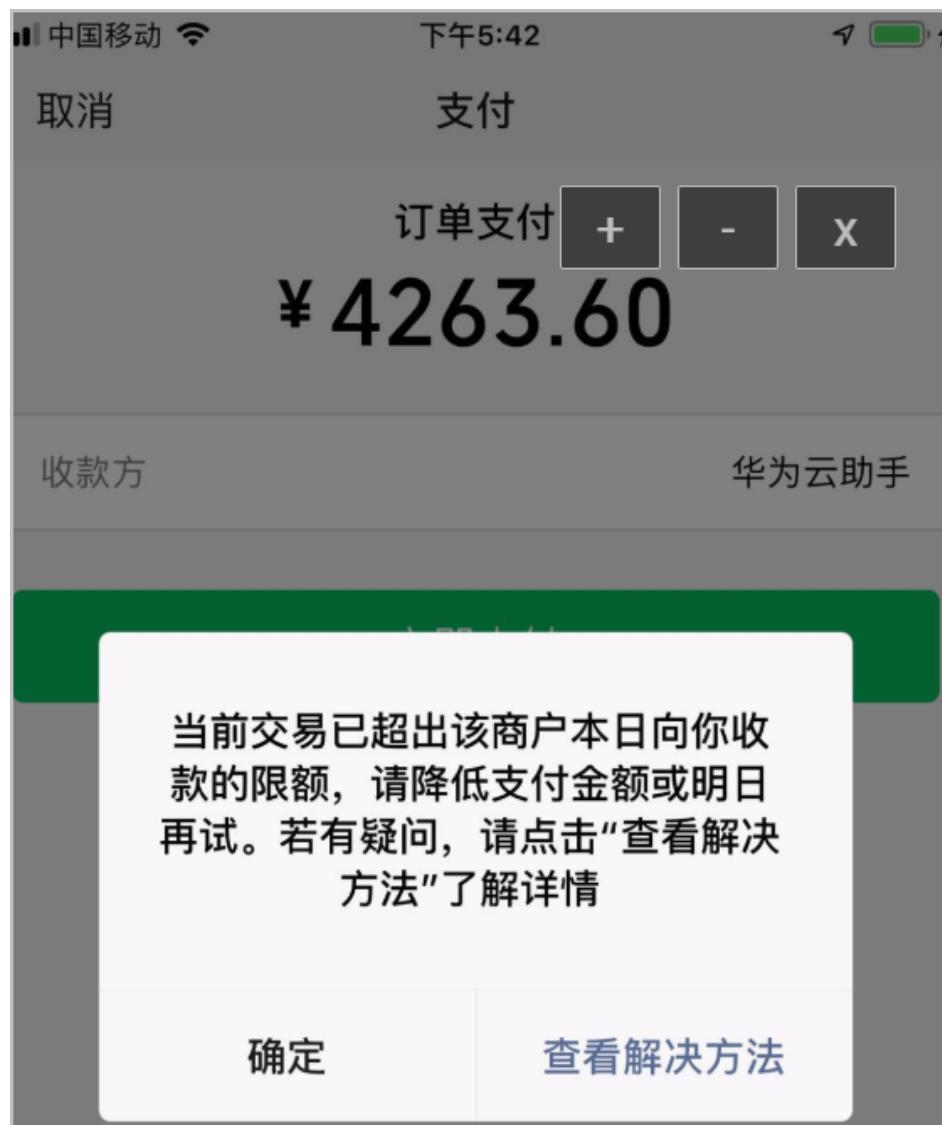
12.4.22 伙伴子客户为何无法在费用中心申请线上合同?

