

合作伙伴中心

常见问题

文档版本 01
发布日期 2026-03-26



版权所有 © 华为技术有限公司 2026。保留一切权利。

非经本公司书面许可，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。

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 加入华为云合作伙伴网络（HCPN）	2
2.1 税务登记证号是什么，与工商注册号/营业执照注册号有什么区别？	2
2.2 是否允许同一法人主体多个华为云账号入驻 HCPN？	2
2.3 如何查看 HCPN 入驻审核进度？	3
3 合作伙伴发展路径	5
3.1 软件合作伙伴发展路径	5
3.1.1 达成角色认证条件是什么？	5
3.1.2 达成差异化认证条件是什么？	5
3.1.3 云软件认证/先进云软件认证需要准备哪些材料？	5
3.1.4 云软件方案认证通过条件是什么？	5
3.1.5 先进云软件方案认证通过条件是什么？	5
3.1.6 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？	6
3.1.7 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？	6
3.1.8 方案认证有有效期吗，认证失效了会有哪些影响？	6
3.1.9 如何下载云软件/先进云软件方案证书？	6
3.1.10 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？	6
3.2 数字化转型咨询与系统集成合作伙伴发展路径	6
3.2.1 伙伴如何加入数字化转型咨询与系统集成伙伴发展路径？	6
3.2.2 售前解决方案专家需通过什么认证考试？	6
3.2.3 SI 伙伴角色认证的要求是什么？	6
3.2.4 角色认证需至少几人通过证书认证？	6
3.2.5 角色认证对 SI 伙伴有什么能力构建的要求？需共建几个 offering？需要获得能力标签吗？	7
3.2.6 SI 伙伴能力差异化的要求是什么	7
3.2.7 能力差异化需至少几人通过证书认证？	7
3.2.8 能力差异化对 SI 伙伴有什么能力构建的要求？需共建几个 offering？需要获得能力标签吗？	7
3.2.9 SI 伙伴通过角色认证后，可直接授予子公司 SI 伙伴身份和权益吗？	7
3.2.10 伙伴是中国区华为云先进云 SI 伙伴，其他区域实体可按国内认证主体身份等级授予相应的身份和权益吗？	7
4 合作伙伴计划	8
4.1 解决方案提供商计划	8
4.1.1 什么是华为云解决方案提供商？	8

4.1.2 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？	8
4.1.3 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？	8
4.1.4 如何下载解决方案提供商证书？	8
4.1.5 解决方案提供商证书有效期如何续期？	8
4.1.6 如何提升解决方案提供商计划等级？	8
4.1.7 解决方案提供商计划年度考核结果一般什么时候发布？	9
4.1.8 如何退出解决方案提供商计划？	9
4.1.9 如何注销已加入解决方案提供商计划账号？	9
4.1.10 如何修改解决方案提供商的公司信息？	9
4.1.11 快捷注册新账号加入解决方案提供商计划	9
4.1.12 快捷注册新账号提升合作伙伴等级	13
4.2 分销计划（总经销商）	17
4.2.1 什么是华为云分销计划（总经销商）？	17
4.2.2 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？	17
4.2.3 如何下载总经销商证书？	17
4.2.4 总经销商证书有效期如何续期？	17
4.2.5 总经销商年度考核结果一般什么时间发布？	17
4.2.6 如何退出华为云分销计划（总经销商）？	17
4.2.7 如何注销分销计划（总经销商）账号？	17
4.3 分销计划（云经销商）	17
4.3.1 什么是华为云分销计划（云经销商）？	17
5 伙伴信息管理	18
5.1 基本信息	18
5.1.1 基本信息主要包含了伙伴哪些信息？	18
5.1.2 如何修改公司名称等工商注册资质文件内容？	18
5.1.3 如何修改企业 LOGO、联系方式、简介等内容？	18
5.1.4 如何修改伙伴账号联系人信息？	19
5.1.5 伙伴哪些账号支持购买华为云资源？	19
5.1.6 伙伴如何修改华为账号名？	19
5.1.7 如何修改伙伴账号已绑定的手机号和邮箱？	19
5.2 商业信息	19
5.2.1 什么是商业信息认证？	19
5.2.2 所有的合作伙伴都需要做商业信息认证吗？	19
5.2.3 合作伙伴的账号注册国家/地区与伙伴公司法人实体注册国家/地区之间什么关系？可以不一样吗？	19
5.2.4 对于来自非英文语种国家/地区的伙伴，商业信息认证时公司名称应该如何填写，能否使用本国语种？	19
5.2.5 商业信息认证时的税率怎么选择？	20
5.2.6 商业信息认证提交后需要多久可以认证完成？	20
5.2.7 商业信息认证失败后，该如何处理？为什么要上传银行函？	20
5.2.8 银行信息填写错了或者银行账号变了怎么办？	20
5.2.9 选择哪个签约主体进行商业信息认证？	21
6 伙伴学习管理	24

6.1 合作伙伴培训认证.....	24
6.1.1 合作伙伴分角色的培训课程中为什么有的课程学习不了？该如何处理？	24
6.1.2 伙伴计划中要求的专业鉴定与伙伴分角色培训课程有什么关系？	24
6.1.3 伙伴计划中要求的专业鉴定考试在哪里？	24
6.1.4 职业认证之前必须先通过专业鉴定吗？	25
6.1.5 职业认证有认证的先后关系要求吗？	25
6.1.6 如何参加华为云职业认证？	25
6.1.7 职业认证考试收费吗？	25
6.1.8 如何获取考试代金券？	25
7 伙伴组织管理.....	26
7.1 组织成员.....	26
7.1.1 组织成员和项目专项模块有什么区别？	26
7.1.2 如何创建组织成员账号并分配操作权限？	26
7.1.3 关于系统预置的客户经理角色权限的说明.....	26
7.1.4 创建组织成员账号提示邮箱/手机号已被注册该如何处理？	26
7.1.5 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？	27
7.1.6 合作伙伴创建的组织人员如何修改密码？	27
7.1.7 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？	29
7.1.8 维护用券人员信息.....	29
7.2 项目专员.....	31
7.2.1 个人华为账号如何关联到伙伴的账号？	31
7.2.2 如何取消伙伴账号和个人账号关联关系？	32
7.2.3 邀请的员工个人华为账号需满足哪些条件？	32
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？	32
7.2.5 邀请链接有效期为多久？	32
7.2.6 个人认证的证书如何绑定到伙伴？如何上传证书？	32
7.2.7 伙伴如何将证书从账号 A 转移到账号 B？	32
7.2.8 伙伴如何查看个人账户的证书情况？	32
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？	33
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？	33
8 伙伴构建管理.....	34
8.1 云软件方案.....	34
8.1.1 什么是云软件认证？	34
8.1.2 为什么要进行云软件认证？	34
8.1.3 进行云软件认证有什么条件？	34
8.1.4 如何进行云软件认证？	34
8.1.5 什么是 FTR？	35
8.2 先进云软件方案.....	35
8.2.1 先进云软件方案.....	35
8.2.1.1 什么是先进云软件认证？	35
8.2.1.2 为什么要进行先进云软件认证？	35
8.2.1.3 如何进行先进云软件认证？	35

8.2.1.4 先进云软件认证有效期多久?	35
8.2.2 生态专项软件方案.....	36
8.2.2.1 什么是生态专项软件方案?	36
8.2.2.2 生态专项软件方案认证流程是什么?	36
8.2.2.3 生态专项软件方案认证的门槛是什么?	36
8.2.2.4 完成生态专项软件方案认证, 可以申请哪些权益?	36
8.3 基线解决方案.....	36
8.3.1 什么是基线解决方案?	36
8.3.2 基线解决方案的申请条件有哪些?	36
8.3.3 伙伴如何提交立项申请?	36
9 伙伴能力认证.....	38
9.1 能力标签认证的时间周期一般是多久, 是否有 SLA?	38
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?	38
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?	38
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?	39
10 伙伴权益申请.....	40
10.1 基本权益说明.....	40
10.1.1 发展路径权益说明.....	40
10.2 测试券.....	42
10.2.1 什么是测试券?	42
10.2.2 测试券申请门槛是什么?	42
10.2.3 如何获取资源配置清单?	42
10.2.4 已发放的测试券在哪查看?	45
10.2.5 测试券使用有效期是多久?	45
10.3 考试券.....	45
10.3.1 什么是考试券?	45
10.3.2 考试券申请门槛是什么?	45
10.3.3 申请考试券要提前收集哪些信息?	46
10.3.4 如何注册 uniportal 账号并进行实名认证?	46
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?	46
10.3.6 考试券用券人员是否必须通过项目专员申请?	46
10.3.7 考试券已经审核通过为什么券还没有到账?	46
10.3.8 如何查看已发放考试券?	46
10.3.9 考试券有效期为多久?	47
10.3.10 考试券权益可以转给他人使用吗?	47
10.3.11 如何预约考试?	47
10.4 市场发展基金 (MDF)	47
10.4.1 什么是 MDF?	47
10.4.2 MDF 申请门槛是什么?	47
10.4.3 MDF 权益最高可申请额度有多少?	47
10.4.4 伙伴至少在活动前多久提交 MDF 使用申请?	48

10.4.5 多场活动是否可以统一申请?	48
10.4.6 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?	48
10.4.7 伙伴发起的使用申请审批未结束时能否开展 MDF 活动?	48
10.4.8 MDF 额度有效期为多久?	48
10.4.9 哪些活动可以使用 MDF?	48
10.4.10 活动结束后多久提交 MDF 兑现申报?	49
10.4.11 MDF 兑现申报金额可以超过使用申请金额吗?	49
10.4.12 MDF 兑现申报需要哪些材料?	50
10.4.13 同一个活动金额较大, 可以拆开来报销吗?	51
10.4.14 伙伴开具的发票可以跟开票清单的信息不一致吗?	51
10.4.15 MDF 额度是含税的吗?	51
10.4.16 有哪些类别不可以通过 MDF 进行报销?	51
10.4.17 若申请的额度和最终实际使用的金额不同, 该如何处理?	52
10.4.18 权益申领为什么会显示冻结状态? 以及如何解冻?	52
10.4.19 MDF 有哪些合规要求?	52
10.4.20 MDF 使用过程中有哪些重要规范点?	52
10.5 专职人员激励 (FH)	53
10.5.1 解决方案提供商计划/分销计划 (总经销商) -BD/SA 专职人员激励.....	53
10.5.1.1 专职人员激励申请的门槛是什么?	53
10.5.1.2 申报专职人员激励的人员条件是什么?	53
10.5.1.3 如何维护专职人员信息? 应该维护哪些信息?	53
10.5.1.4 在岗时间是怎么获取的?	53
10.5.1.5 什么是月度补贴金额?	53
10.5.1.6 为什么最终申报的人数只有总人数的一半?	53
10.5.1.7 激励确认是多久确认一次?	53
10.5.1.8 激励付款多久申请一次?	54
10.5.1.9 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗?	54
10.5.1.10 申请 FH 时有哪些合规性要求?	54
10.5.2 数字化转型咨询与系统集成伙伴-售前解决方案专家激励.....	54
10.5.2.1 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?	54
10.5.2.2 加入计划的申请门槛是什么?	54
10.5.2.3 资格申请门槛是什么?	54
10.5.2.4 每个月可以申请几次激励?	54
10.5.2.5 激励人员的条件有哪些?	54
10.5.2.6 如何维护激励人员信息? 应该维护哪些信息?	55
10.5.2.7 有哪些专家级别? 区别是什么?	55
10.5.2.8 激励金额如何计算?	55
10.5.2.9 一名专职人员可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗?	56
10.5.2.10 申请 FH 时有哪些合规性要求?	56
10.5.3 学习与赋能伙伴-讲师养成基金/讲师专职投入基金.....	56
10.5.3.1 什么是学习与赋能伙伴专职人员支持 (Funding Head) 专项计划?	56
10.5.3.2 资格申请门槛是什么?	56

10.5.3.3 申报专职人员激励的人员条件是什么？	56
10.5.3.4 如何维护激励人员信息？应该维护哪些信息？	56
10.5.3.5 人员证明材料有哪些？	57
10.5.3.6 激励金额如何计算？	57
10.5.3.7 可以同一时间段申请多个 FH 专项激励吗？	57
10.5.3.8 申请 FH 时有哪些合规性要求？	57
10.6 销售人员奖励（SPIF）	57
10.6.1 如何保证业绩计算的准确性？	57
10.6.2 销售人员奖励的申请门槛是什么？	58
10.6.3 线上申请支持哪些发放方式？	58
10.7 能力提升激励	58
10.7.1 什么是能力提升激励？	58
10.7.2 能力提升激励申请门槛是什么？	58
10.7.3 加入服务伙伴能力提升专项计划的条件是什么？	58
10.7.4 哪些一级能力标签可以申请能力提升激励？	58
10.7.5 获得的能力标签申请能力提升激励有时间限制吗？	59
10.7.6 能力提升激励发放时应该开什么票据？	59
10.8 MIGRATION ALL	59
10.8.1 什么是 MIGRATION ALL 上云专项计划？	59
10.8.2 如何申请 MIGRATION ALL 权益？	60
10.8.3 不同项目阶段的权益额度上限分别是多少？	60
11 机会点管理	61
11.1 机会点共享	61
11.1.1 合作伙伴共拓计划（PCE）	61
11.1.1.1 什么是 PCE 计划？	61
11.1.1.2 什么是机会点？	61
11.1.1.3 PCE 计划的目标是什么？	61
11.1.1.4 加入 PCE 计划能获得什么权益？	61
11.1.1.5 如何加入 PCE 计划？	62
11.1.1.6 加入 PCE 计划有什么要求？	62
11.1.1.7 为什么伙伴无法找到加入 PCE 计划的入口？	62
11.1.1.8 如何查询是否已成功加入 PCE 计划？	62
11.1.1.9 机会点有哪些分类？	62
11.1.1.10 贡献度是 PO 与 HO 归属的评判参考吗？	62
11.1.2 共享给华为（PO）	62
11.1.2.1 提交机会点有什么要求？	62
11.1.2.2 伙伴提交机会点时需要注意什么？	63
11.1.2.3 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？	63
11.1.2.4 伙伴提交的机会点信息有误，是否可以撤回重新录入？	63
11.1.2.5 伙伴如何了解 PO 机会点的最新阶段状态？	63
11.1.2.6 机会点“审核不通过”的原因有哪些？	63
11.1.2.7 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？	63

11.1.2.8 伙伴成功加入 PCE 计划后，是否可以立即共享商机 PO？	64
11.1.2.9 机会点信息是否安全保密？	64
11.1.2.10 共享机会点给华为有何激励？	64
11.1.2.11 伙伴向华为共享 PO 机会点有哪些好处？	64
11.1.3 由华为共享（HO）	64
11.1.3.1 伙伴获得 HO 机会点需要满足什么要求？	64
11.1.3.2 如何获得华为共享的机会点？	64
11.1.3.3 接受由华为共享的机会点是否有时间限制？	65
11.1.3.4 HO 机会点误接受后能否撤回？	65
11.1.4 其他	65
11.1.4.1 PCE 伙伴成功建议有哪些？	65
11.1.4.2 如何获取操作指导等资料？	65
11.1.4.3 问题反馈与求助方式有哪些？	65
12 伙伴销售管理	66
12.1 解决方案提供商伙伴	66
12.1.1 伙伴政策	66
12.1.1.1 什么是解决方案提供商计划？	66
12.1.1.2 什么是解决方案提供商业绩？业绩收入怎么计算？	66
12.1.1.3 什么是解决方案提供商激励？	66
12.1.1.4 解决方案提供商自用云资源是否计入销售业绩？	66
12.1.1.5 华为云发放的代金券、测试券等消费是否计入销售业绩？	66
12.1.1.6 伙伴业绩是否区分客户的消费为新购、续费？	66
12.1.1.7 如何申请额外的 POC 测试券？	67
12.1.1.8 顾问销售和转售模式两种关联模式的有效期是多长？	67
12.1.1.9 顾问销售模式和转售模式的交易模式是什么？	67
12.1.1.10 伙伴如何为客户设置折扣？	67
12.1.1.11 伙伴中心的账户信息，应还金额和账户余额是什么意思？	67
12.1.1.12 解决方案提供商销售的华为云服务产品是否需要产品授权销售，无授权的产品不能销售？	67
12.1.1.13 华为云合作伙伴政策是否一国一策？	67
12.1.1.14 解决方案提供商销售华为云服务是否需要打款压货？	67
12.1.1.15 顾问销售模式下伙伴是否需要向客户提供服务？	67
12.1.1.16 华为云是否给伙伴设置预算，这与伙伴给转售子客户设置预算有什么关系？	68
12.1.2 关联与解除关联	68
12.1.2.1 合作伙伴关联客户时有哪些注意事项？	68
12.1.2.2 合作伙伴如何处理子客户发起的解除关联事件？	69
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？	69
12.1.2.4 合作伙伴如何发送邀请链接？	69
12.1.2.5 合作伙伴如何生成拓展二维码？	70
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？	70
12.1.2.7 伙伴可以将客户的转售模式改为顾问销售模式吗？	70
12.1.2.8 伙伴是否可以项目进行报备？	70
12.1.2.9 伙伴报备客户失败是什么原因？客户报备成功是否即成为伙伴的客户？	70

