



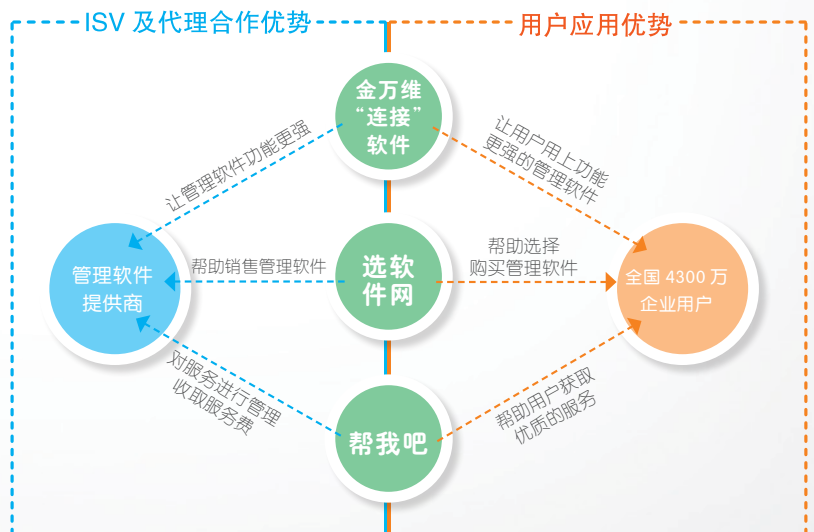
构建绿色生态链 实现金万维、伙伴和用户三方共赢

金万维的合作伙伴计划，旨在以“用户中心、伙伴共赢”，以“强强联合、共同发展，共享价值链利益”为目标，充分利用合作伙伴的机会资源，打造动态的企业架构。金万维提供的创新产品、全方位的售前售后服务和丰厚的奖励来帮助您取得成功，实现盈利共赢。

一、关于金万维

金万维的一切业务活动是围绕管理软件提供商和 4300 万企业用户两个群体展开。

目前主要满足这两个群体的三大需求：软件选型需求、软件连接功能需求、远程客服服务需求。在金万维内部由“传统软件”事业部、“选软件网”事业部、“帮我吧”事业部等三个事业部来完成所有产品的研发工作。



二、合作内容及方式

1. 软件选型平台：

选软件网（www.xuanruanjian.com）

品牌宣传（广告、专题、软文）、商机服务（试用商机、开放平台商机）、渠道招商（招商宣传、加盟商机）

合作方式：购买服务

2、“连接”系列软件：

1) 远程接入

合作内容：异速联(E-SoonLink)标准版、高级版、移动版

合作方式：普通代理合作、OEM合作、项目合作

2) 第三代 VPN

合作内容：天联标准版（TeamLink）

合作方式：普通代理合作、OEM合作、项目合作

3) 动态域名

合作内容：金万维动态域名(gnHost)

合作方式：普通代理合作、OEM合作、集成合作

4) 私有云应用

合作内容：云联(AppCloud)

合作方式：非独家总代合作、项目合作

5) 单点登录

合作内容：金万维单点登录(eTrueSSO)

合作方式：项目合作

6) 运维安全审计

合作内容：运维审计(SSA)、接入审计(TSA)

合作方式：项目合作

7) 终端行为管理系统

合作内容：TCM产品

合作方式：普通代理商合作、OEM合作、项目合作

除此之外，还有就是针对有多家渠道代理的ISV，可以采用商务平台OEM合作。

3. 远程客服平台：

帮我吧

合作内容：帮我吧的销售与服务推广

合作方式：代理合作

合作内容：帮我吧的服务端使用

合作方式：购买使用

三、关于合作伙伴“合作专员制”

实践表明，与金万维全面合作的有实力的合作伙伴，采用“合作专员制”后，各方面的业绩得到了大幅度提升。所谓“合作专员制”，就是合作伙伴专设一个或者更多的专职人员，作为金万维的合作业务接口人，负责对内部相关人员及自己的渠道体系进行培训、对相关业务进行推动。

具体职责为：

1. 在公司与金万维签署相关协议后，负责跟进金万维传统软件产品的OEM版制定
2. 负责合作软件的价格体系制定
3. 负责金万维传统软件产品结合自身管理软件使用的相关文档的编写
4. 负责内部销售人员及客服人员的培训
5. 负责自身渠道的培训
6. 负责合作软件的业务推进及服务保障
7. 负责与金万维选软件网编辑部门合作，提供相关试用软件与内容
8. 负责在选软件网上设置试用软件的地域偏好、广告的开发

9. 负责将选软件网上的管理软件商机在公司内部进行分配

10. 负责在客服部门培训帮我吧客服平台的使用

11. 负责协助客服部经理通过帮我吧进行客服考核制度的制定

12. 负责培训客服部门通过帮我吧进行服务收费

13. 负责与金万维相关部门保持顺畅沟通，及时进行相关软件升级及培训

14. 其他相关工作

对合作专员的要求建议如下：

1. 有技术背景及销售背景；
2. 有上进心，善于学习、积极主动
3. 对公司认同，在公司工作一年以上

合作专员的编制及考核方式建议如下：

1. 编制：一般归属于公司战略合作部
2. 考核方式：一般类似于销售方式，与合作产品业绩挂钩，多劳多得模式。