请确认伙伴子客户是顾问销售类客户还是代售类客户。

- 若为顾问销售类客户：与华为云直接进行交易，可以直接在”[合同管理 > 线上合同](#)”页面进行线上合同申请。具体操作步骤请参见[申请线上合同](#)。若仍然无法申请，请在右侧盘古Doer中输入问题，提供相关信息，稍后华为云工程师将为您服务。
- 若为代售类客户：与合作伙伴进行交易，线上合同需由合作伙伴申请。您可以在”[账号中心 > 我的合作伙伴](#)”页面查看合作伙伴的联系方式，并联系他们进行申请。

12.4.23 顾问销售类子客户使用微信充值时显示充值受限是什么原因?

顾问销售类子客户微信充值时显示充值受限，该原因是客户当前交易超出本日的充值限额（微信对每日充值金额的限制），客户可以选择其他方式（支付宝、银联等）充值。



12.4.24 不同关联模式的客户退订后钱退至哪里？什么时候到账？

退款仅指客户以现金或储值卡方式支付的订单金额，客户通过代金券、优惠券抵扣的部分是否退回请参见[用券买的产品，退订时券怎么处理？](#)

客户对云服务资源退订、降配或即时转按需产生退款后，退还路径因客户关联模式而略有不同。

客户	支付方式	关联期间	解除关联后	切换关联关系后	到账时间
顾问销售客户	在线支付、余额支付	退还至客户账户。	退还至客户账户。	顾问销售切换成代售，退款金额退还至客户账户上，客户可以申请提现。	<ul style="list-style-type: none"> 余额支付 退订款项大约会在1个工作日内退还至华为云账户。 第三方在线支付（支付宝、微信、银行卡等） 退订款项大约会在1个工作日内退还至华为云账户。
	合作伙伴代付（仅解决方案提供商的顾问销售客户支持）	退还至伙伴账户。	退还至伙伴账户，客户需自行与伙伴协商处理。	顾问销售切换成代售，退款金额退还至伙伴账户上，客户需自行与伙伴协商处理。	退款款项大约会在1个工作日内返还至合作伙伴华为云账户
代售客户	余额支付	退还至客户账户。	退还至伙伴账户，客户需自行与伙伴协商处理。	代售切换成顾问销售，退款金额退还至伙伴账户上，客户需自行与伙伴协商处理。	关联期间退款款项大约会在1个工作日内返还至客户华为云账户；解除或切换关联后退款款项大约会在1个工作日内返还至合作伙伴华为云账户。

客户	支付方式	关联期间	解除关联后	切换关联关系后	到账时间
	合作伙伴代付	退还至伙伴账户。	退还至伙伴账户，客户需自行与伙伴协商处理。	代售切换成顾问销售，退款金额退还至伙伴账户上，客户需自行与伙伴协商处理。	退款款项大约会在1个工作日内返还至合作伙伴华为云账户

12.4.25 如何确定账号是否为经销商子客户账号？

使用账号登录[华为云](#)，单击页面右上角账号下拉框中的“账号中心”，进入账号中心页面。

- 若有“我的合作伙伴”页面，则代表此账号为经销商子客户账号，子客户可进入此页面进行与伙伴有关的操作。
- 若无“我的合作伙伴”页面，则代表此账号并不是经销商子客户账号。

12.4.26 顾问销售类子客户如何开票？

顾问销售模式下，子客户可以前往[费用中心>发票管理](#)自行开票。

顾问销售模式下，华为云只能给子客户开票，不支持申请渠道商抬头的发票。

12.4.27 顾问销售子客户没有开具发票的权限？

子客户必须先完善账户信息且进行实名认证后，才能开具发票。

12.4.28 顾问销售类客户存在未开具的发票，切换为代售类客户后，这个未开具的发票可以开华为云的票吗？

可以。

12.4.29 代售类客户如何在费用中心查看之前顾问销售期间的余额？

登录费用中心，在资金管理>提现页面查看。

12.4.30 顾问销售类客户还有未开的发票，切换为代售类客户后，这个发票还可以开华为云的发票吗？

可以。进入费用中心>发票管理页面开具华为云发票。

12.4.31 顾问销售模式的账号如何切换为直销账号

顾问销售类客户与合作伙伴成功解除关联关系后，其账号变更为直销账号。[如何取消/解除关联回合伙伴](#)