12.1.2.10 华为云解决方案提供商拓展客户是否需要对客户项目进行提前报备？	70
12.1.2.11 生态经理在机会点报备时，“HUAWEI CLOUD BD”字段应该填 BD 还是生态经理？	71
12.1.3 消费配额	71
12.1.3.1 消费配额是什么？为什么会收到消费配额提醒通知？消费配额不足怎么办？	71
12.1.3.2 如何知道消费配额的使用情况？	71
12.1.4 激励结算	71
12.1.4.1 什么是伙伴的业绩和激励？	71
12.1.4.2 客户购买云服务后，华为云什么时候跟伙伴对账及结算激励？	71
12.1.4.3 合作伙伴在哪里查看业绩激励数据？	72
12.1.4.4 转销售业绩激励与顾问销售业绩激励有什么不同？	72
12.1.4.5 合作伙伴如何对账？	72
12.1.4.6 什么情况下合作伙伴需要向华为云开发票？	72
12.1.4.7 为什么我看不到/打不开“开票清单”？	72
12.1.4.8 发票寄到哪里？除了发票，还要寄什么东西？	72
12.1.4.9 对激励发票有什么要求？	72
12.1.4.10 银行转账付款的结算币种是什么货币？	73
12.1.4.11 支付激励时，要扣除什么税？	73
12.1.4.12 激励发放选择转代金券，什么时候能到账？	73
12.1.4.13 寄发票后，过多少天激励能到账？	74
12.1.4.14 提取激励的有效期是多久？	74
12.1.4.15 激励发放方式有哪几种？	74
12.1.4.16 业绩说明	74
12.1.4.17 业绩如何对账？	74
12.1.4.18 增量激励明细示例	75
12.1.4.19 激励发放方式选择错误，该如何处理？	78
12.1.5 折扣与优惠券	78
12.1.5.1 伙伴是否可以为客户设置折扣？折扣设置范围是什么？	78
12.1.5.2 代金券可以全额购买产品吗？	79
12.1.5.3 客户关联合伙伙伴后，账户中的余额还能继续使用吗？	79
12.1.5.4 如何使用代金券？代金券可以与商务折扣、活动促销折扣同时享用吗？	79
12.1.5.5 一次可以使用多张代金券吗？	79
12.1.5.6 历史代金券额度切换为伙伴代金券，为什么查找不到切换后的代金券？	79
12.1.5.7 什么是测试代金券？	79
12.1.5.8 测试代金券有哪些使用限制？如何使用？	79
12.1.5.9 测试代金券用完后会自动删除客户资源吗？	80
12.1.5.10 测试代金券用完后会产生欠费吗？	80
12.1.5.11 测试代金券产生的消费是否计入伙伴业绩？	80
12.1.5.12 解决方案提供商如何申请测试代金券？	80
12.1.5.13 测试代金券申请额度是否有限制？	80
12.1.5.14 代金券额度为什么不见了？新增的代金券如何使用？	80
12.1.5.15 代金券使用规则	80
12.1.6 指标管理	81

12.1.6.1 为什么有的指标有明细，有的没有明细？	81
12.1.7 其他	81
12.1.7.1 伙伴注册账户时收不到验证码是什么原因？	81
12.1.7.2 伙伴如何为特定人员配置针对账号欠款、激励对账等财务相关的邮件和短信提醒功能？	81
12.1.7.3 包年/包月产品如何支付？	82
12.1.7.4 关闭转售类客户账单权限有哪些影响？	82
12.1.7.5 消费看板的统计规则是什么？	82
12.1.7.6 原客户消费下的消费汇总功能合并到消费看板后，如何在消费看板查看消费汇总？	82
12.1.7.7 月结 95 峰值计费产品	83
12.1.7.8 出账机制调整对伙伴的影响有哪些？	84
12.1.7.9 伙伴如何新建工单？	85
12.1.7.10 伙伴如何查看工单处理进度？	87
12.1.7.11 伙伴受限或冻结的影响有哪些？	87
12.1.7.12 什么是组合交易单？	87
12.1.7.13 什么是子资源？	88
12.1.7.14 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？	88
12.1.7.15 销售菜单新旧版对比	89
12.1.7.16 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单？	91
12.1.7.17 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？	91
12.1.7.18 国际站转售伙伴可以转售中国大陆 region 的资源吗？	91
12.1.7.19 哪些伙伴可以处理营销任务？	91
12.2 总经销商伙伴	92
12.2.1 伙伴登录伙伴中心没有客户拓展菜单？	92
12.2.2 提现页面的实际欠票金额如何计算？	92
12.3 云经销商伙伴	93
12.3.1 云经销商与总经销商解绑流程	93
12.3.2 云经销商如何更换总经销商？	93
12.3.3 云经销商如何查询自己的经销商 ID？	93
12.3.4 如何管理 WHT 凭证	93
12.4 伙伴子客户	93
12.4.1 在哪能看到邀请信息？	93
12.4.2 伙伴授予折扣的适用范围？	94
12.4.3 客户如何查看已关联的合作伙伴？	94
12.4.4 客户申请后台关联合作伙伴后，多久会收到通知？	94
12.4.5 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？	94
12.4.6 合作伙伴邀请链接的时效是多久？	94
12.4.7 客户怎么查看合作伙伴设置的折扣？	95
12.4.8 客户如何解除与伙伴的关联关系？	95
12.4.9 客户如何更换关联的合作伙伴？	95
12.4.10 客户关联/解除关联伙伴时对按需资源宽限期的影响？	95
12.4.11 顾问销售类子客户如何使用伙伴授予折扣？	95
12.4.12 伙伴为转售子客户设置预算为 0，那么子客户是否能够购买按需产品？是否会产生欠费？	96

12.4.13 我的代金券为什么不见了?	96
12.4.14 转售模式客户退订后钱退至哪里? 什么时候到账?	96
12.4.15 客户无法关联合作伙伴?	96
13 伙伴交付管理.....	97
13.1 项目管理.....	97
13.1.1 项目报备需要满足什么条件?	97
13.1.2 选择项目服务阶段时有什么注意事项?	97
13.1.3 项目交付人员需要满足什么条件?	97
13.1.4 如何获取迁移服务清单?	97
13.1.5 报备阶段, 要求提供的客户真实性举证材料, 包括哪些?	101
13.1.6 权益发放申请材料中, 客户验收报告需要客户对 Proposal/SOW 所列举的内容确认验收, 怎样的确认方式有效呢?	101
14 伙伴支持管理.....	102
14.1 资料库.....	102
14.1.1 资料库中有哪些类型的资料?	102
14.1.2 查看资料库有什么条件?	102
14.1.3 资料如何搜索?	102
14.1.4 为什么部分资料不可下载?	102
14.1.5 为什么部分资料之前可以查到, 现在查不到了?	102
15 合作伙伴品牌营销.....	103
15.1 伙伴能在名片上印华为云 logo 么?	103
15.2 关于评估第三方涉华为媒体宣传诉求的指导.....	103
15.3 如何合规使用伙伴的案例做营销活动?	103
15.4 伙伴是否可以用华为 HCPN 徽章蹭热点做营销推广?	103
16 API.....	104
16.1 接口调用.....	104
16.1.1 APIG.0308 报错处理方法.....	104
16.2 细粒度鉴权.....	104
16.2.1 在配置服务级条件键 billing:cloudServiceType 后, 接口调用返回 CBC.0151.....	104

1 概览

您可以获取到不同角色的常见问题解答：

- [概览](#)
- [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](#)
- [伙伴学习管理](#)
- [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](#)
- [合作伙伴品牌营销](#)
- [API](#)

2 加入华为云合作伙伴网络 (HCPN)

2.1 税务登记证号是什么，与工商注册号/营业执照注册号有什么区别？

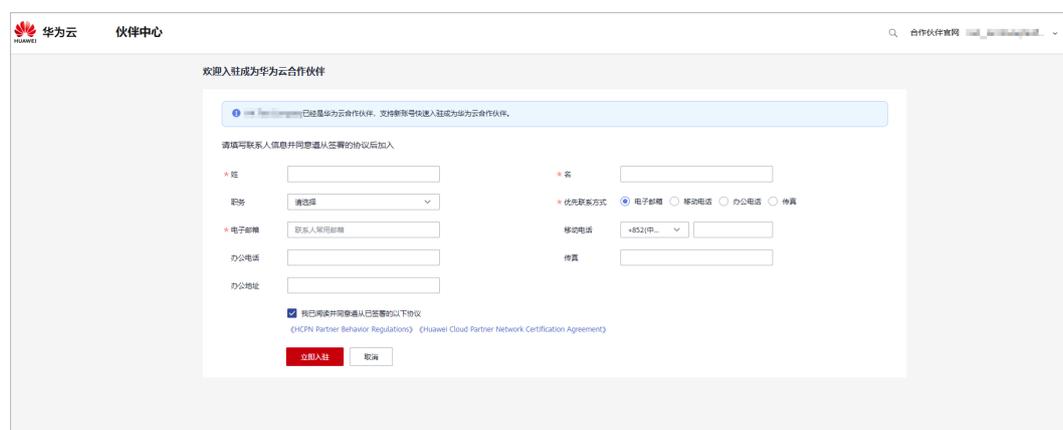
税务登记证号：也称为纳税人识别号或税号，是税务登记证上的编号，用于标识和确认纳税人的身份，每个企业的税务编码是唯一的，用于办理税务相关事宜，如报税、缴税等，各国税号规则和样例可查看[税号规则](#)；

税务登记证号会影响税务的处理，请务必准确填写，详细信息请参见[税务帮助](#)；

工商注册号/营业执照注册号：工商注册号是企业向工商行政管理部门注册登记时获得的唯一识别码，也即是营业执照工商注册资质文件上的注册号。

2.2 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。



The screenshot shows the 'Welcome to join Huawei Cloud Partner Center' registration page. It features a header with the Huawei logo and '合作伙伴中心'. Below the header, there is a blue banner with a message: '您已注册华为云合作伙伴，支持新账号快速入驻成为华为云合作伙伴。' (You have registered as a Huawei Cloud Partner, supporting new accounts to quickly join as Huawei Cloud Partners.)

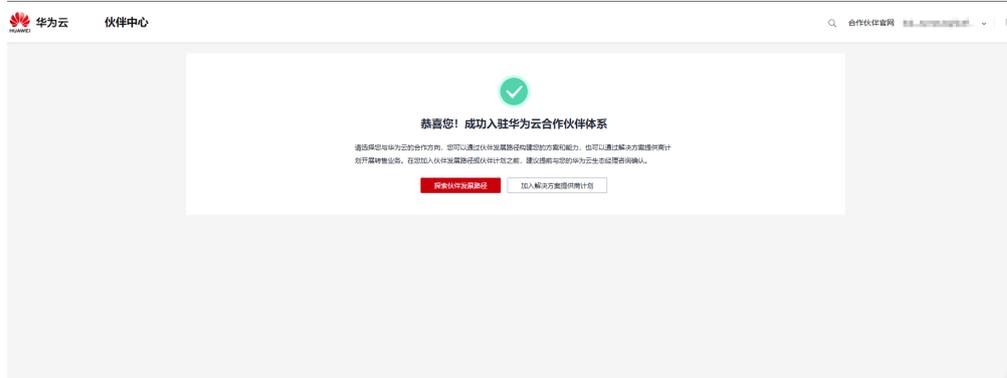
The main form area is titled '欢迎入驻成为华为云合作伙伴' and contains the following fields and options:

- 姓名** (Name): Text input field.
- 电话** (Phone): Text input field with a dropdown menu for '请选择' (Please select).
- 电子邮箱** (Email): Text input field with a dropdown menu for '联系人常用邮箱' (Contact person's常用 email).
- 办公电话** (Office Phone): Text input field.
- 办公地址** (Office Address): Text input field.
- 性别** (Gender): Text input field.
- 优先联系方式** (Preferred Contact Method): Radio buttons for '电子邮箱' (Email), '移动电话' (Mobile Phone), '办公电话' (Office Phone), and '传真' (Fax).
- 移动电话** (Mobile Phone): Text input field with a dropdown menu for '地区/中...' (Region/Country).
- 传真** (Fax): Text input field.

At the bottom of the form, there is a checkbox: '我已阅读并同意从已签署的以下协议' (I have read and agree to the following signed agreements), with links for '(HCPN Partner Behavior Regulations)' and '(Huawei Cloud Partner Network Certification Agreement)'. Below this are two buttons: '立即入驻' (Join Now) and '取消' (Cancel).

2.3 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。
 - a. 在[合作伙伴官网](#)页面，单击“前往伙伴中心”。



- b. 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 合作伙伴发展路径

3.1 软件合作伙伴发展路径

3.1.1 达成角色认证条件是什么？

通过云软件认证方案数 ≥ 1 。

3.1.2 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 。

3.1.3 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。

3.1.4 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。

3.1.5 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。

3.1.6 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权。

3.1.7 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。

3.1.8 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。

3.1.9 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。

3.1.10 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。

3.2 数字化转型咨询与系统集成合作伙伴发展路径

3.2.1 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。

3.2.2 售前解决方案专家需通过什么认证考试？

通过《Huawei Cloud Businesses Professional》认证考试（HCBP）并获得HCIP-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDP-Solution Architectures证书。

3.2.3 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 HUAWEI CLOUD Business Professional 认证考试（HCBP）并获得HCIP-Cloud Service Solutions Architect或HCCDP-Solution Architectures证书；
3. 1个联合offering或1个能力标签。

3.2.4 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。

3.2.5 角色认证对 SI 伙伴有什么能力构建的要求？需共建几个 offering？需要获得能力标签吗？

有任一联合 offering 或任一能力标签均可。

*联合 offering：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，国际站/欧洲站普通商品可纳入考核。

3.2.6 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 HUAWEI CLOUD Business Professional 认证考试（HCBP）并获得 HCIP-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDP-Solution Architectures 证书，其中至少 1 人获得 HCIE-Cloud Service Solutions Architect 或 HCCDE-Solution Architectures 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。

3.2.7 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。

3.2.8 能力差异化对 SI 伙伴有什么能力构建的要求？需共建几个 offering？需要获得能力标签吗？

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

*联合 offering：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，国际站/欧洲站普通商品可纳入考核。

3.2.9 SI 伙伴通过角色认证后，可直接授予子公司 SI 伙伴身份和权益吗？

可以。针对 SI 伙伴有多个业务实体在不同区域展开业务的场景，允许 SI 伙伴调用其下全资子公司（或 100% 控股公司）构建的 offering 及获得的能力标签用于角色认证（注：需出具双方盖章的关联关系证明及同意能力调用，并承诺提供完整的软件/服务能力支持的说明函），同时各地子公司开展业务可直接授予 SI 伙伴身份和权益。

详情请咨询伙伴发展经理 PDM。

3.2.10 伙伴是中国区华为云先进云 SI 伙伴，其他区域实体可按国内认证主体身份等级授予相应的身份和权益吗？

可以。当伙伴中国区主体和 Huawei 云达成一致合作、且有全球资源协调能力，由先进云 SI 区域业务主体和 Huawei 云本地团队达成合作意愿、互锁 BP 后，经华为云综合评估通过后，直接按国内认证主体身份等级授予相应的身份和权益，以简化伙伴跨区域跨 Region 业务开展。

详情请咨询伙伴发展经理 PDM。

4 合作伙伴计划

4.1 解决方案提供商计划

4.1.1 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。

4.1.2 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。

4.1.3 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。

4.1.4 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。

4.1.5 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。

4.1.6 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。

4.1.7 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。

4.1.8 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。

4.1.9 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。

4.1.10 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。

4.1.11 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”。



📖 说明

注册新账号时，请更换其他邮箱进行操作，若使用已注册的邮箱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》。若不同意，可点击取消开通华为云。

我同意华为云向我发送优惠、广告和资讯信息。

开通并下一步

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

请填写联系人信息并同意遵从签署的协议后加入

* 姓

* 名

优先联系方式 电子邮箱

* 电子邮箱

我已阅读并同意遵从[模糊]已签署的以下协议
[《Huawei Cloud Partner Network Certification Agreement》](#)

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

4.1.12 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发展路径](#)）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”。



📖 说明

注册新账号时，请更换其他邮箱进行操作，若使用已注册的邮箱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”。



步骤8 在华为云入驻页面填写入驻信息，单击“立即入驻”。



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

4.2 分销计划（总经销商）

4.2.1 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。

4.2.2 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。

4.2.3 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。

4.2.4 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。

4.2.5 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。

4.2.6 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。

4.2.7 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。

4.3 分销计划（云经销商）

4.3.1 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 伙伴信息管理

5.1 基本信息

5.1.1 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；
- 个人资料：提供当前已登录伙伴账号的账号名、手机、邮箱、安全凭证修改/管理跳转；
- 消费配额（总经销商/解决方案提供商）：已使用配额查看、消费配额通知阈值修改；
- 首选项（解决方案提供商）：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、交易币种设置；
- 客户消息接收设置（总经销商/解决方案提供商）：接管转售客户的消息接收配置；
- 客户账单权限设置（总经销商/解决方案提供商）：关闭名下转售客户访问费用中心“账单”和“成本中心”菜单的权限设置；
- 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。

5.1.2 如何修改公司名称等工商注册资质文件内容？

工商注册资质文件等公司基本信息只支持伙伴主账号（[查询伙伴主账号](#)）修改，包含工商注册资质文件、公司名称、公司法人、营业期限、州/省、城市、区/县、地址行、邮政编码，不包含工商注册号/营业执照注册号、税务登记号、国家/地区修改。

5.1.3 如何修改企业 LOGO、联系方式、简介等内容？

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，在“基本信息 > [公司信息](#)”页面可操作“更换公司LOGO”，联系方式/简介等内容修改入口暂未开放，可通过“[工单管理](#)”提交诉求。

5.1.4 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。

5.1.5 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。

5.1.6 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。

5.1.7 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。

5.2 商业信息

5.2.1 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。

5.2.2 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。

5.2.3 合作伙伴的账号注册国家/地区与伙伴公司法人实体注册国家/地区之间什么关系？可以不一样吗？

原则上要求保持一致。比如在中国香港注册法人的公司，账号注册地要选择中国香港。账号注册地不一致，会影响后续的计税、出账等关键业务开展。

5.2.4 对于来自非英文语种国家/地区的伙伴，商业信息认证时公司名称应该如何填写，能否使用本国语种？

商业信息认证填写公司信息时，当前支持填写英文名与中文名的公司名称，不支持其他语种。注意，填写中文名的公司名称时，银行账户要使用英文名，后续才能按美元结算激励。

5.2.5 商业信息认证时的税率怎么选?

