

附件 1：总分销商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 2 亿元以上（含）
	业内资源	具有通讯或网络产品销售经验和良好业绩，具备良好的区域市场覆盖能力，具备所覆盖区域内的下级渠道资源
	人员要求	销售人员要求： 15 名以上（含）从事中兴通讯业务的渠道销售人员 技术能力要求： 此项另谈
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务，须提供经合法会计师事务所审计的上一年度的资产负债表、损益表、现金流量表
运作平台	物流平台	具备仓储、区域分支机构、全国范围内各节点间可互相交叉配送的能力；具备存储记录系统，能对货物流向、库存进行实时检索和统计，能定期反馈物流信息
	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	渠道信用支持	为下级渠道商提供信用帐期支持
	渠道物流支持	备货、物流，缩短供货周期
	渠道市场活动	配合中兴通讯组织、实施市场活动
	渠道拓展销售	发展经营中兴通讯产品的下级渠道商并促进销售
业务要求	销售目标	合作有效期内采购金额人民币 2 亿元以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知直接向中兴通讯提货 2. 项目销售按照订单通知向其他渠道商供货；非项目销售无须订单通知，直接向其他渠道商供货 3. 原则上不能直接向最终用户供货
	渠道拓展	1. 合作有效期内发展中兴通讯产品的下级渠道商 100 家以上 2. 协助中兴通讯举办渠道拓展活动，包括产品巡展、渠道招募会等
	其他	按照中兴通讯要求通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，拓展并管理下级渠道，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 2：产品总代理商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 500 万元以上（含）
	业内资源	具有通讯或网络产品销售经验和良好业绩，具备良好的区域市场覆盖能力，具备所覆盖区域内的下级渠道资源
	人员要求	销售人员要求： 15 名以上（含）从事中兴通讯业务的渠道销售人员 技术能力要求：渠道产品 4 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务，须提供经合法会计师事务所审计的上一年度的资产负债表、损益表、现金流量表
运作平台	物流平台	具备仓储、区域分支机构、授权区域内各节点间可互交叉配送的能力；具备存储记录系统，能对货物流向、库存进行实时检索和统计，能定期反馈物流信息
	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
	渠道物流支持	备货、物流，缩短供货周期
	渠道市场活动	配合中兴通讯组织、实施市场活动
	渠道拓展销售	发展经营中兴通讯产品的下级渠道商并促进销售
业务要求	销售目标	合作有效期内采购金额人民币 3000 万元 以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知直接向中兴通讯提货 2. 项目销售按照订单通知向其他渠道商供货；非项目销售无须订单通知，直接向其他渠道商供货
	渠道拓展	1. 合作有效期内发展中兴通讯产品的下级渠道商 50 家以上 2. 协助中兴通讯举办渠道拓展活动，包括产品巡展、渠道招募会等
	其他	按照中兴通讯要求通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，拓展并管理下级渠道，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 3：行业代理商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 500 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权行业内具备良好的客户资源
	资质要求	信产部二级或以上集成资质（或授权行业内相应资质）
	人员要求	销售人员要求： 6 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 3 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》 中兴通讯网络工程师（ZCNE）和中兴通讯网络高级工程师（ZCSE）数量要求视产品定
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务，须提供经合法会计师事务所审计的上一年度的资产负债表、损益表、现金流量表
运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	直接销售与服务	行业项目直接销售，并承担售出产品的售前技术支持。如通过 2 星及以上星级服务商认证，可承担自己所做项目的工程及售后服务；如通过 3 星及以上星级服务商认证，可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》
	行业拓展	行业高层客户关系建立与提升、行业总部入围选型等
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 500 万元以上（含），通信产品采购金额人民币 1500 万元以上（含） （以上为最低标准，具体依实际情况而定）
	物流走向	1. 按照订单通知直接向中兴通讯或总分销商提货（从中兴通讯提货无信用支持） 2. 按照订单通知向最终用户供货 3. 原则上不允许向其他渠道商供货
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 4：白金代理商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 300 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的客户资源
	人员要求	销售人员要求： 5 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 3 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务，须提供经合法会计师事务所审计的上一年度的资产负债表、损益表、现金流量表
运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	直接销售与服务	直接项目销售，并承担售出产品的售前技术支持、工程及售后服务。亦可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 500 万元以上（含），或通信产品采购金额人民币 1000 万元以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知直接向中兴通讯或向总分销商提货 2. 按照订单通知向最终用户供货 3. 原则上不允许向其他渠道商供货
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 5：行业金银牌代理商资格要求