12.4.32 客户无法关联回合伙伴？

您可以通过以下三种方式解决：

- 您关联回合伙伴失败时，页面会展示对应的失败原因和建议解决办法，请您根据建议进行操作，然后再重新关联。
- 您可以直接联系您的合作伙伴，合作伙伴[进入伙伴中心查看您的关联失败原因](#)，再指导您解决问题。
- 您可以联系客服，提交工单，申请关联回合伙伴。

12.4.33 如何确定我的账号是代售模式还是顾问销售模式？

您可以通过以下两种方式确认：

- 联系您的合作伙伴，由合作伙伴查询与您的关联类型。
- 登录华为云，通过以下方面确认：
 - 进入“费用中心 > 发票管理”页面，温馨提示栏中提醒“如您需要开具，请联系您的合作伙伴开具发票。”代表您的账号是代售模式。反之则为顾问销售模式。
 - 进入“费用中心 > 资金管理 > 充值”页面，提示“请线下联系您的合作伙伴调账以完成充值”，代表您的账号是代售模式，反之则为顾问销售模式。
 - 进入“费用中心 > 总览”页面，费用概况卡片中有“调账记录”按钮，代表您的账号是代售模式，反之则为顾问销售模式。
 - 更多区别，请参见[关联模式介绍](#)。

12.4.34 联系不上之前的合作伙伴，无法解绑，客户如何强制解决与合作伙伴的关联关系？

建立或解除合作伙伴与客户之间的关联关系，均需双方同意。若客户联系不上合作伙伴，又希望能够解除关联，可[提交工单](#)，客服将与合作伙伴沟通，以达成双方同意的解决方案。

12.4.35 如果合作伙伴不同意解决关联关系，怎么办？

建立或解除合作伙伴与客户之间的关联关系，均需双方同意。若客户与合作伙伴意见不一致，客户可[提交工单](#)，客服将介入协调，以达成双方同意的解决方案。

12.4.36 新注册企业用户从未购买过华为云产品为什么标签为“非新客”？

企业账号在首次绑定合作伙伴后，其“新客”标签资格取决于绑定之前该合作伙伴名下所有SMB客户的累计消费总额：

- 若累计消费总额 \leq 1000元：该企业账号可获得“新客”标签。
- 若累计消费总额 $>$ 1000元：则该企业账号不符合“新客”资格（显示为“非新客”），即使该账号自身从未产生过消费。

示例说明：

1. 新企业用户 A 绑定其合作伙伴 B。
2. 在 A 绑定 B 之前，B 名下已有 SMB 客户 C、D、E。
3. 关键点：若 C、D、E 三个客户在 A 绑定前的合计消费已超过 1000 元，则即使 A 自身从未消费，A 也无法获得“新客”标签。

12.4.37 顾问销售类客户拥有特殊商务且为信用支付，关联的云经销商退出计划后，顾问销售类客户会自动关联至对应的总经销商吗？

当关联的云经销商退出计划后，这些客户不会自动关联至对应的总经销商，客户可与伙伴协商关联至其他云经销商或解决方案提供商伙伴，如果云经销商对应的总经销商已摘牌退出，云经销商可以在退出计划之前，将名下的子客户切换到新注册的云经销商账号。