根据合作伙伴所在国税法选择相应的税率，即华为云向伙伴支付激励时，伙伴向华为云开服务发票涉及的增值税（VAT）税率。华为云业绩激励初始数据是不含税的，选择正确的税率后，结算时会将不含税的激励数据加上相应税金支付给伙伴。

5.2.6 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。

5.2.7 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），然后在该页面上上传盖章后的银行函扫描件，上传后请耐心等待处理结果。

5.2.8 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。

5.2.9 选择哪个签约主体进行商业信息认证？

申请基础权益

伙伴申请市场发展基金（MDF）、专职人员激励（FH）、能力提升激励、测试券、考试券等基础权益前，需要先完成默认签约主体的商业信息认证。

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. 在右上角用户名下拉菜单中选择“伙伴信息 > 商业信息”。
进入“商业信息”页面。
4. 完成默认签约主体的商业信息认证。
详细认证操作请参见：[商业信息认证](#)。

📖 说明

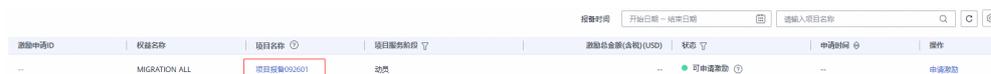
如果默认签约主体当前为“未认证”状态或者“认证失败”状态，伙伴申请基础权益的激励项目时，伙伴中心会弹出提示信息，请伙伴先完成商业信息认证后再申请。此时可以直接单击提示信息中的“商业信息认证”链接，跳转到签约主体的商业信息认证页面完成认证操作。

申请 MIGRATION ALL 权益

伙伴申请MIGRATION ALL权益前，需要先完成此权益对应的签约主体的商业信息认证。

MIGRATION ALL权益支持伙伴认证多个签约主体，伙伴可以通过如下方法确定MIGRATION ALL权益需要认证哪个签约主体。

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. 选择“权益 > MIGRATION ALL”
4. 在权益项目列表中找到想要申请的项目，单击“项目名称”查看项目详细信息。



5. 在项目详细信息页查看“项目所属国家/地区”，再根据项目所属的国家/地区查找对应的签约主体。

所属的国家/地区和签约主体的部分对应关系举例如下。

表 5-1 所属的国家/地区和签约主体的部分对应关系

所属的国家/地区	签约主体
新加坡	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
马来西亚	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
韩国	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.

所属的国家/地区	签约主体
肯尼亚	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
尼日利亚	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
埃塞俄比亚	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
毛里求斯	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
巴布亚新几内亚	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
巴基斯坦	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd.
日本	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd. 华为服务（香港）有限公司
泰国	Sparkoo Technologies (Thailand) Co., Ltd. 华为服务（香港）有限公司
菲律宾	Huawei Technologies Phils. Inc.
阿拉伯联合酋长国	Sparkoo Technologies - Sole Proprietorship L.L.C. Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd. 华为服务（香港）有限公司
印度	华为印度电信有限公司
巴林	华为服务（香港）有限公司
南非	华为服务（香港）有限公司
摩洛哥	华为服务（香港）有限公司
柬埔寨	华为服务（香港）有限公司
越南	华为服务（香港）有限公司
墨西哥	墨西哥华为技术有限公司
智利	华为服务（香港）有限公司
巴西	巴西华为电讯有限公司
埃及	华为服务（香港）有限公司

所属的国家/地区	签约主体
土耳其	Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd. 华为服务（香港）有限公司
沙特阿拉伯	Sparkoo Technologies Arabia Co., Ltd. Sparkoo Technologies Singapore Pte. Ltd. 华为服务（香港）有限公司
印度尼西亚	PT Sparkoo Technologies Indonesia 华为服务（香港）有限公司

6. 在右上角用户名下拉菜单中选择“伙伴信息 > 商业信息”。
进入“商业信息”页面。
7. 找到需要认证的签约主体，单击对应的“申请认证”。
8. 完成商业信息认证。
详细认证操作请参见：https://support.huaweicloud.com/intl/zh-cn/usermanual-bpconsole/zh-cn_topic_0072435142.html。

6 伙伴学习管理

6.1 合作伙伴培训认证

6.1.1 合作伙伴分角色的培训课程中为什么有的课程学习不了？该如何处理？

有些课程是伙伴专属课程，只有华为云内部和合作伙伴才可以学习。

对伙伴账号的自动识别能力正在规划实现中，当前请通过以下方式申请课程学习权限：

发邮件给本地生态经理（若无本地生态经理邮箱，可发送到 zhaocaina@huawei.com）

邮件主题：华为云伙伴专属课程权限申请

邮件内容：伙伴所属区域+伙伴名称+华为云官网国际站账号名

6.1.2 伙伴计划中要求的专业鉴定与伙伴分角色培训课程有什么关系？

Huawei Cloud Business Professional、Huawei Cloud Technical Professional、Huawei Cloud Professional Service三个分角色培训系列课程内容分别对应三个专业鉴定内容。

另外一个Huawei Cloud TCO and Cloud Economics专业鉴定内容仅是一门课程，并且已包含在Huawei Cloud Business Professional、Huawei Cloud Technical Professional课程中，没有设计单独的培训系列，但鉴定考试需要单独考核。

6.1.3 伙伴计划中要求的专业鉴定考试在哪里？

Huawei Cloud Business Professional、Huawei Cloud Technical Professional、Huawei Cloud Professional Service三个专业鉴定考试，分别在其对应的分角色的培训系列课程的最后，满分100分，80分通过，通过对应的考试即表示通过该专业鉴定。

Huawei Cloud TCO and Cloud Economics课程包含在Huawei Cloud Business Professional、Huawei Cloud Technical Professional培训系列课程中，课程的最后一章即为鉴定考试，考试通过即鉴定通过。

6.1.4 职业认证之前必须先通过专业鉴定吗？

不需要，二者没有要求先后关系，一般建议先通过专业鉴定。

6.1.5 职业认证有认证的先后关系要求吗？

没有，但是考虑到难度从低到高，一般建议先从Huawei Cloud Certified-Associate往上认证。

6.1.6 如何参加华为云职业认证？

华为云职业认证委托第三方考试机构提供线下认证考试，考生可通过以下三种方式预约考试：

- 网站预约：考生访问 Pearson VUE 网站预约考试，请访问“通过 Pearson VUE 网站预约”（<http://support.huawei.com/learning/en/newindex.html>）。
- 客户服务中心预约：考生联系 Pearson VUE 客户服务中心预约考试，请点击“[通过 Pearson VUE 客户服务中心预约](#)”。
- 考试中心预约：考生前往就近的考试中心预约考试，请点击“[查找考试中心预约](#)”。

6.1.7 职业认证考试收费吗？

华为与职业认证考试收费标准为每人200USD，如果贵公司加入华为云HCPN合作伙伴网络，可以获得相应级别约定数量的考试代金券，抵消考试费用。

6.1.8 如何获取考试代金券？

如已加入华为云HCPN合作伙伴体系，可以咨询华为云当地生态经理。

7 伙伴组织管理

7.1 组织成员

7.1.1 组织成员和项目专项模块有什么区别？

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。

7.1.2 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。

7.1.3 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；

通过给予客户分配客户经理，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。

7.1.4 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](#)。

7.1.5 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。

7.1.6 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。
 - a. 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”。



- c. 进行安全验证后获取并输入验证码，单击“下一步”。



- d. 设置新密码，单击“确定”。



密码重置

请输入新密码

请确认新密码

确定

e. 修改密码成功。

7.1.7 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](#)。

7.1.8 维护用券人员信息

若申请考试券时选择的用券人员姓名在人员列表中未搜索到，请用券人员维护姓名后再进行权益申请。

操作步骤

- 步骤1** 使用用券人员账号登录[华为云](#)。
- 步骤2** 单击页面右上角账号下拉框中的“账号中心”，进入账号中心。
- 步骤3** 在左侧导航栏中选择“基本信息”，在华为云业务信息模块单击“修改信息”。

基本信息



华为帐号信息 ? 前往管理

帐号名: [redacted]

手机号: [redacted]

邮件地址: [redacted]

密码: [redacted]

华为云业务信息 ?

开通时间: 2023/05/08 20:49:05 GMT+08:00

租户类型: 个人

资质名称: [redacted]

税务登记号: [redacted]

姓名: [redacted]

国家/地区: [redacted]

联系地址: [redacted]

应用行业: 人工智能

修改信息

认证信息

未实名认证 ?

认证

注销华为云业务

如果您不再使用华为云业务，可以将其注销。注销包括**关闭华为云业务**、**注销华为云业务**两步。华为云业务关闭后，保存在华为云中的数据将会被删除并无法恢复。如您有开通按需资源等情形，请在关闭华为云业务24小时后，再次确认已结清费用，再点击注销，以便永久注销。参考详情**注销华为云业务**了解更多

如想要注销华为帐号，请前往华为帐号中心的“帐号与安全”注销

关闭华为云业务

步骤4 在修改信息页面，对“姓名”进行填写后单击“确定”。

* 租户类型 个人账号 企业账号

* 姓名

* 资质名称

资质名称影响税务处理，请您准确填写。[查看详情](#)

* 资质描述
If your entity is registered as VAT tax payer and file periodical VAT return then you are VAT Register; otherwise, you are Non VAT Register. You can check with your tax department for your VAT registration status and registration No.

资质证明

只能上传doc/docx/jpg/png/pdf/odt文件，且不能超过5MB

税务登记号

* 地址行1

地址行2

* 城市

* 州/省/区域

* 邮政编码

国家/地区 巴林

* 支付货币

* 应用行业

----结束

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. 个人华为账号非华为云伙伴账号；
4. 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？

登录关联个人账户的伙伴账号，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

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

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。
2. 技术认证门槛：准入认证审核通过，且方案完成上市发布。

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。
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。

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？

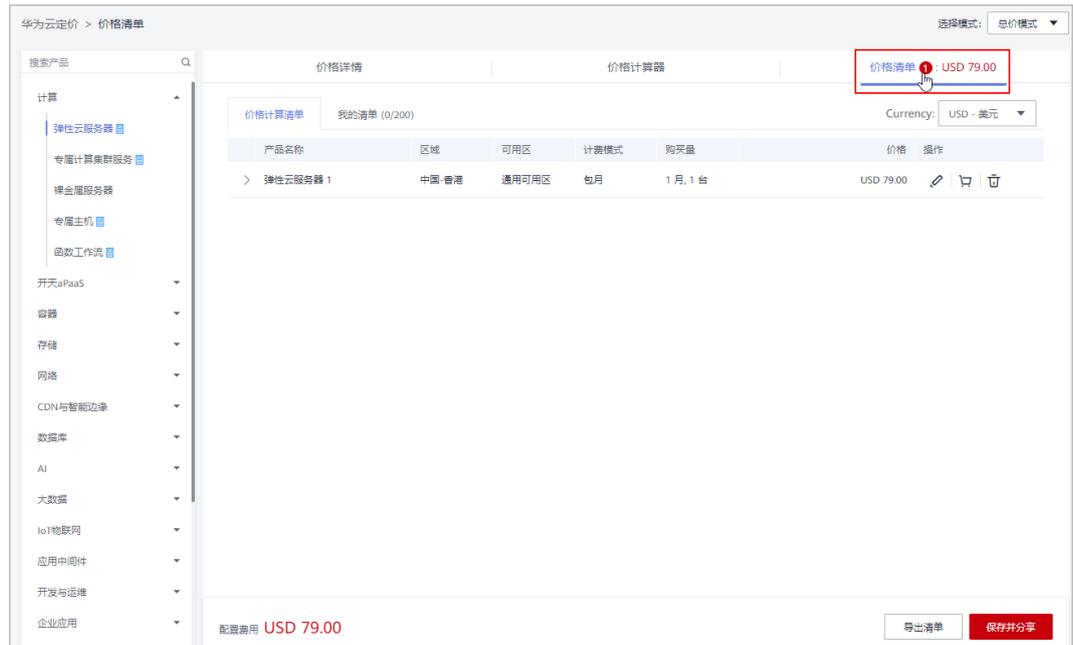
必须在官网价格计算器配置您测试所需要的资源，保存并分享清单，复制分享链接粘贴在资源配置说明输入框中。

操作步骤

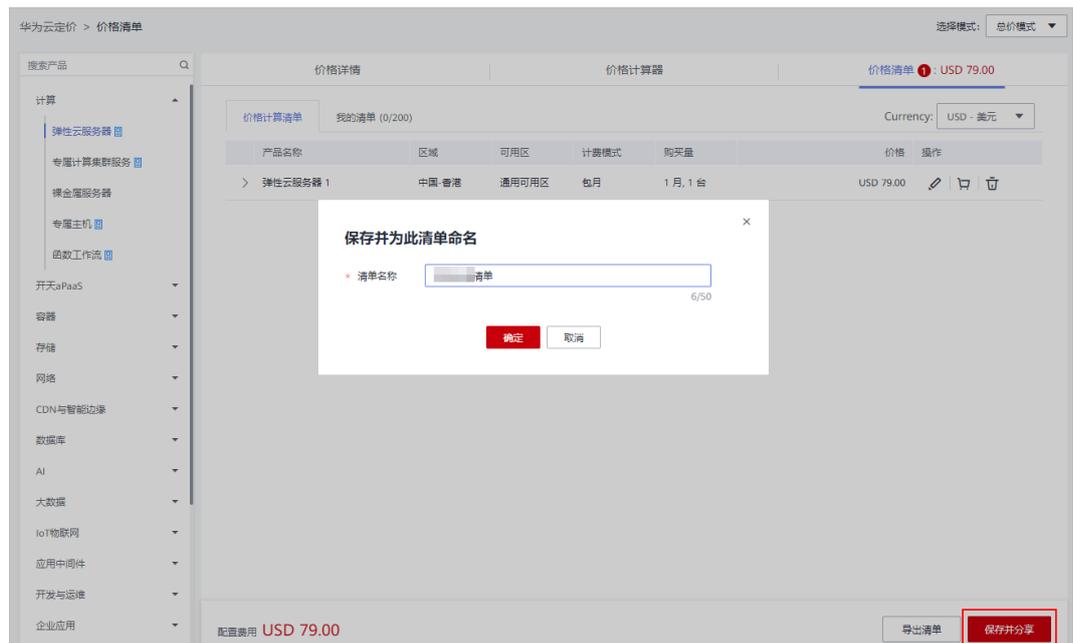
步骤1 进入“华为云定价 > [价格计算器](#)”页面，将需要的资源加入清单。



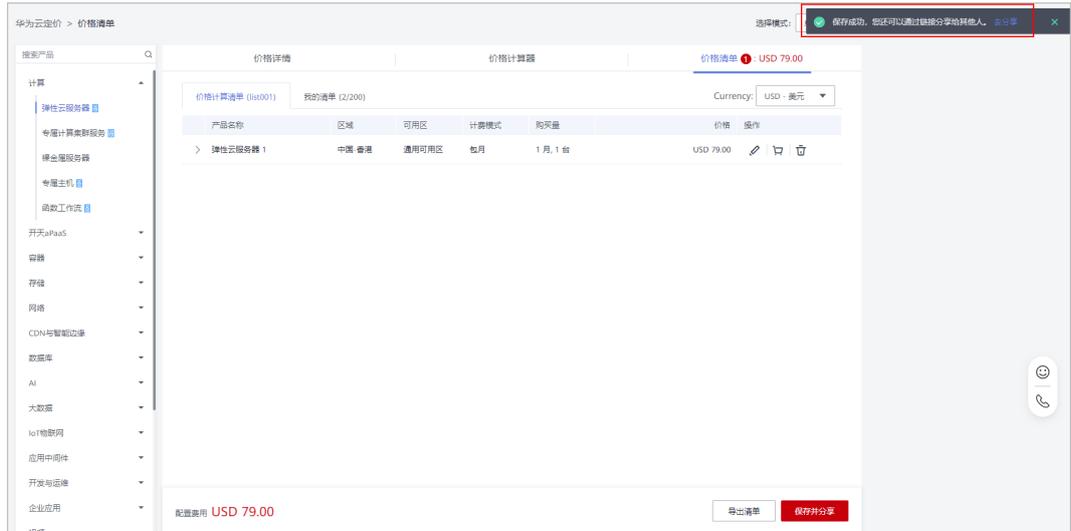
步骤2 将所需资源加入清单后，单击右上角的“价格清单”。



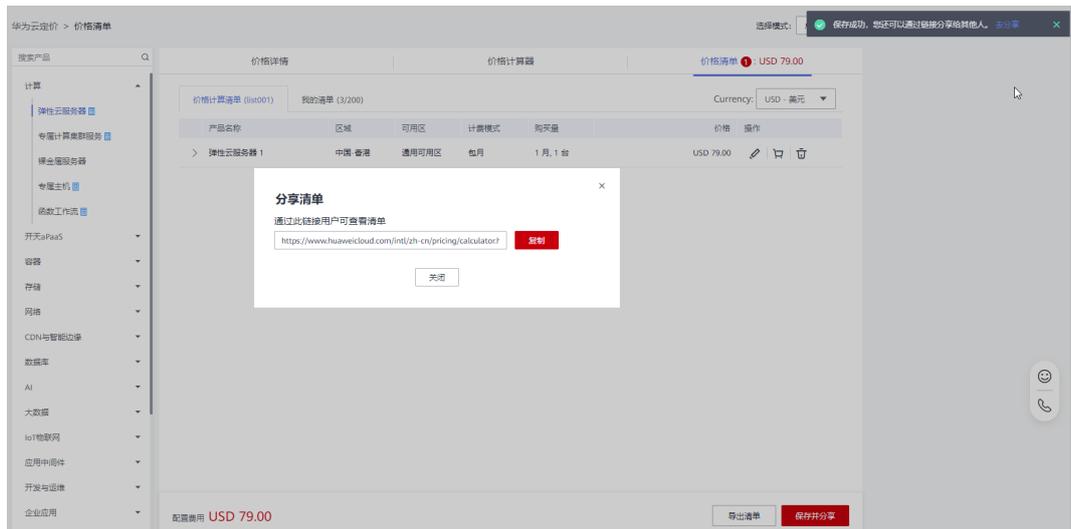
步骤3 在价格清单页面，单击“保存并分享”并在系统弹框中输入清单名称，单击“确定”。



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。

测试券 / 软件伙伴计划-云软件方案测试券 / 申请

* 申请方案

申请次数 1

累计已发放金额(USD) 0.00

* 本次申请金额(USD) 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。

* 申请说明 0/1,000

* 其他说明材料 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

* 资源配置说明 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
 127/1,000

* 计划开始使用时间

* 计划结束使用时间

* 须知 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。

----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，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。

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，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【[华为云控制台-费用中心-优惠折扣-优惠券](#)】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考试券发放后，请于7个自然日内完成兑换，兑换后的考试有效期为1年。

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？

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

10.4 市场发展基金（MDF）

10.4.1 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](#)。

10.4.2 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。

10.4.3 MDF 权益最高可申请额度有多少？

最高额度参考：

- 分销计划：\$50,000；
- 解决方案提供商计划：标准级：\$5,000；优选级\$15,000；领先级\$30,000；核心级\$50,000；
- 软件合作伙伴：
 - 角色认证：最高1万美元；
 - 能力差异化：最高1.5万美元。
- 服务合作伙伴：
 - 角色认证：最高1万美元；
 - 能力差异化：最高1.5万美元。
- 数字化转型咨询与系统集成伙伴：
 - 角色认证：最高5万美元；
 - 能力差异化：最高8万美元。

- 学习与赋能合作伙伴：
 - 能力差异化：最高1.5万美元。

具体以华为云官网发布的伙伴权益为准。

10.4.4 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。

10.4.5 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。

10.4.6 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。

10.4.7 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。

10.4.8 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。未在规定时间内之前举办活动的MDF申请及预算一律失效，不再延期。

10.4.9 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。

10.4.10 活动结束后多久提交 MDF 兑现申报？

自活动结束后之日起，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。

10.4.11 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。

10.4.12 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	现场照片	<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	<p>凡是赞助费，均需提供赞助合同（盖章文本）的扫描件。</p> <p>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。</p>
	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，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。

10.4.13 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。

10.4.14 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。

10.4.15 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。

10.4.16 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

10.4.17 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。

10.4.18 权益申领为什么会显示冻结状态？以及如何解冻？

若伙伴实际活动月份对应账期以及之前的账期存在账单未还款，则自动冻结伙伴MDF权益的申领。

CSP/总经销商伙伴在发起权益申领时，系统将自动校验截止申领发起之日，历史全部账单的逾期情况。若伙伴存在逾期未还款的账单，所有权益将会被冻结，伙伴将无法进行权益申领。

没有逾期账单后权益自动解冻。

还款操作详情请查看：[还款](#)。

10.4.19 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。

10.4.20 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。

10.5 专职人员激励（FH）

10.5.1 解决方案提供商计划/分销计划（总经销商）-BD/SA 专职人员激励

10.5.1.1 专职人员激励申请的门槛是什么？

- （1）已加入华为云解决方案提供商计划或总经销商计划；
- （2）在代表处的NP伙伴清单中或连续三个月月均业绩MRR≥15000 USD；
- （3）伙伴投入的专职人员与FH补贴人员的人数比例为2:1；
- （4）MBO考核标准请参考《华为云GrowCloud海外各区域合作伙伴专职员工补贴MBO考核标准》。

10.5.1.2 申报专职人员激励的人员条件是什么？

- （1）岗位要求：人员岗位类型包括BD专人、SA专人；
- （2）证书要求：伙伴提交的FH补贴人员必须通过华为云HCIA-Cloud Service或HCCDA-Cloud Tech Essentials及以上认证；

可提醒激励人员定期维护个人信息。详情可查看[伙伴成员信息管理](#)操作指导。

10.5.1.3 如何维护专职人员信息？应该维护哪些信息？

伙伴通过伙伴账号邀请其成员关联；其成员登录自己的个人华为账号进行个人信息的维护。

必须维护的内容有：岗位信息（BD/SA）、上传证书、入职时间。

详情可查看[伙伴成员信息管理](#)操作指导。

10.5.1.4 在岗时间是怎么获取的？

激励数据中的“在岗时间”根据伙伴专职人员维护的“入职时间”来判断；该季度内在岗时间取整数月。（例如：在岗时间1月10日--3月20日，有效在岗时间1个月）。

10.5.1.5 什么是月度补贴金额？

海外各个国家（或地区）规定的单人单月补贴金额，作为FH激励计算公式的系数之一。具体金额详情可咨询您的生态经理。

10.5.1.6 为什么最终申报的人数只有总人数的一半？

因为FH发文规定：实际可申请的FH补贴人员不得超过伙伴投入的专职人员数量的一半（并且同时受到您加入的计划规定的补贴上限限制）。

10.5.1.7 激励确认是多久确认一次？

一个自然季度确认一次。

平台会在每个季度初生成伙伴的激励数据，并进行邮件提醒。

10.5.1.8 激励付款多久申请一次？

一个自然季度申请一次。

该季度的激励完成确认并审核通过，即可进行季度付款申请。

10.5.1.9 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时间段申请一个FH专项激励，不可重复申请。

10.5.1.10 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。

2、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)。

10.5.2 数字化转型咨询与系统集成伙伴-售前解决方案专家激励

10.5.2.1 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。

10.5.2.2 加入计划的申请门槛是什么？

通过“角色认证”的SI伙伴可申请。

10.5.2.3 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。

10.5.2.4 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。

10.5.2.5 激励人员的条件有哪些？

1. 激励人员是数字化转型咨询与系统集成伙伴的项目专员，并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，持有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. 次数限制：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1次。

10.5.2.6 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。

10.5.2.7 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：

- 1、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；
- 2、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；
- 3、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。

10.5.2.8 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（美元/月）
高级售前解决方案专家	不同地区或国家不同标准，具体参考各区域（国家）激励限额标准
资深售前解决方案专家	高级售前解决方案专家*1.2

10.5.2.9 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。

10.5.2.10 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。

10.5.3 学习与赋能伙伴-讲师养成基金/讲师专职投入基金

10.5.3.1 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。

10.5.3.2 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。

10.5.3.3 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≥1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：一个讲师同一个证书仅能申请一次；
- 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。

10.5.3.4 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。

10.5.3.5 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。
- 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）。

10.5.3.6 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）

10.5.3.7 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。

10.5.3.8 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 销售人员奖励（SPIF）

10.6.1 如何保证业绩计算的准确性？

SPIF权益涉及的业绩来自于伙伴账号中维护的客户经理角色，请在规定时间内按照要求，及时将参与SPIF权益的员工维护进伙伴中心，并保证其名下客户分配的准确性。

10.6.2 销售人员奖励的申请门槛是什么？

销售人员奖励（SPIF）面向已加入解决方案提供商计划或分销计划（总经销商）的伙伴放开；如需申请，请先联系您的生态经理确认申请条件，由生态经理联系机关接口人开放线上申请入口。

10.6.3 线上申请支持哪些发放方式？

当前仅支持奖金发放方式，暂不支持奖品发放方式。

10.7 能力提升激励

10.7.1 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。

10.7.2 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](#)。

10.7.3 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。

10.7.4 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

一级能力标签	区域范围
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
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。

10.7.5 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。

10.7.6 能力提升激励发放时应该开什么票据？

开发票。

激励申请审核通过后，可查看发票清单，按照清单要求和样例完成开票。

10.8 MIGRATION ALL

10.8.1 什么是 MIGRATION ALL 上云专项计划？

华为云MIGRATION ALL上云专项计划（MIGRATION ALL，简称MA）是为构建合作伙伴的项目服务能力、促进华为云收入增长，面向服务伙伴推出的支持计划。该计划支持服务伙伴构建华为云迁移上云的最佳实践、工具和方法论和项目实战能力，牵引合

作伙伴加大高价值客户上云项目的服务拓展和交付投入，加速客户上云决策，从而促进华为云收入增长。

10.8.2 如何申请 MIGRATION ALL 权益？

第一步：加入MIGRATION ALL上云专项计划；

第二步：在计划有效期内完成项目阶段报备；

第三步：按项目阶段申请激励。

10.8.3 不同项目阶段的权益额度上限分别是多少？

- 评估：如您预估项目新增云资源年度规模在\$10-\$30万范围内，则激励上限为\$2万；如您预估项目新增云资源年度规模在\$30万及以上，则激励上限为\$3万。
- 动员：如您预估项目新增云资源年度规模在\$10-\$30万范围内，则激励上限为\$4万；如您预估项目新增云资源年度规模在\$30万及以上，则激励上限为\$6万。
- 迁移与现代化：如您实际项目新增公网Region年化金额在\$10-\$30万范围内，则激励上限为\$3万；如您实际项目新增公网Region年化金额在\$30万及以上，则激励上限为\$7.5万。

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

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 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。

11.1.2.2 伙伴提交机会点时需要注意什么？

1. 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；
2. 该机会点可以为华为云的使用量带来增长；
3. 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。

11.1.2.3 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](#)。

11.1.2.4 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。

11.1.2.5 伙伴如何了解 PO 机会点的最新阶段状态？

1. 机会点状态更新，对应伙伴接口人会收到短信通知。
2. 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。

11.1.2.6 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。

11.1.2.7 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。
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。

11.1.2.8 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。

11.1.2.9 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。

11.1.2.10 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。

11.1.2.11 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 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。

11.1.3.2 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。

11.1.3.3 接受由华为共享的机会点是否有时间限制？

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。

11.1.3.4 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？

- **要加强：**
 - a. 提交华为云相关、围绕联合解决方案的机会点；
 - b. 尽早提交PO，获得机会点保护；
 - c. 在PO中明确诉求，获取华为云提供的支持；
 - d. 分享更多机会点，优先获得HO推荐；
 - e. 制定联合BP，例行审视潜在机会点与进展；
 - f. 例行复盘，总结成功经验，推动组织充分对齐。
- **要避免：**
 - a. 不要提交和自己联合解决方案无关的PO；
 - b. 不要把“线索”作为机会点提交PO；
 - c. 不要把已完成签单的项目作为机会点提交PO；
 - d. 不要提交重复的PO；
 - e. PO中机会点描述内容不要“千篇一律”；
 - f. 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计划？

解决方案提供商专为系统集成商 (SI)、策略咨询公司、解决方案提供商、代理、运维服务提供商 (MSP)、增值经销商 (VAR) 和运营商伙伴设计，可将华为云产品作为其差异化解决方案的一部分转售给最终客户。

12.1.1.2 什么是解决方案提供商业绩？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。

12.1.1.3 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。

12.1.1.4 解决方案提供商自用云资源是否计入销售业绩？

解决方案提供商账号无法购买云资源，伙伴可以使用同名公司注册新的华为云账号绑定解决方案提供商账号进行消费，该华为云账号产生的现金消费计入伙伴业绩。

12.1.1.5 华为云发放的代金券、测试券等消费是否计入销售业绩？

不计入。

12.1.1.6 伙伴业绩是否区分客户的消费为新购、续费？

不区分。

12.1.1.7 如何申请额外的 POC 测试券？

联系代表处华为云生态经理。

12.1.1.8 顾问销售和转售模式两种关联模式的有效期是多长？

同一个客户只能选择其中一种关联模式，关联后一直有效。

12.1.1.9 顾问销售模式和转售模式的交易模式是什么？

顾问销售模式，客户和华为云直接交易，华为云负责客户界面的合同、商务、开票。客户需要自行绑定信用卡购买云服务产品，伙伴拿激励。

转售模式，华为云和伙伴交易，伙伴和客户交易。伙伴负责客户的预算设置、合同、商务、开票。客户不需要绑定信用卡，客户的消费账单、实际应支付金额由解决方案提供商负责。

12.1.1.10 伙伴如何为客户设置折扣？

顾问销售模式，伙伴可在伙伴中心选定某个客户为其设置华为云授权范围内的折扣。

转售模式，华为云不管控伙伴和客户之间的成交价，因此不能设置折扣。

12.1.1.11 伙伴中心的账户信息，应还金额和账户余额是什么意思？

应还金额：指伙伴应向华为支付的费用（汇总伙伴关联的转售类子客户的云资源用量，按照伙伴与华为云结算价计算的消费金额）。

账户余额：指伙伴充值账户的余额，华为云生成月度伙伴应还金额后会优先从账户余额内扣款。

12.1.1.12 解决方案提供商销售的华为云服务产品是否需要产品授权销售，无授权的产品不能销售？

华为云解决方案提供商对华为云国际站官网所有产品均可以进行全球不限制区域的销售。

12.1.1.13 华为云合作伙伴政策是否一国一策？

不是，华为云合作伙伴政策只有两种：中国区大陆和非中国区大陆（海外）。

合作伙伴可以通过华为云任何一地进行伙伴注册认证，使用注册地的合作伙伴政策销售华为云全球节点资源，结算价参考各个区域的定价执行折扣/返点。

12.1.1.14 解决方案提供商销售华为云服务是否需要打款压货？

解决方案提供商销售华为云服务，不需要提前打款给华为云压货。但是分级别对解决方案提供商有全年业绩要求，视业绩情况对伙伴级别给予升降级处理；华为云海外客户采用后付费模式，华为云根据伙伴的客户情况给予一定额度的授信，支持伙伴后付费。