13 伙伴交付管理

13.1 项目管理

13.1.1 CTSP 分包项目支持哪些伙伴申请项目专员占用和释放？

CTSP分包项目仅支持华为云转型服务伙伴（CTSP）申请项目专员占用和释放。

13.1.2 申请 CTSP 分包项目占用的人员要求是什么？

1. 是服务伙伴的项目专员；
2. 持有项目中要求的证书，并且证书在有效期内；
3. 没有被其他项目占用；
4. 不在专家能力构建中。

13.1.3 同一个项目专员可以申请多个 CTSP 分包项目的占用吗？

不可以，一个项目专员仅能申请一个CTSP分包项目的占用。

14 伙伴支持管理

14.1 资料库

14.1.1 资料库中有哪些类型的资料？

资料库中有政策、权益、营销、产品、解决方案、其他等类型的资料。

14.1.2 查看资料库有什么条件？

合作伙伴已经加入合作伙伴计划或伙伴发展路径，且不同伙伴查看的资料库内容不同。

14.1.3 资料如何搜索？

资料库支持标题模糊搜索和关键字搜索，或可根据目录筛选。

14.1.4 为什么部分资料不可下载？

部分资料由于涉及版权、敏感信息等，暂未开放下载功能。

14.1.5 为什么部分资料之前可以查到，现在查不到了？

由于政策刷新或产品调整等，部分资料也随之刷新或下架。

15 API

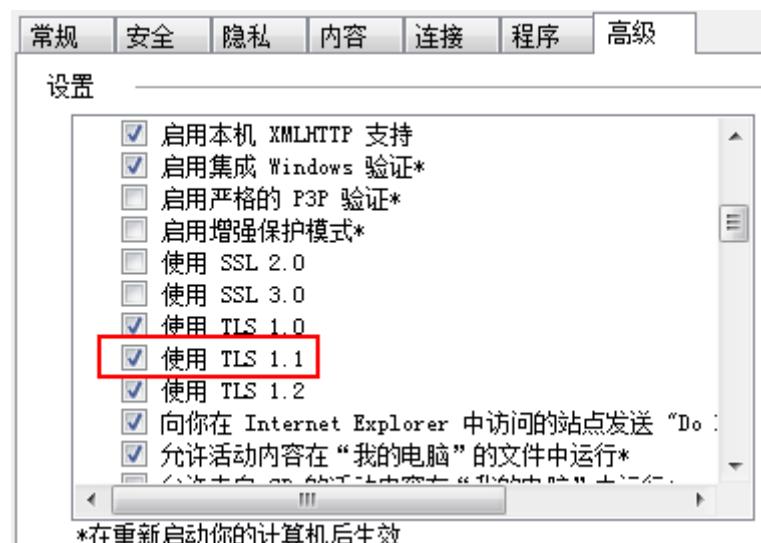
15.1 接入准备

15.1.1 客户首次登录合作伙伴平台时，页面提示无法显示该网页

客户首次登录合作伙伴平台时，向IAM发起SAMLRequest请求。SAMLRequest请求地址是HTTPS地址。请检查发起SAMLRequest请求的浏览器是否开启TLS协议。

以Internet Explorer浏览器为例，具体检查方法如下：

1. 单击“工具”菜单下的“Internet选项”。
2. 在弹出的对话框中，选择“高级”页签。
3. 请检查“设置”区域“安全”下的“使用TLS 1.1”是否勾选。如果未勾选，请勾选此选项，并单击“确定”。



15.1.2 与 IAM 对接引流到华为云的客户与合作伙伴的关联类型是什么

关联类型是代售类型。合作伙伴可以对此关联类型的客户做现金拨款和回收，客户使用合作伙伴的拨款进行华为云消费，客户的发票由合作伙伴开具。

15.1.3 调用“创建客户”接口引流到华为云的客户与合作伙伴的关联类型是什么

关联类型是代售类型。合作伙伴可以对此关联类型的客户做现金拨款和回收，客户使用合作伙伴的拨款进行华为云消费，客户的发票由合作伙伴开具。

15.2 接口调用

15.2.1 获取合作伙伴 Token 时状态码返回 401 Unauthorized

如果调用IAM的“[获取用户Token](#)”接口获取合作伙伴Token时报如下屏显的401错误，

```
{  
    "error": {  
        "message": "The username or password is wrong.",  
        "code": 401,  
        "title": "Unauthorized"  
    }  
}
```