12.1.1.15 顾问销售模式下伙伴是否需要向客户提供服务？

顾问销售模式下，伙伴同样需要为客户提供相应的支持服务，而不是只拿返点。

12.1.1.16 华为云是否给伙伴设置预算，这与伙伴给转售子客户设置预算有什么关系？

- 华为云基于伙伴等级授予伙伴一定的消费额度，该额度与伙伴给予客户的月度预算额度不直接关联。如果伙伴超出华为云给伙伴的消费额度，伙伴需及时还款，华为云会监控和通知伙伴，但华为云不会直接对转售子客户的云服务做任何操作。
- 伙伴给客户设置月度预算，实际上是华为云提供给伙伴管理客户云资源用量的工具，伙伴可以自行设置客户的月度预算，华为云按照官网价消费和月度预算比对，如果客户消费超出一定的预算比例，伙伴会收到预警通知。伙伴可选择调整客户月度预算，或者对客户采取冻结措施，客户账号被冻结后，客户无法新购、续订、变更资源；已开通资源可能无法正常操作，但仍会产生费用，需谨慎操作。次月客户预算自动恢复。

12.1.2 关联与解除关联

12.1.2.1 合作伙伴关联客户时有哪些注意事项？

注意事项

- 以下客户不能关联合作伙伴：
 - 客户在中国站注册；
 - 客户已关联其他合作伙伴；
 - 客户已与华为云签署指定合同（线下直签合同、电销授权合同折扣、直签特价商务）等；
 - 客户注册时间超过7天或者存在现金消费不能直接关联合作伙伴，需要先联系合作伙伴完成报备后再关联。
 - 客户账号存在未结清账单，客户可充值还款结清账单后再关联伙伴。
 - 客户账号为财务托管企业子（资源账号或云账号）账号。
- 以下客户不能以转售模式关联合作伙伴：
 - 客户已与华为云签署专业服务合同；
 - 客户存在未失效预留实例；
 - 客户账号为企业子账号；
 - 客户账号为已关联非财务托管企业子的企业主账号。
 - 客户已加入以下伙伴发展路径：软件伙伴发展路径、服务伙伴发展路径、学习与赋能伙伴发展路径、数字化转型咨询与系统集成发展路径。
 - 客户账户中有未消费完的储值卡，客户需消费完储值卡后再关联伙伴；
 - 客户存在未失效的服务支持计划，需退订服务支持计划后才能以转售模式关联合作伙伴。
 - 客户账号为企业主账号，但其名下的财务托管企业子账号存在未失效的服务支持计划。客户需先退订该企业子账号的服务支持计划，才能以转售模式关联合作伙伴。
 - 客户账号下存在未实际支付的订单，需支付或取消订单后才能以转售模式关联合作伙伴。
- 客户以转售模式关联合作伙伴时，代金券处理规则如下：
 - 客户名下的代金券仅可用于抵扣关联合作伙伴前的消费。

- 若邀请的客户已开通资源，与您关联成转售模式后，客户的消费会产生伙伴账单，如需限制客户继续产生费用，可以通过[冻结账号与资源](#)。

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、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

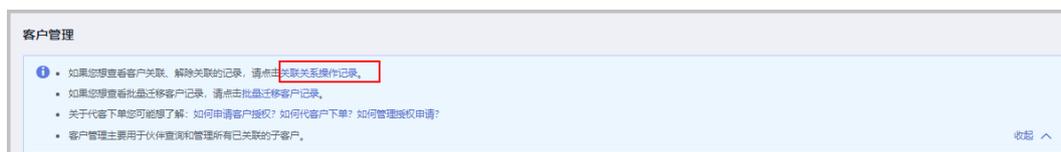
只有伙伴管理员角色可以处理客户发起的解除关联事件。

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”。



步骤5 在“关联关系操作记录”页面，可以查询客户关联、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。

复选框	账号名	客户名称	移动电话	关联类型	申请类型	申请类别	关联方式	状态	客户经理姓名	申请时间	审批时间	操作
<input type="checkbox"/>	152****011	转售	解除关联	转售	解除关联	转售	解除关联	待确认	--	2023/11/01 16:42:48	--	同意 驳回
<input type="checkbox"/>	152****034	转售	解除关联	转售	解除关联	转售	解除关联	待确认	--	2023/07/28 10:21:37	--	同意 驳回
<input type="checkbox"/>	152****051	转售	解除关联	转售	解除关联	转售	解除关联	待确认	--	2023/04/26 16:55:51	--	同意 驳回

📖 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

12.1.2.3 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？

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。

- 线下邀请方式可以通过邮件给客户发送邀请链接及二维码。

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：

1. 伙伴报备的客户已有华为云账号：
 - 登录伙伴中心，进入”销售 > 拓新 > 客户拓展 > 线上拓展“页面，单击“报备客户”，用新邮箱报备客户，再重新邀请客户。
2. 伙伴报备的客户并未注册华为云账号：
 - 登录伙伴中心，进入”销售 > 拓新 > 客户拓展 > 线上拓展“页面，单击“报备客户”，用新邮箱报备客户，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 伙伴可以将客户的转售模式改为顾问销售模式吗？

不能。

12.1.2.8 伙伴是否可以项目进行报备？

解决方案提供商不能进行项目报备，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 伙伴报备客户失败是什么原因？客户报备成功是否即成为伙伴的客户？

- 如果伙伴与客户在同一个国家，客户报备并不是伙伴关联客户的必须动作，伙伴可以直接通过向潜在客户发送邀请链接或二维码的形式邀请客户。
- 伙伴在伙伴中心进行“客户报备”的目的是确保潜在客户在一定时间段内不会被其他伙伴关联。报备成功后15天内，其他伙伴无法再报备和关联该客户（除非该客户以新的邮箱地址与其他伙伴进行关联），并且在此期间只要客户接受伙伴的邀请即表示关联成功。
- 某个客户被伙伴成功报备后，还需要完成关联（绑定）才能成为伙伴的子客户，华为云只认可关联（绑定）成功的客户属于该伙伴。

12.1.2.10 华为云解决方案提供商拓展客户是否需要对客户项目进行提前报备？

华为云业绩返点及项目归属的唯一认定是，是否绑定了最终客户的账号，根据最终客户的账号绑定来确定合作伙伴的利益，是否报备不是获得华为云收益的关键。

12.1.2.11 生态经理在机会点报备时，“HUAWEI CLOUD BD”字段应该填BD还是生态经理？

生态经理报备机会点时，“HUAWEI CLOUD BD”字段应该填写生态经理的工号，HUAWEI CLOUD Channel Manager和HUAWEI CLOUD SA这两个字段的没有实际意义，填了之后仅表示相应的人可以在CRM看到对应的机会点。

12.1.3 消费配额

12.1.3.1 消费配额是什么？为什么会收到消费配额提醒通知？消费配额不足怎么办？

消费配额是您在华为云中的最大消费额度，超出额度，您的账号将会受到限制，您的所有转售客户也会被受限无法消费。消费配额不能用于支付，与您的账单、还款无关。

如果您收到消费配额提醒通知，说明您的已用消费配额超过总配额的80%，您可在伙伴中心“账号管理 > 基本信息”页面的“消费配额”页签或在“主页”页面的“消费配额”卡片查看已用消费配额的详情，该提醒通知不支持关闭。若您的消费配额使用达到或超过100%，且未及时还款，华为云会短信/邮件通知您，您的所有转售客户将无法新开通资源。

如果您的消费配额不足，您可以通过提前还款以恢复消费配额，或联系生态经理提升总消费配额。

12.1.3.2 如何知道消费配额的使用情况？

您无需主动关注消费配额使用情况，即将达到或已经达到消费配额时，华为云会主动发送通知给您。如果确实需要了解，可在伙伴中心“伙伴信息 > 基本信息”页面的“消费配额”页签或“主页”页面的“消费配额”卡片查看。

12.1.4 激励结算

12.1.4.1 什么是伙伴的业绩和激励？

- 业绩

转售模式下伙伴向华为云支付的购买华为云资源的现金消费，其中不包括华为云发放的代金券消费，不包括增值税、销售税、商品和服务税等类似流转税，不包括无业绩无返点产品；业绩定义仅针对华为云解决方案提供商/总经销商，华为不为云经销商生成业绩。

存量顾问销售模式下的新增消费不再计入伙伴业绩。

- 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。

12.1.4.2 客户购买云服务后，华为云什么时候跟伙伴对账及结算激励？

华为云根据伙伴政策，按月/季度/年为周期与伙伴结算激励。以月度激励为例，订购发生次月5个工作日内启动与合作伙伴的业绩激励对账，对账后5个工作日通知伙伴向华为开具发票（如发放方式为银行转账付款或返华为云账户），华为收到发票后30个自然日内完成支付（如发放方式为转代金券，对账后5个工作日内即发放）。

12.1.4.3 合作伙伴在哪里查看业绩激励数据？

合作伙伴在华为云伙伴中心“销售 > 激励 > 激励管理”页面下可以查看到业绩激励数据，每月初业绩激励出账后就可以查看到上月的数据。在激励对账页面，可以在线查看详情，也可以导出对账单，下载后查看。

12.1.4.4 转售业绩激励与顾问销售业绩激励有什么不同？

根据华为云国际站伙伴激励政策，从2026年1月1日起，存量顾问销售模式下的新增消费不再计入伙伴业绩，转售模式下的消费计入伙伴业绩。

12.1.4.5 合作伙伴如何对账？

- 顾问销售业绩激励对账：2026年1月1日起，新增消费不计入业绩。
- 转售业绩激励对账：转售月度数据可以用于核对业绩，每季度3个月的月度业绩达到门槛，才会生成季返业绩激励。月度业绩等于目录价乘以转售结算折扣（需扣除代金券消费部分），即转售伙伴实际出账金额。
- 对账操作：华为云平台通知伙伴对账后，伙伴可以在伙伴中心查看业绩及激励数据明细，在对账截止日期前，如发现数据错误，可以驳回，会有运营经理跟进处理。如无疑问，对账期结束，自动完成对账。注意：如只是有疑问，可以联系客服或生态经理。一旦操作驳回，可能会延迟结算。

12.1.4.6 什么情况下合作伙伴需要向华为云开发票？

伙伴选择银行转账付款（返现）及返华为云账户的发放方式时，需要向华为云开具发票，选择转代金券无需开具发票。

12.1.4.7 为什么我看不到/打不开“开票清单”？

开票清单需要在正常完成商业信息认证并成功提交付款申请到华为财务付款系统才能查看。有些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，导致付款系统无法识别认证已成功，付款申请不成功。商业认证通过后，次日可以查看到“开票清单”。

12.1.4.8 发票寄到哪里？除了发票，还要寄什么东西？

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华为财务收票地址）。除了发票，还需要邮寄“开票清单”。

12.1.4.9 对激励发票有什么要求？

以下注册国的经销商合作伙伴，请在开具发票时填写华为税号。其他注册国的解决方案提供商，华为税号无需填写。如果华为签约主体和华为税号填写错误，可能导致您的发票被驳回。

国家/地区	华为签约方及地址	华为签约方税务ID
-------	----------	-----------

韩国	Huawei Services (Hong Kong) Co., Limited	登记号码： 145-80-01643
阿拉伯联合酋长国	Address: Room 03, 9/F., Tower 6, The Gateway No.9 Canton Road, Tsim Sha Tsui Kowloon.	增值税编号： 100584086100003
巴林		增值税编号： 220014005100002
南非	Huawei Technologies Africa (Pty) Ltd Address: Huawei Office Park, Western Service Rd, Woodmead, Johannesburg, 2191, South Africa	增值税编号：4060225127
智利	Huawei (Chile) S.A. Address: Rosario Norte 532, piso 17, Las Condes, Santiago , Chile	税务标识号： 99.535.120-K
泰国	Huawei Technologies (Thailand) Co., Ltd. Address: No. 9, G Tower Grand Rama 9, Room No. GN01-04, 34th - 39th Floor, Rama 9 Road, Huaykwang Sub-district, Huaykwang District, Bangkok Metropolis, 10310	增值税编号：0105544059925
其他国家	Huawei Services (Hong Kong) Co., Limited Address: Room 03, 9/F., Tower 6, The Gateway No.9 Canton Road, Tsim Sha Tsui Kowloon.	税号：非必填

12.1.4.10 银行转账付款的结算币种是什么货币？

银行转账付款的结算币种为伙伴商业信息认证时填写的结算币种。

12.1.4.11 支付激励时，要扣除什么税？

支付时会根据支付时涉及的国家或地区的税法要求扣税，包括但不限于预提税（WHT）。

12.1.4.12 激励发放选择转代金券，什么时候能到账？

申请发放后实时自动发放到账。

12.1.4.13 寄发票后，过多少天激励能到账？

华为财务部门收到合格发票后，30个自然日内完成银行转账付款/返华为云账户操作。银行转账付款方式，华为财务提交银行处理付款后，按各银行处理情况，一般1-3个工作日内会银行到账。

12.1.4.14 提取激励的有效期是多久？

激励有效期为一年，从通知发放日起，一年内都可以申请发放激励。

12.1.4.15 激励发放方式有哪几种？

顾问销售模式下，伙伴可以选择银行转账付款（激励金额累计达到USD 200以上）、返华为云账户和转代金券三种方式。

转售模式下，伙伴可以选择返华为云账户和转代金券两种方式。

伙伴选择以“返华为云账户”方式发放激励时，最终充值到账金额以当天汇率为准。

12.1.4.16 业绩说明

转售模式下的伙伴业绩：转售模式下伙伴向华为云支付的购买华为云资源费用，其中不包括华为云发放的代金券消费，不包括增值税、销售税、商品和服务税等类似流转税，不包括无业绩无返点产品。业绩定义仅针对华为解决方案提供商/总经销商，华为不为云经销商生成业绩。

顾问销售模式下的伙伴业绩：存量顾问销售模式下的新增消费不计入伙伴业绩。

12.1.4.17 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“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

12.1.4.18 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 > 激励管理”，进入“激励对账 > 对账汇总”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、状态和对账单确认期限。

激励账单ID	对账期次	激励名称	激励金额(USD)	关联类型	状态	操作
C732900a-0c1f-49ca-9439-72ed13984194	2024Q4	2024-季度增长激励	6,800.00	转售	发放成功	查看对账明细

📖 说明

- 激励金额 = 伙伴激励基数增量 * 返点比例；返点比例随政策变更，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“查看对账明细”，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。

账号名	产品类型	产品名称	业绩形成时间	业绩金额(USD)	返点比例	激励金额(USD)	操作
	云数据库	--	2024/12/31	9,499,000,000,000	--	248,435,38460	详情
	云数据库	--	2024/12/31	92,253,000,000,000	--	2,412,770,76900	详情
	云数据库	--	2024/12/31	34,212,000,000,000	--	894,775,38460	详情
	云数据库	--	2024/12/31	86,213,000,000,000	--	2,254,801,53800	详情
	云数据库	--	2024/12/31	37,823,000,000,000	--	989,216,92310	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 / 激励基数金额)

---结束

手动确认增量激励金额并查看业绩行激励明细

以2024Q4季度增长激励为例：

步骤1 确认激励返利条件：

- 季度伙伴激励门槛 $\geq 30K\$$
- 季度伙伴业绩同比增长率 $\geq 45\%$

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”。

指标名称	适用范围	统计方式	统计周期	统计维度	客户名称	对账频次	指标值	操作
2024-Quarterly Incentive Base Increment	Incentives for Quarterly Increased 季...	自动计算	季度	--	--	2024Q4	170,000.00	详情
23-24 Incentive Threshold: Quarterly Revenue ...	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2023Q4	120,000.00	详情
23-24 Incentive Threshold: Quarterly Revenue ...	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2024Q4	320,000.00	详情
2024-YOY Growth Rate (Year-on-year growth r...	Incentives for Quarterly Increased 季...	自动计算	季度	--	--	2024Q4	1.67	详情
23-24 Quarterly Incentive Base	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2023Q4	90,000.00	详情
23-24 Quarterly Incentive Base	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2024Q4	260,000.00	详情

如图所示：

2024Q4季度增长激励的门槛指标值为32,0000，伙伴季度激励门槛 $>30,000$ ，满足激励门槛要求。

2023Q4季度增长激励的门槛指标值为12,0000，增长率= $(32,0000 - 12,0000) / 12,0000 * 100\% = 167\%$ ，大于45%，满足增长率要求。

步骤3 确认伙伴2024Q4季度激励基数增量。

指标名称	适用范围	统计方式	统计周期	统计维度	客户名称	对账频次	指标值	操作
2024-Quarterly Incentive Base Increment	Incentives for Quarterly Increased 季...	自动计算	季度	--	--	2024Q4	170,000.00	详情
23-24 Incentive Threshold: Quarterly Revenue ...	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2023Q4	120,000.00	详情
23-24 Incentive Threshold: Quarterly Revenue ...	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2024Q4	320,000.00	详情
2024-YOY Growth Rate (Year-on-year growth r...	Incentives for Quarterly Increased 季...	自动计算	季度	--	--	2024Q4	1.67	详情
23-24 Quarterly Incentive Base	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2023Q4	90,000.00	详情
23-24 Quarterly Incentive Base	Incentives for Quarterly Increased	自动计算	季度	--	--	2024Q4	260,000.00	详情

2024Q4季度激励基数值为：26,0000

2023Q4季度激励基数值为：9,0000

伙伴2024Q4季度激励基数增量=26,0000-9,0000=17,0000

步骤4 确认总增量激励金额

总增量激励金额=伙伴季度激励基数增量 * 返点比例4%=17,0000*0.04=6800

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

如图所示，激励金额即为2024Q4对账期为总增量激励金额。



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 / 2024Q4激励基数)

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 (6800) / 2024Q4激励 基数 (26,0000)	业绩行激励金额
37823	0.026153846	989.2169231
86213	0.026153846	2254.801538
34212	0.026153846	894.7753846
92253	0.026153846	2412.770769
9499	0.026153846	248.4353846

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

单击操作列“查看对账明细”，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。

激励对账		激励申付					
对账汇总		对账明细					
导出		对账周期	2024Q4				
		问题反馈	全部				
		高级搜索					
账号名	产品类型	产品名称	业绩形成时间	业绩金额(USD)	返点比例	激励金额(USD)	操作
	云数据库	--	2024/12/31	9,499,000,000,000	--	248,435,384,600	详情
	云数据库	--	2024/12/31	92,253,000,000,000	--	2,412,770,769,900	详情
	云数据库	--	2024/12/31	34,212,000,000,000	--	894,775,384,600	详情
	云数据库	--	2024/12/31	86,213,000,000,000	--	2,254,801,538,800	详情
	云数据库	--	2024/12/31	37,823,000,000,000	--	989,216,923,100	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

12.1.4.19 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，选择激励发放方式时请慎重选择，发起申付后无法撤回。

顾问销售模式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。

转售模式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账户后再提现到银行账户。

说明

转售模式激励发放方式不支持“银行转账付款”，但可以通过此处理方式完成激励发放方式的转换。

12.1.5 折扣与优惠券

12.1.5.1 伙伴是否可以为客户设置折扣？折扣设置范围是什么？

伙伴可以向生态经理申请设置折扣权限，申请成功后，伙伴能够为名下顾问销售类客户设置折扣。

设置折扣时，仅支持统一折扣类型。统一折扣适用于所有产品分类，具体适用产品可在“伙伴中心 > 销售 > 激励 > 产品折扣与激励策略”中查看。具体操作请参见[为客户设置折扣](#)。

12.1.5.2 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。

12.1.5.3 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。
-
- 关联为转售模式子客户时，客户充值账户的余额可以提交工单或者联系客服完成提现。

12.1.5.4 如何使用代金券？代金券可以与商务折扣、活动促销折扣同时享用吗？

如何使用代金券请参见[代金券使用规则](#)。

代金券是否可以与商务折扣、活动促销折扣同时享用取决于代金券上的使用限制，可能同享，也有可能不同享，具体请前往伙伴中心的“代金券”页面，查看代金券的使用限制。

12.1.5.5 一次可以使用多张代金券吗？

伙伴代金券在出账时基于账单明细抵扣，若存在符合使用条件的代金券，且对应账期内该代金券生效，则系统会自动使用代金券抵扣账单费用，允许使用多张代金券。

12.1.5.6 历史代金券额度切换为伙伴代金券，为什么查找不到切换后的代金券？

伙伴历史代金券额度在伙伴**当月账单出账之后**切换为伙伴代金券。切换后的代金券可在伙伴次月账单出账之前查看。此类代金券适用于所有转售子客户。

同时伙伴原下发给转售客户的代金券以及转售客户直接从华为云获得的代金券也会随历史代金券额度切换时一并切换为伙伴代金券；此类代金券仅适用于原转售子客户。

12.1.5.7 什么是测试代金券？

华为云为伙伴提供测试代金券（代金券名称是“华为云体验代金券”），用于伙伴名下转售客户针对华为云服务或资源进行验证性测试。

伙伴名下客户如有测试需求，可以联系生态经理申请，此时发放的测试代金券只能应用于该客户的消费。

伙伴也可以在伙伴中心申请权益类的测试券，权益内测试券是不指定客户应用的。

12.1.5.8 测试代金券有哪些使用限制？如何使用？

测试代金券的使用限制与其它代金券类似，具体请前往伙伴中心的“代金券”页面，查看代金券的使用限制。

测试代金券的使用与其它代金券类似，具体可以参见[代金券使用规则](#)。

12.1.5.9 测试代金券用完后会自动删除客户资源吗？

测试代金券用完后，系统不会自动删除资源，需要客户自行删除资源。

特别提醒：在客户测试过程中，请密切关注客户测试进度，及时联系客户删除测试资源。系统会发送测试券使用情况提醒，请您留意，避免因客户资源使用超出测试券余额导致欠费。

12.1.5.10 测试代金券用完后会产生欠费吗？

会产生欠费。

系统会发送指定客户的测试券余额和客户包月/按需消费产生的账单预估金额，请您留意，避免因客户资源使用超出测试券余额导致产生欠费。

12.1.5.11 测试代金券产生的消费是否计入伙伴业绩？

测试代金券仅支持功能及业务测试，不计入伙伴业绩。

12.1.5.12 解决方案提供商如何申请测试代金券？

解决方案提供商除享有基于HCPN咨询伙伴权益的测试代金券以外，还可以根据具体的客户项目向华为相应代表处的云生态经理提交申请，由云生态经理负责完成测试代金券申请。需向代表处云生态经理提供具体客户项目信息包括：项目背景、测试云资源配置、测试时长、预期成单时间和成单金额等。

12.1.5.13 测试代金券申请额度是否有限制？

测试代金券额度在HCPN权益中有明确定义，不同级别额度不同。解决方案提供商可基于具体客户项目额外进行申请。

12.1.5.14 代金券额度为什么不见了？新增的代金券如何使用？

自2021年1月1日起（注册国家/地区为亚太地区的解决方案提供商自2021年4月1日起），代金券调整为在伙伴账单出账时统一抵扣，伙伴不能再为子客户发放代金券；代金券具体使用规则请参见[代金券使用规则](#)。

原伙伴名下的代金券剩余额度以及伙伴名下转售子客户的代金券余额均会切换为伙伴代金券，切换时间在调整当月的伙伴账单出账之后。

切换后的代金券可在“伙伴账务 > 代金券”页面查看。伙伴如需了解历史代金券额度及使用记录，可在“伙伴账务 > 代金券”页面上方单击“历史代金券额度记录”查看。

12.1.5.15 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 指标管理

12.1.6.1 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。

12.1.7 其他

12.1.7.1 伙伴注册账户时收不到验证码是什么原因？

邮箱收不到验证码可能有如下几个原因：

- 验证码邮件被识别为垃圾邮件。
- 邮箱地址输入错误。
- 邮箱的前面或者后面不小心输入了空格或其他不可见字符。
- 网络和平台原因（可提供伙伴注册时输入的账号和邮箱地址给后端进行定位）。
- mail01.huawei.com被伙伴或客户侧防火墙拦截，需加入白名单。

12.1.7.2 伙伴如何为特定人员配置针对账号欠款、激励对账等财务相关的邮件和短信提醒功能？

邮件和短信提醒功能默认是发送到解决方案提供商账号对应的邮箱地址和手机，如果伙伴需为内部员工配置账号欠款、激励对账等财务相关的邮件和短信提醒，可登录伙伴中心进行配置，具体步骤如下：

1. 登录伙伴中心。
2. 将鼠标移至右上角短消息图标.
3. 单击“消息接收管理”，进入“消息接收配置”页面。
4. 分别在“财务消息”的“账户欠费提醒”和“资金往来提醒”中，单击“修改”。
5. 在“修改消息接收人”页面中，单击“新增消息接收人”，添加消息接收人邮箱和手机号。
6. 单击“确定”。

12.1.7.3 包年/包月产品如何支付？

伙伴或客户支付时可选择余额支付、在线支付和月度账单结算三种支付方式。

12.1.7.4 关闭转售类客户账单权限有哪些影响？

合作伙伴可以在“伙伴信息 > 基本信息 > 客户账单权限设置”页面关闭名下转售客户访问费用中心“账单”和“成本中心”菜单的权限，关闭权限后，所有转售客户将无法访问这些菜单，也不再接收消费数据的订阅。

转售客户仍然可以在费用中心“我的订单”页面查看到基于华为云官网价计算的消费金额。

12.1.7.5 消费看板的统计规则是什么？

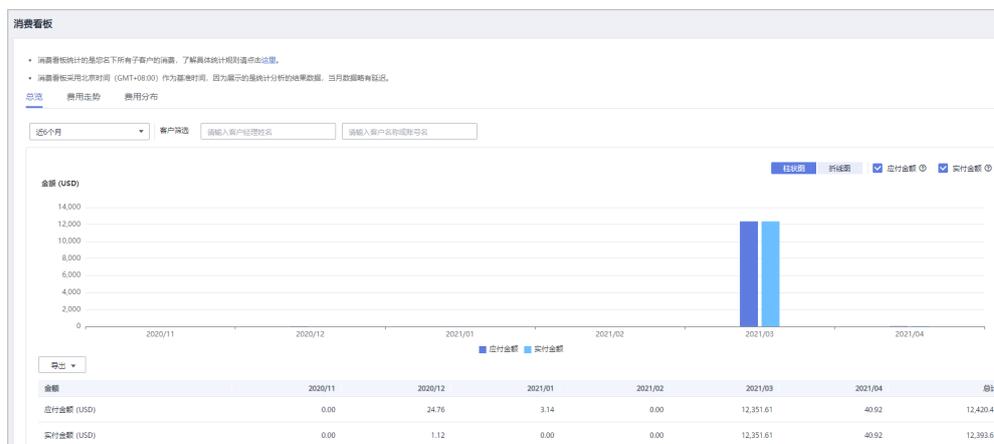
消费看板统计的是伙伴名下所有子客户的相关消费。

伙伴的客户经理可查看其名下子客户的消费统计。

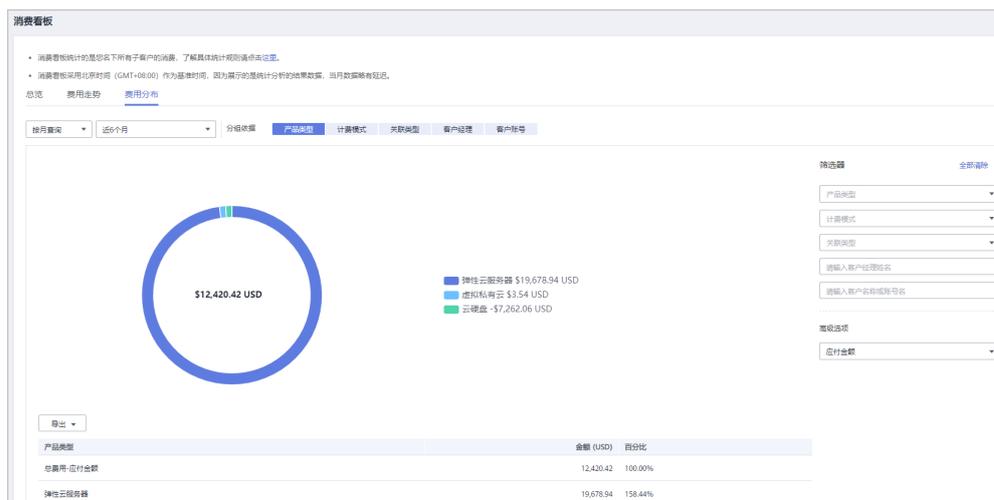
伙伴的客户经理主管可查看其名下所有客户经理的子客户消费统计。

12.1.7.6 原客户消费下的消费汇总功能合并到消费看板后，如何在消费看板查看消费汇总？

- 原“销售 > 客户 > 客户消费”的“消费汇总”页签中的消费、退款和调账，可在“销售 > 运营看板 > 消费看板”页面的“总览”页签中查看“应付金额”。



- 原“销售 > 客户 > 客户消费”的“消费汇总”页签中的客户消费统计信息，可在“销售 > 运营看板 > 消费看板”页面的“费用分布”页签中选择消费时间后，单击分组依据区域的“客户账号”查看客户维度的消费统计。



如需了解新版消费看板更多功能，请单击[这里](#)查看。

12.1.7.7 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。

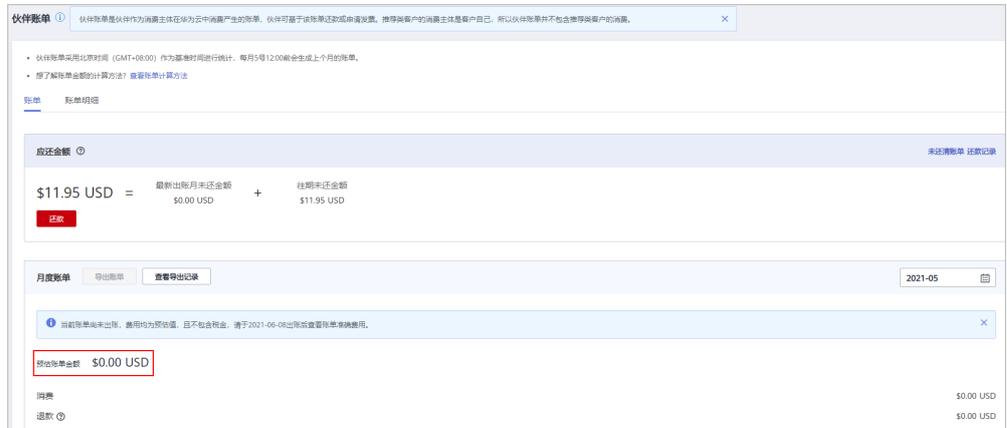
- 月结：上一个自然月产生的使用量在次月进行计算扣费。
- 95峰值：在一个自然月内，将每个有效日的所有峰值带宽的统计点进行排序，去掉数值最高的5%的统计点，取剩下的数值最高统计点，该点就是95峰值的计费点。

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/intl/zh-cn/product/cdn.html
DDoS防护	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/aad.html
对象存储服务	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/obs.html
视频直播	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/live.html
虚拟私有云	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/vpc.html
云连接	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/cc.html
云专线	https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/product/dc.html

12.1.7.8 出账机制调整对伙伴的影响有哪些？

1. 伙伴中心的“销售 > 账务 > 伙伴账单 > 账单”页面的月账单总计金额会因抹零机制的取消而小幅增加。



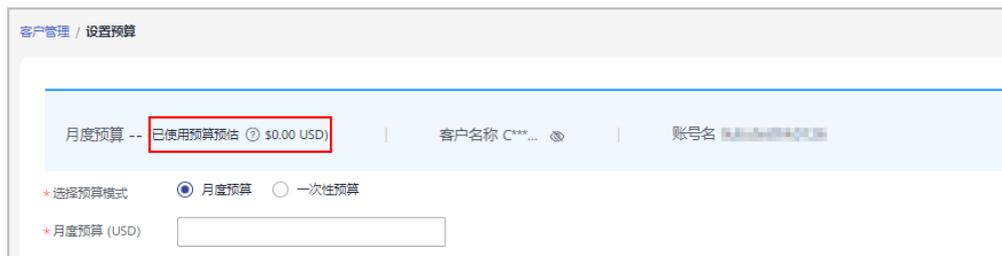
2. 伙伴中心的“销售 > 账务 > 伙伴账单 > 账单”页面“按产品汇总”、“按客户汇总”页签展示金额采用四舍五入呈现，与“销售 > 账务 > 伙伴账单 > 账单”页面月账单总计金额可能会存在不等的情况。用户如需查看准确金额，可以通过导出xlsx格式或csv格式账单获取准确金额即8个小数位。
3. 伙伴中心的“销售 > 账务 > 券管理”页面查看代金券余额时，金额默认展示到“分”，鼠标悬浮于余额上方可以查看8个小数位的代金券余额。

The screenshot shows the '券管理' (Coupon Management) page. It features a table with columns: 代金券名称ID, 余额(USD), 有效期, 适用产品, 适用客户, 云经销商名称/序号, 计费模式, and 备注. A red box highlights the amount '1,999.9999' in the '余额(USD)' column. The table contains several rows of coupon data.