1. 请首先检查请求参数中使用的账号和密码是否为华为云账号和密码。
企业注册华为账号并开通华为云，完成企业实名认证并完成标准解决方案提供商合作伙伴认证后，即可成为解决方案提供商合作伙伴。需要[使用华为云账号登录伙伴中心](#)获取到华为云账号的密码后，通过华为云账号和密码获取合作伙伴Token。
2. 如果获取Token时，请求参数中使用的是华为云账号和密码，请确认账号或密码是否有误。

15.2.2 调用 BSS 接口状态码返回 404 Not Found

如果调用BSS接口时报如下屏显的404 Not Found错误，可能原因是调用接口时使用了老的Endpoint “bss.cn-north-1.myhwclouds.com”，请使用新的Endpoint “bss.huaweicloud.com”。BSS在2018-06-22之前开放的接口兼容新老Endpoint，在2018-06-22及之后开放的接口仅支持新Endpoint，接口开放时间可参考“[API参考 > 文档修订记录](#)”。

```
{  
    "error_msg": "API not exist or not published in the environment",  
    "error_code": "APIGW.0101",  
    "request_id": "e62e0ccf9e83336af64709632bb2e9c3"  
}
```

15.2.3 调用 BSS 接口状态码返回 401 Unauthorized

一般出现这种情况是合作伙伴调用了URI中含有“{partner_id}”的接口。

现网环境中合作伙伴调用此类接口前，需要先认证成为华为云合作伙伴并加入解决方案提供商计划，具体请参见[注册成为解决方案提供商](#)。

如果是使用合作伙伴Token进行鉴权，还需要先[使用华为云账号登录伙伴中心](#)获取到华为云账号的密码再获取Token。

如果合作伙伴已经加入解决方案提供商计划，仍报401错误，请联系华为接口人手动添加调用URI中含有“{partner_id}”接口的权限。

15.2.4 调用 BSS 接口状态码返回 403 Forbidden

一般出现这种情况是合作伙伴调用接口时AK/SK或者Token使用错误。例如，在《API参考》的功能介绍中说明此接口只能使用合作伙伴的AK/SK或者Token调用，实际却使用其客户的AK/SK或者Token调用接口，就会报403错误。

15.2.5 调用 BSS 接口状态码返回 400 BadRequest

一般出现这种情况有两种可能：

- 合作伙伴调用接口时传入的请求参数有误。此时可以查看响应消息，一般会说明是哪个请求参数有误，请查看调用时是否遵循《API参考》中该请求参数的定义。
- 传入的请求消息不是JSON格式。请检查请求消息头参数中是否添加了“Content-Type": "application/json" 字段，并确保传入的请求消息是JSON格式。若全是非必填参数，需传入 "{}"。

15.2.6 调用 BSS 接口响应返回 x_auth_token is expired.

一般出现这种情况是token过期。token的过期时间是24h，从token的生成时间开始算。token中带的生成时间和过期时间是以UTC时间计算的。请检查token是否过期，如果过期请重新生成token。

15.2.7 APIG.0308 报错处理方法

如果调用API时返回错误信息与错误码：“error_msg”: “The throttling threshold has been reached: policy user over ratelimit,limit:XX,time:1 second”, “error_code”: “APIG.0308”，是因为每个用户调用不同服务都有并发限制，例如目前该服务并发量最大为1秒钟XX次。

您可以尝试以下两种解决方法：

- 通过重试机制，在代码里检查返回值，碰到并发错误可以延时一小段时间（如2-5s）重试请求；
- 后端检查上一个请求结果，上一个请求返回之后再发送下一个请求，避免请求过于频繁。

如果需要更大并发量请[联系我们](#)。

15.3 其他

15.3.1 与 IAM 对接引流客户到华为云时，在创建华为云账号时提示“系统侦测到您当前的客户端注册数量超限，请稍晚再注册或更换客户端注册。”