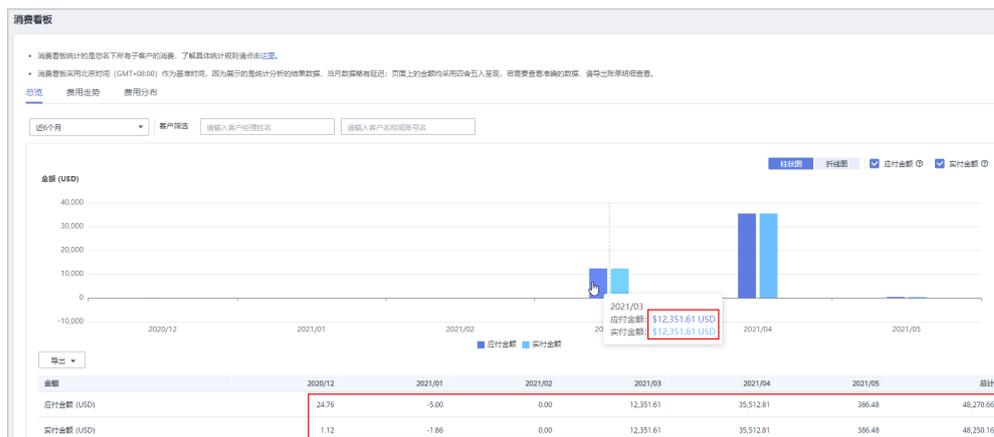
4. 伙伴账单出账过程中的代金券匹配抵扣，按照准确金额即8个小数位进行抵扣和呈现。
5. 伙伴中心的“销售 > 客户 > 客户消费 > 消费明细”页面的“官网价”、“优惠金额”、“应付金额”、“现金支付”、“代金券抵扣”和“月度结算”均为准确金额即8个小数位。

The screenshot shows the '消费明细' (Consumption Details) page. It has a search form with fields for 日期 (Date), 客户名称 (Customer Name), 订单号/设备号 (Order/Device ID), 资源ID (Resource ID), and 产品类型 (Product Type). Below the form is a table with columns: 交易时间, 资源名称ID, 规格, 区域, 可用区, 官网价(USD), 优惠金额(USD), 应付金额(USD), 现金支付(USD), 代金券抵扣(USD), and 月度结算(USD). A red box highlights the '应付金额(USD)' column.

6. 伙伴中心的“销售 > 客户 > 客户管理”页面，为转售类客户设置月度预算时，“已使用预算预估”展示准确金额即8个小数位。



7. 伙伴中心的“销售 > 运营看板 > 消费看板”显示的金额为四舍五入到分，涉及的API接口和导出数据金额均为准确金额即8个小数位。

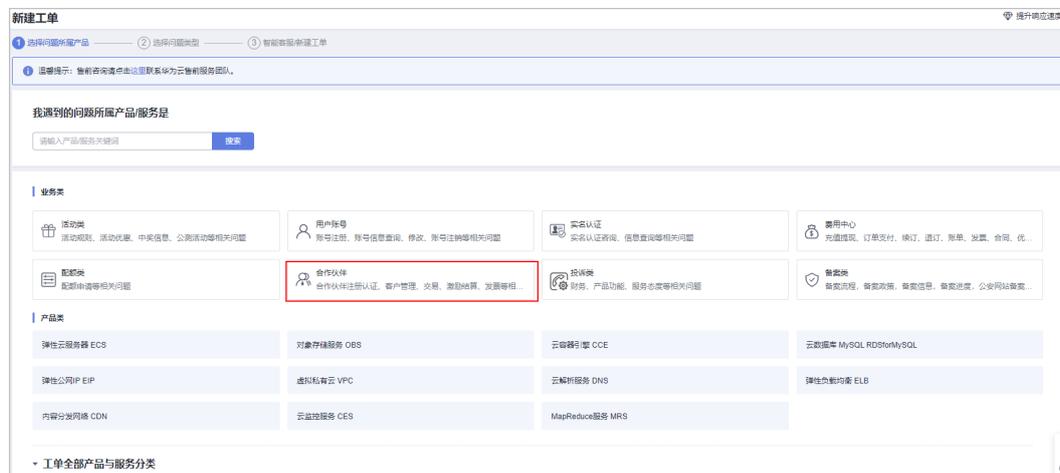


8. 账单相关的API接口和通过伙伴中心“支持 > 能力开放”页面订阅的账单文件金额，均为准确金额即8个小数位。

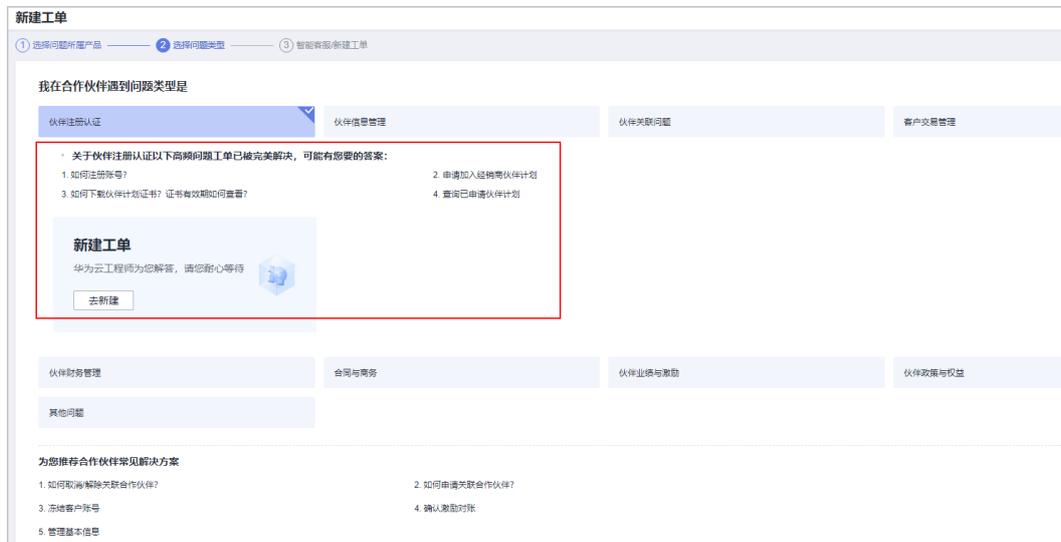
12.1.7.9 伙伴如何新建工单？

操作步骤

- 步骤1** 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 步骤2** 在右上角用户名下拉菜单中选择“工单管理”。
- 步骤3** 在“我的工单”页面，左侧菜单选择“工单管理 > 新建工单”。
- 步骤4** 选择问题所属产品，在“业务类”里单击“合作伙伴”进入下一步；或者在搜索框内输入“合作伙伴”，然后单击“搜索”后选择“合作伙伴”进入下一步。



步骤5 选择问题类型，查看推荐解决方案，如有伙伴需要的答案可单击进入页面查看；如没有则单击“新建工单”的“去新建”，然后进入下一步。



说明

也可以通过查看页面下方推荐的合作伙常见问题解决方案，是否能解决问题。

步骤6 在“问题描述”框内输入想要解决的问题，并选择手机或邮箱作为提醒伙伴工单进展的方式，勾选“我已同意并阅读《用户授权书》和《隐私政策说明》”后，单击提交。

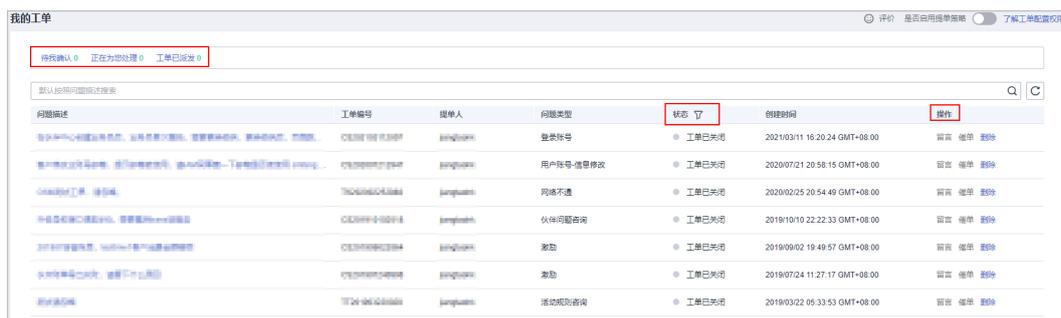


---结束

12.1.7.10 伙伴如何查看工单处理进度？

操作步骤

- 步骤1** 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。
- 步骤2** 在右上角用户名下拉菜单中选择“工单管理”。
- 步骤3** 在左侧的导航栏中选择“工单管理 > 我的工单”，进入“我的工单”页面。
- 步骤4** 可以在“我的工单”页面查看工单处理状态，在“操作”列可以进行“留言”和“催单”，在页面左上角可以查看“待我确认”、“正在为您处理”和“工单已派发”。



---结束

12.1.7.11 伙伴受限或冻结的影响有哪些？

- 合作伙伴受限：
 - 该合作伙伴下的所有转售客户被受限无法消费。
 - 如合作伙伴为总经销商，其名下云经销商会被受限无法消费，云经销商的转售子客户也会被受限无法消费。
- 合作伙伴冻结：
 - 转售客户被冻结，且冻结其所有的包周期/按需资源。
 - 无法拓展转售客户（线上、线下）。
 - 无法与转售客户解除关联关系。
 - 无法解冻客户资源，仅可解冻客户账号。
 - 若合作伙伴为总经销商，无法邀请云经销商。
 - 若合作伙伴为总经销商，其名下云经销商也被冻结，被冻结后：
 - 无法拓展转售客户（线上、线下）。
 - 无法与转售客户解除关联关系。
 - 无法解冻客户资源，仅可解冻客户账号。
 - 其转售子客户也将被冻结所有的包周期/按需资源。

12.1.7.12 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。

12.1.7.13 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。

12.1.7.14 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）。

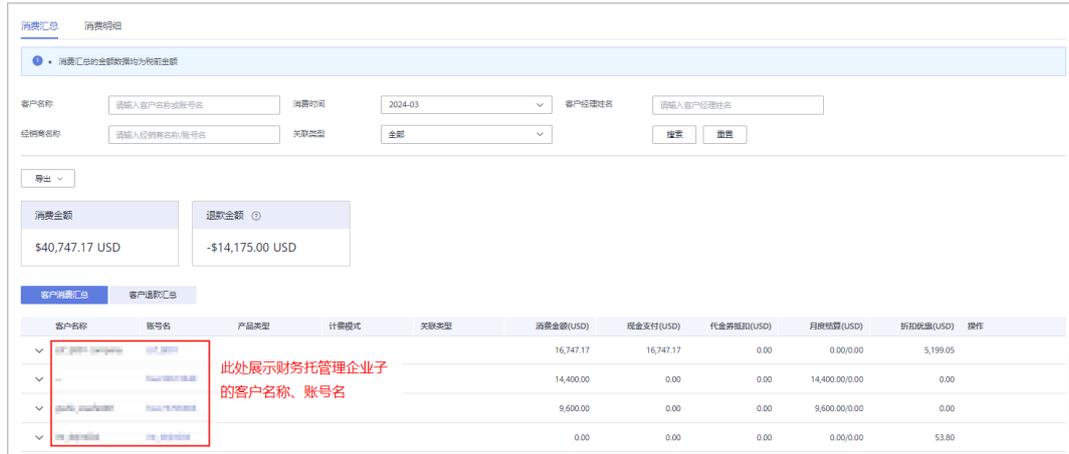
步骤1 使用合作伙伴账号登录[华为云](#)。

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”。

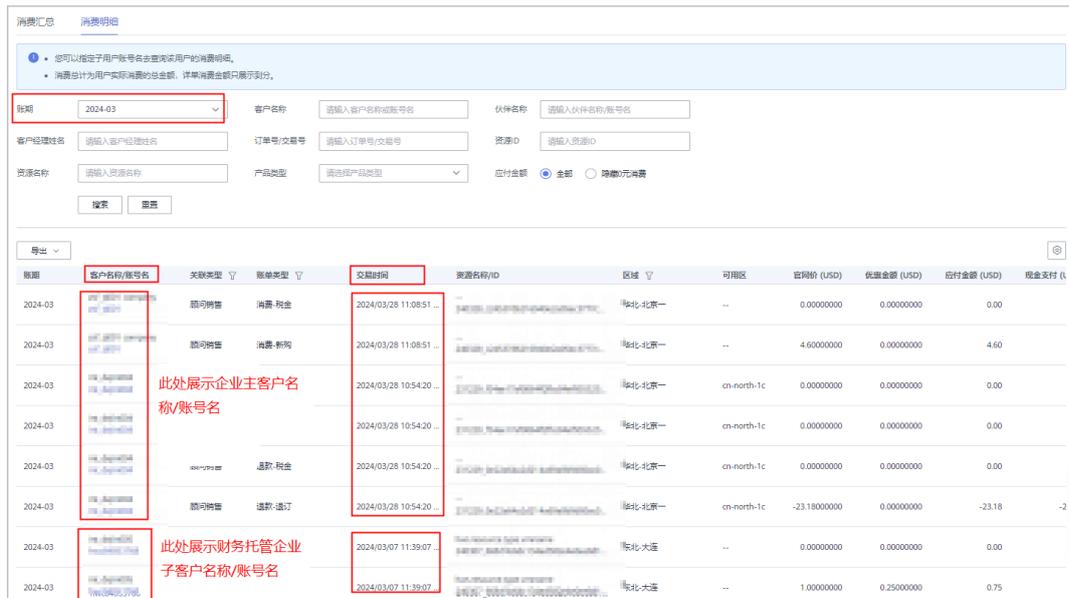
步骤4 选择“消费汇总”页签。

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。



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。

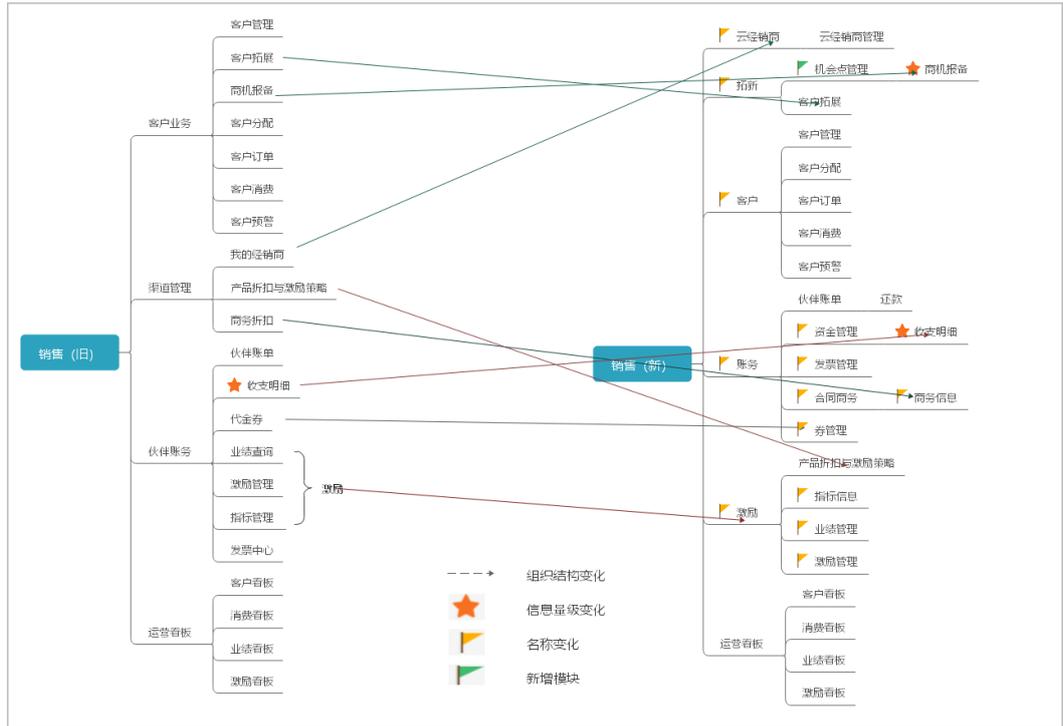


---结束

12.1.7.15 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。从获客拉新一增长消费一业绩激励一持续运营逐步演进，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:



解决方案提供商销售新菜单:



云经销商销售新菜单：



12.1.7.16 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. 账号没有绑卡或授信，不能开展业务
3. 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。

12.1.7.17 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。

12.1.7.18 国际站转售伙伴可以转售中国大陆 region 的资源吗

可以。

12.1.7.19 哪些伙伴可以处理营销任务？

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营销任务。云经销商伙伴名下子客户的营销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。

12.2 总经销商伙伴

12.2.1 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. 账号没有绑卡或授信，不能开展业务
3. 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。

12.2.2 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

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？](#)

12.3.2 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Distributor合作邀请成为云经销商](#)。

12.3.3 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。

12.3.4 如何管理 WHT 凭证

WHT平台旨在通过系统记录、管理您提供的WHT凭证信息。当您履行完WHT代扣职责并获取主管税务局签发的WHT凭证后，可通过该平台提交WHT凭证相关信息及上传WHT凭证，并可查看后续华为对您提供的WHT凭证的处理状态。