华为云风控系统针对恶意注册进行了拦截，即同一设备，一段时间内的注册数量是有限制的。

15.3.2 如何获取云服务产品规格

云服务产品的API由不同团队提供，通过API可以获取产品规格。

开放API的云服务请参见[华为云API](#)。

如果对API有疑问，建议您联系客服找到对应的API接口人进行答疑。

15.3.3 如何将合作伙伴 Token 置换为客户 Token

操作步骤

1. 调用IAM接口“[获取用户Token](#)”获取合作伙伴华为云账户Token。

说明

IAM接口的Endpoint请参考[“地区和终端节点”](#)页面列举的IAM Endpoint。如果请求体中scope字段中为domain，请使用区域为“ALL”的Endpoint。如果scope字段中为project，既可以使用区域为“ALL”的Endpoint，也可以使用相应project所在区域对应的Endpoint。

此步操作不需要传入任何Token，请求Header中仅需增加“Content-Type”，取值为“application/json”。示例如图15-1所示，图中红框Headers中的“x-subject-token”字段就是合作伙伴Token。

请求体示例：

```
{  
    "auth": {  
        "identity": {  
            "methods": [  
                "password"  
            ],  
            "password": {  
                "user": {  
                    "name": "合作伙伴的华为云账户",  
                    "domain": {  
                        "name": "合作伙伴的华为云账户"  
                    },  
                    "password": "XXXXXX"  
                }  
            }  
        },  
        "scope": {  
            "domain": {  
                "name": "合作伙伴的华为云账户"  
            }  
        }  
    }  
}
```

图 15-1 获取合作伙伴华为云账户 Token

The screenshot shows the Postman interface for a 'GetBPToken' request. The 'Body' tab is selected, showing a JSON payload:

```
1 {  
2   "auth": {  
3     "identity": {  
4       "methods": ["password"],  
5       "password": {  
6         "user": {  
7           "name": "████████",  
8           "domain": {  
9             "name": "████████"  
10            },  
11            "password": "████████"  
12          }  
13        }  
14      },  
15      "scope": {  
16        "domain": {  
17          "name": "████████"  
18        }  
19      }  
20    }  
21 }
```

The 'Headers' tab is also visible, with a red box highlighting the 'Headers (12)' section. Below it, the 'Body' tab is selected, showing the JSON response:

```
22   },  
23   "roles": [  
24     {  
25       "name": "te_agency",  
26       "id": "6f0c8c16ec9e481ca83c8b90bf278187"  
27     }  
].
```

2. 调用IAM接口“[通过assume_role方式获取用户token](#)”获取合作伙伴客户的华为云账户Token。

请求Header中需要增加Content-Type和X-Auth-Token，其中Content-Type取值为“application/json”，X-Auth-Token取值为1中获取的BP Token。示例如图15-2所示，图中红框Headers中的“x-subject-token”字段就是合作伙伴客户的华为云账户Token。合作伙伴使用客户的华为云账户Token可以去操作客户华为云账户的资源。

请求体示例：

```
{  
  "auth": {  
    "identity": {  
      "methods": [  
        "assume_role"  
      ],  
      "assume_role": {  
        "domain_name": "合作伙伴客户的华为云账户",  
        "agency_name": "创建委托关系时的委托名称(合作伙伴平台标识xaccountType)"  
      }  
    },  
    "scope": {  
      "project": {  
        "name": "合作伙伴客户资源所在的project name"  
      }  
    }  
  }  
}
```

图 15-2 获取合作伙伴客户的华为云账户 Token

The screenshot shows a Postman interface with the following details:

- Method: POST
- URL: <https://iam.myhuaweicloud.com/v3/auth/tokens>
- Headers tab is selected.
- Body tab is selected, showing a JSON payload:

```
1 {
2     "auth": {
3         "identity": {
4             "methods": [
5                 "assume_role"
6             ],
7             "assume_role": {
8                 "domain_name": ".",
9                 "agency_name": "."
10            }
11        },
12        "scope": {
13            "project": [
14                {
15                    "name": "cn-north-1"
16                }
17            ]
18        }
19    }
20 }
```

- Headers tab (highlighted with a red box) is selected, showing a response with 16 headers:

```
1 {
2     "token": {
3         "expires_at": "2023-08-04T03:09:26.087000Z",
4         "methods": [
5             "assume_role"
6         ],
7         "roles": [
8             {
9                 "name": "readonly",
10                "id": "c40fc1b70fb14140a61ac60c7c292874"
11            },
12            {
13                "name": "te_admin",
14                "id": "e2d75429549044d2b313fbdd11520f7d"
15            },
16            {
17                "name": "op_gated_ecs_gpu_kvmm60",
18                "id": "0"
19            }
20        ]
21    }
22 }
```

响应体解读：

- readonly角色就是Tenant Guest权限，te_admin是Tenant Administrator权限，如图15-3所示。

图 15-3 权限解读

The screenshot shows a Postman interface with the following details:

- Method: GET
- URL: [/iam/v3/auth/tokens](#)
- Body tab is selected, showing a JSON response with the 'roles' field highlighted:

```
106     ],
107     "roles": [
108         {
109             "name": "readonly",
110             "id": "c40fc1b70fb14140a61ac60c7c292874"
111         },
112         {
113             "name": "te_admin",
114             "id": "e2d75429549044d2b313fbdd11520f7d"
115         },
116         {
117             "name": "op_gated_ecs_gpu_kvmm60",
118             "id": "0"
119         }
120     ]
```

- Two entries in the 'roles' array are highlighted with red boxes and labeled:

 - The first entry: "name": "readonly", "id": "c40fc1b70fb14140a61ac60c7c292874" is labeled "Tenant Guest".
 - The second entry: "name": "te_admin", "id": "e2d75429549044d2b313fbdd11520f7d" is labeled "Tenant Administrator".

- 图15-4红框中是返回的project id。

图 15-4 项目 ID



```
        },
    ],
    "project": {
        "domain": {
            "name": "████████",
            "id": "2aa29cbca17a4822abd096610e378ffa"
        },
        "name": "cn-north-1",
        "id": "74610f3a5ad941998e91f076297ecf27"
    },
    "issued_at": "2017-12-26T11:01:56.228000Z",
    "user": {
        "domain": {
            "name": "████████",
            "id": "2aa29cbca17a4822abd096610e378ffa"
        },
        "name": "████████",
        "id": "84e3bb19e6e7403ab96f837e9c9a9a33"
    },
    "assumed_by": {
        "user": {
            "domain": {
                "name": "████████",
                "id": "8c1d78bc75bf4154a4d0c73a28c3e0b5"
            },
            "name": "████████",
            "id": "e5b8b8758ce94763a6e2f93b3b3ffcba"
        }
    }
}
```

15.3.4 “向客户账户拨款”接口是否支持拨代金券

“[向客户账户拨款](#)”接口仅能向客户划拨现金，不支持划拨代金券。如果要给客户发放代金券，可以调用“[发放优惠券](#)”接口。

15.3.5 调用“API 参考 > 云服务”下的接口提示类似“tenant_id in token mismatches with tenant_id in url.”

一般出现这种情况是获取Token时请求消息中“scope”参数没有包含相关project信息（如下屏显的加粗部分），导致云服务API在校验Token时发现与URI中的{project_id}不一致。