12.4 伙伴子客户

12.4.1 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](#)。

12.4.2 伙伴授予折扣的适用范围？

1. 伙伴授权折扣适用的产品清单可在伙伴中心“销售管理 > 产品折扣与激励策略”页面查看。
2. 伙伴授予折扣适用的计费模式为包年包月（包一年及以上除外），按需套餐包（包一年及以上除外）和按需。
3. 伙伴授权折扣不适用于：国际云联盟节点、竞价实例。
4. 伙伴授予折扣目前适用于标准产品和优惠产品，针对这两类产品伙伴可授予的折扣范围不同。
 - 标准产品：指华为云网站（<https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/>）所列的按需实例（产品）的按需/包月/1年期预留实例（产品）、普通1年包周期产品。
 - 优惠产品：指华为云网站（<https://www.huaweicloud.com/intl/zh-cn/>）所列的各类促销实例（产品）、竞价实例、3年期预留实例（产品）、云专线。

不适用伙伴授予折扣的产品如下：

- 竞价实例
- 云商店产品

详细的适用产品清单可在伙伴中心“销售管理 > 产品折扣与激励策略”页面查看。

5. 合作伙伴折扣和商务优惠（特价合同折扣）、促销折扣不能同时使用。
6. 合作伙伴折扣与代金券能否同时使用取决于代金券的使用限制。

说明

具体折扣范围以华为发布的政策为准，可以联系生态经理咨询。

12.4.3 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。

12.4.4 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，系统会发送邮件通知客户。具体通知时间，以收到邮件通知为准。

12.4.5 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。

12.4.6 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。

12.4.7 客户怎么查看合作伙伴设置的折扣？

客户可以在支付时直接选择伙伴折扣，或者在费用中心的“优惠与折扣 > 商务授权折扣”中查看伙伴折扣。

12.4.8 客户如何解除与伙伴的关联关系？

转售类客户可以在账号中心申请与合作伙伴解除关联。详细操作请参见[转售模式如何取消/解除关联合作伙伴？](#)

12.4.9 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。



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。

12.4.10 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。

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15天时会自动修改成15天。

12.4.11 顾问销售类子客户如何使用伙伴授予折扣？

顾问销售类客户在支付订单时，根据界面提示，选择“伙伴授予折扣”完成支付操作（客户需要进入订单支付界面或在费用中心的“优惠与折扣 > 商务授权折扣”中查看伙伴折扣）。

12.4.12 伙伴为转售子客户设置预算为 0，那么子客户是否能够购买按需产品？是否会产生欠费？

该子客户可以购买按需产品，使用后产生的伙伴账单最终由合作伙伴支付。转售子客户不存在欠费。

12.4.13 我的代金券为什么不见了？

自2021年1月1日起（注册国家/地区为亚太地区的解决方案提供商自2021年4月1日起），代金券调整为在伙伴账单出账时统一抵扣，您名下的所有代金券均会切换为伙伴的代金券，由伙伴统一使用。

如需了解详细信息，请咨询您的合作伙伴。

12.4.14 转售模式客户退订后钱退至哪里？什么时候到账？

客户	支付方式	关联期间	解除关联后	到账时间
转售客户	月度账单结算	不涉及	退还至伙伴账户，客户需自行与伙伴协商处理	退款款项会在月末时进行统一结算，退订订单费用归属退订成功的当月账单

12.4.15 客户无法关联合作伙伴？

您可以通过以下三种方式解决：

- 您关联合作伙伴失败时，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，申请关联合作伙伴。

13 伙伴交付管理

13.1 项目管理

13.1.1 项目报备需要满足什么条件？

加入MIGRATION ALL上云专项计划的服务伙伴可以发起项目报备；查看计划详情。

13.1.2 选择项目服务阶段时有什么注意事项？

1. 一次报备只能选一个阶段；
2. 首次报备可以从任一阶段开始报备；
3. 同一客户同一项目，不可以重复报备相同阶段。

13.1.3 项目交付人员需要满足什么条件？

同时满足以下条件的人员才可以被选择成为项目交付人员：

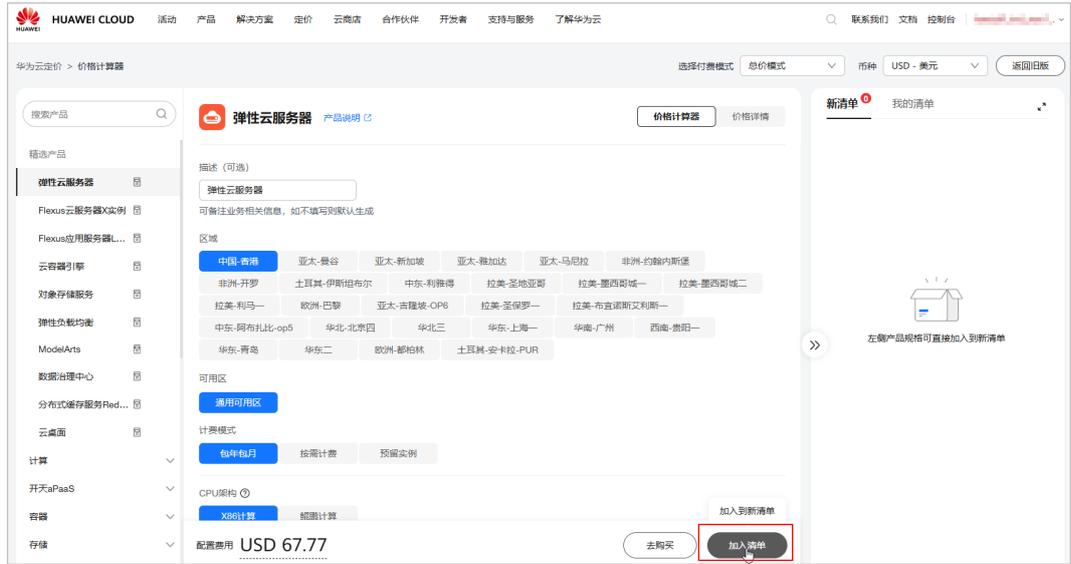
1. 个人账号和伙伴账号绑定；[查看如何邀请成员](#)
2. 个人账号下有证书，且证书在有效期内；[查看个人资质信息](#)
3. 证书在项目周期内任何一个时间段有效。

13.1.4 如何获取迁移服务清单？

请在官网价格计算器配置您所需要的资源，保存并分享清单，复制分享链接粘贴在迁移服务清单输入框中。

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。



步骤2 将所需资源加入新清单后，单击右下角的“保存并共享”。



步骤3 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，可通过链接进行分享。

● **分享清单：**

a. 在右侧“我的清单”页面找到新清单，单击“更多 > 分享”。



b. 在分享清单中，单击分享链接后的“复制”。



c. 将链接粘贴到报备项目页面的“迁移服务清单”输入框中即可。

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 合作伙伴品牌营销

15.1 伙伴能在名片上印华为云 logo 么？

不能。但通过认证的伙伴可以使用对应的HCPN徽标，使用时需遵循HCPN徽标VI规范。

15.2 关于评估第三方涉华为媒体宣传诉求的指导

为统一规范地评估来自合作伙伴、供应商、客户、行业组织等第三方（以下简称“第三方”）开展的，内容涉及华为公司的新闻稿发布、媒体采访、联合新闻发布会等媒体宣传活动，公司相关部门将评估和审核第三方涉及华为公司的媒体宣传诉求。具体流程参见《关于评估第三方涉华为媒体宣传诉求的指导》V03.00。

15.3 如何合规使用伙伴的案例做营销活动？

在营销活动中，一线和机关等部门都会遇上客户授权的相关问题，有时由于对授权的各种细节拿捏不准，导致无法成功获得客户授权，或削弱了营销效果，甚至还影响客户关系。本指导书的目的是从授权的关键要素上为相关同事提供指引，以更便捷、有效地获得客户授权。具体参考《案例授权指导书》。

15.4 伙伴是否可以用华为 HCPN 徽章蹭热点做营销推广？

品牌传播各个视觉展示露出的触点（包括但不限于广告、网站、社交媒体、等所有露出公司LOGO的场景），需要保证华为云LOGO、HCPN徽章、产品传播名、公司字体、广告板式、色调等资产元素按照公司已颁布的相关VI规范执行。具体信息请参考《华为云品牌VI规范手册》。

伙伴活动投放物料以及品牌广告的投放物料中，涉及到户外广告（如：地铁广告、户外大牌）、机场广告、Print广告及电视广告的物料，需提交至华为总部评审。

16 API

16.1 接口调用

16.1.1 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:

1. 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;
2. 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](#)。

16.2 细粒度鉴权

16.2.1 在配置服务级条件键 `billing:cloudServiceType` 后, 接口调用返回 `CBC.0151`

配置服务级条件键`billing:cloudServiceType`如图所示:



说明

目前服务级条件键billing:cloudServiceType仅支持退订权限项billing:subscription:unsubscribe。如果配置此条件键后出现以下情况报错：

```

{
  "error_code": "CBC.0151",
  "error_msg": "user access denied.checkCustomerPermission,correct permission code is billing:order:view"
}
    
```

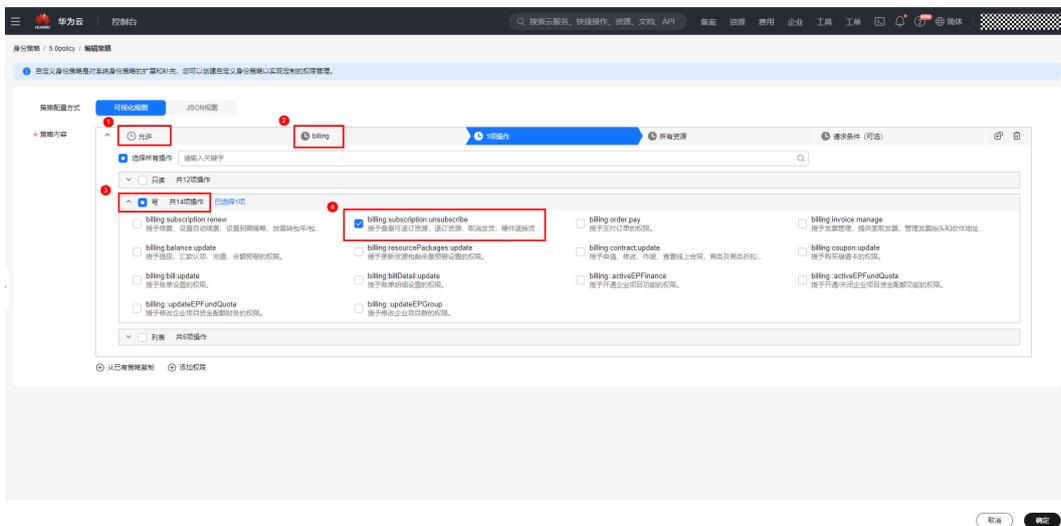
可用以下办法解决：

单独设置退订权限项billing:subscription:unsubscribe和服务级条件键billing:cloudServiceType，与其他权限项配置分开。

步骤1 登录新版控制台。

步骤2 对原有策略进行修改，配置退订权限项。

确保策略内容列为允许，云服务列为billing，操作列写操作勾选billing:subscription:unsubscribe。如下图所示。



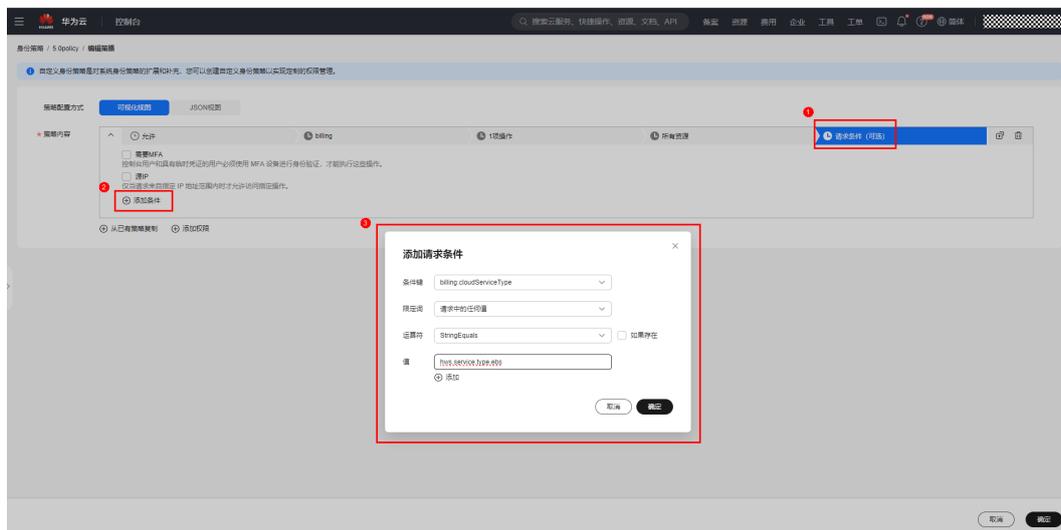
步骤3 退订权限项下配置云服务级条件键。

选择请求条件（可选）列，单击添加条件。添加请求条件弹框中填写如下内容：

条件键：billing:cloudServiceType

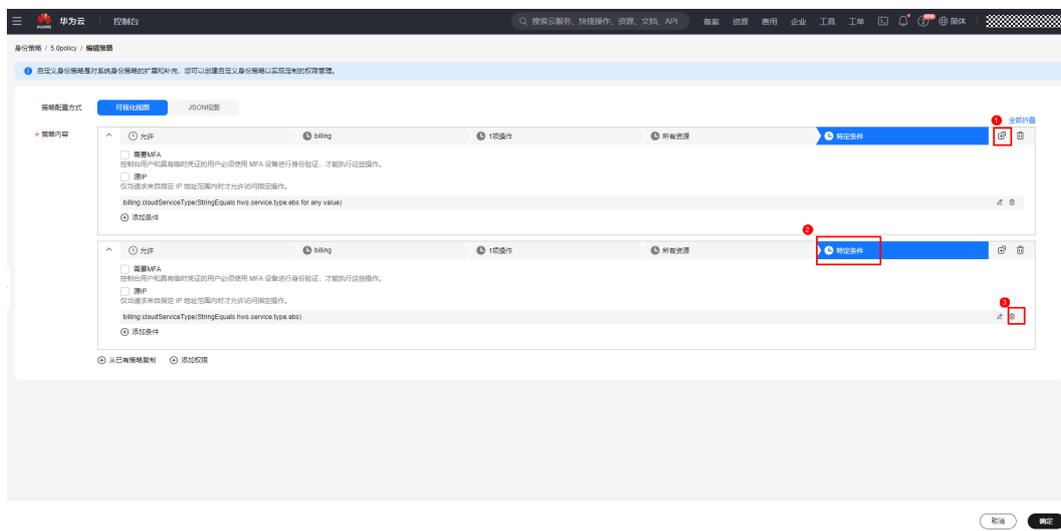
运算符：StringEquals

值：hws.service.type.ebs

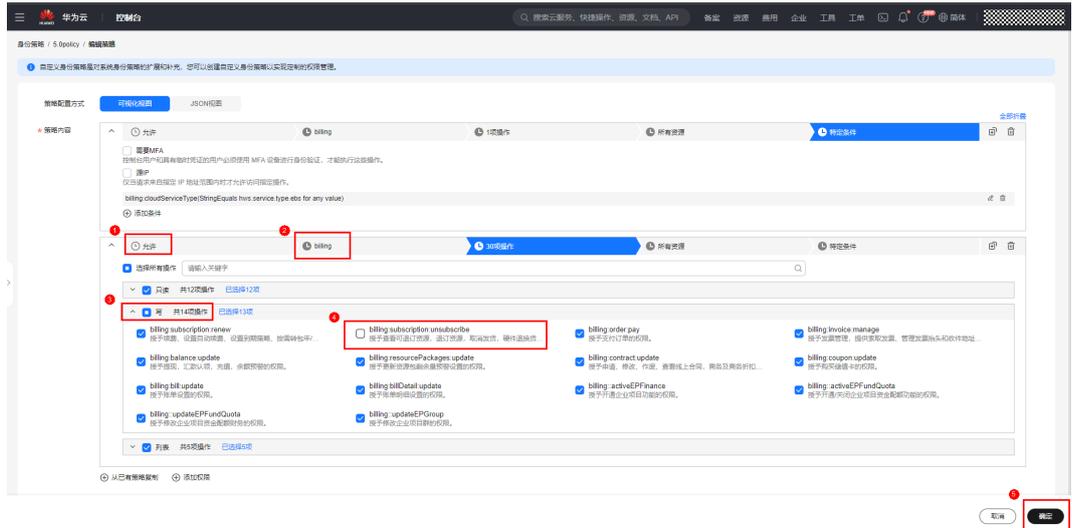


步骤4 复制策略，配置其他不受云服务级条件键影响的权限。

单击克隆键，复制一条新的策略。删除新策略特定条件列中的条件。



取消勾选新策略操作列写操作billing:subscription:unsubscribe。单击确定，修改完成。



----结束