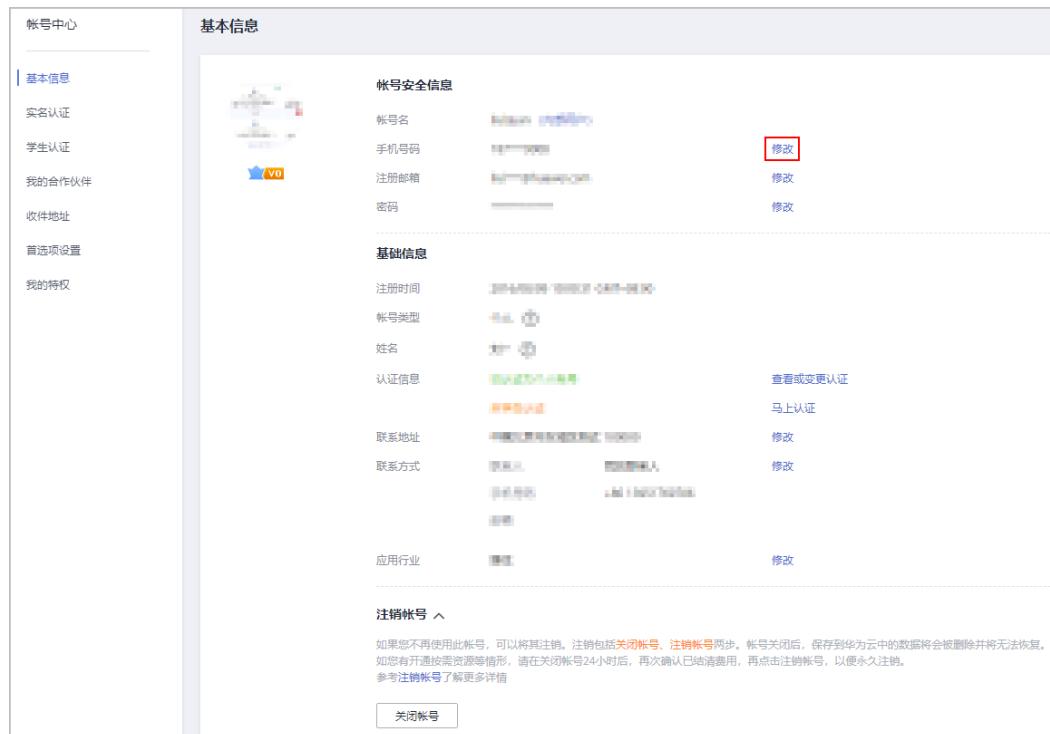


```
{
    "auth": {
        "identity": {
            "methods": [
                "password"
            ],
            "password": {
                "user": {
                    "name": "username",
                    "password": "password",
                    "domain": {
                        "name": "domainname"
                    }
                }
            }
        },
        "scope": {
            "project": {
                "name": "cn-north-1" // 此处的区域名称需要与URI中{project_id}对应的区域名称保持一致
            }
        }
    }
}
```

15.3.6 伙伴通过 API 创建子客户账号时未设置手机号码，后续如何绑定？

如果伙伴通过API创建子客户时未设置客户的手机号码，后续可以通过以下两种方式绑定：

- 伙伴通过API创建子客户账号时设置并记住了密码，此时客户可以通过该密码登录华为云官网，在“账号中心 > 基本信息”中设置手机号码。



- 伙伴使用API创建子客户账号时没有设置密码，此时伙伴可以通过创建客户API的方式重新创建一个账号，再次创建的时候请务必记住设置的密码和手机号码。

说明

伙伴通过API方式创建账号请参见[创建客户](#)。

15.3.7 SDK 循环调用接口时，提示“too many 429 error responses”错误是什么原因，该如何处理？

循环调用SDK时，报类似如下错误：

```
urllib3.exceptions.MaxRetryError:HTTPSConnectionPool(host='bss.myhuaweicloud.com', port=443): Max retries exceeded with url: /v2/orders/customer-orders?limit=30&offset=4&order_by=-createTime (Caused by ResponseError('too many 429 error responses'))
```

报错信息显示由于接口调用过于频繁，被流控，此时通过将limit参数的取值设置大一些提高接口的时延，并减少调用的次数，就可以降低被流控的概率，可以联系客服处理。