项目	指标	金牌代理商	银牌代理商
----	----	-------	-------

资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证	
	注册资金	人民币 200 万元以上（含）	人民币 100 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的客户资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的客户资源
	人员要求	销售人员要求： 3 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 3 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》	销售人员要求： 2 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 1 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务	
运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通	
职责要求	直接销售	直接项目销售，并承担售出产品的售前技术支持。如通过 2 星及以上星级服务商认证，可承担自己所做项目的工程及售后服务；如通过 3 星及以上星级服务商认证，可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》	
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 300 万元以上（含），或通信产品采购金额人民币 400 万元以上（含）	合作有效期内数通产品采购金额人民币 100 万元以上（含），或通信产品采购金额人民币 200 万元以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知向总分销商提货 2. 按照订单通知向最终用户供货 3. 原则上不允许向其他渠道商供货	
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等	
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为	

附件 6：商业金银牌代理商资格要求

项目	指标	金牌代理商	银牌代理商
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证	

	注册资金	人民币 100 万元以上（含）	人民币 50 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的客户资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的客户资源
	人员要求	销售人员要求： 3 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 2 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》	销售人员要求： 2 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 1 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务	
运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通	
职责要求	直接销售	直接项目销售，并承担售出产品的售前技术支持。如通过 2 星及以上星级服务商认证，可承担自己所做项目的工程及售后服务；如通过 3 星及以上星级服务商认证，可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》	
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 100 万元以上（含），或通信产品采购金额人民币 200 万元以上（含）	合作有效期内数通产品采购金额人民币 50 万元以上（含），或通信产品采购金额人民币 100 万元以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知向总分销商或产品总代理提货 2. 按照订单通知向最终用户供货 3. 原则上不允许向其他渠道商供货	
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等	
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为	

附件 7：认证代理商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证

	注册资本	人民币 50 万元以上（含）
	业内资源	在授权区域、行业内具备良好的客户资源
	人员要求	销售人员要求： 2 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务
运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	直接销售	直接项目销售
业务要求	物流走向	1. 按照订单通知直接向总分销商或产品总代理商提货 2. 按照订单通知向最终用户供货 3. 原则上不允许向其他渠道商供货
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 8：金牌分销商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 300 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的渠道资源
	人员要求	销售人员要求： 6 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 3 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务，须提供经合法会计师事务所审计的上一年度的资产负债表、损益表、现金流量表

运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	渠道拓展销售	发展经营中兴通讯产品的下级渠道商并促进销售
	技术支持服务	为最终用户或下级渠道商提供售前技术支持。如通过 2 星及以上星级服务商认证，可承担自己所做项目的工程及售后服务；如通过 3 星及以上星级服务商认证，可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》
	渠道物流支持	备货、物流，缩短渠道供货周期
	渠道市场活动	配合中兴通讯组织、实施市场活动
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 300 万元以上（含）
	物流走向	1. 按照订单通知向总分销商或产品总代理商提货 2. “渠道销售价”以上销售，直接向其他渠道商或最终用户供货；低于“渠道销售价”销售，需按中兴通讯订单通知向其他渠道商或最终用户供货
	其他	按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为

附件 9：银牌分销商资格要求

项目	指标	具体要求
资格要求	合法性	合法有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、银行开户许可证、法人代表身份证
	注册资本	人民币 50 万元以上（含）
	业内资源	具有通信及网络产品销售经验和良好业绩，在授权区域、行业内具备良好的渠道资源
	人员要求	销售人员要求： 3 名以上（含）从事中兴通讯业务的销售人员 技术能力要求：渠道产品 1 星级服务商资格 详见《企业网渠道合作伙伴培训管理办法》
	经营状况	财务状况良好，无不良经营记录和债务

运作平台	支持系统	与中兴通讯商务要求相符合的基于局域网和广域网的互联网接入手段和办公设备、人员，可以妥善管理中兴通讯统一给予的商务信息，能够随时访问中兴通讯的相关网站和通过各种手段与中兴通讯业务人员保持良好沟通
职责要求	渠道拓展销售	发展经营中兴通讯产品的下级渠道商并促进销售
	技术支持服务	为最终用户或下级渠道商提供售前技术支持。如通过 2 星及以上星级服务商认证，可承担自己所做项目的工程及售后服务；如通过 3 星及以上星级服务商认证，可承担没有服务资质的其他渠道商所做项目的工程及售后服务，并获得相应利益。详情参见《中兴通讯星级服务商认证标准及奖励政策》
	渠道物流支持	备货、物流，缩短渠道供货周期
	渠道市场活动	配合中兴通讯组织、实施市场活动
业务要求	销售目标	合作有效期内数通产品采购金额人民币 50 万元以上（含）
	物流走向	1.按照订单通知向总分销商或产品总代理商提货 2. “渠道销售价”以上销售，直接向其他渠道商或最终用户供货；低于“渠道销售价”销售，需按中兴通讯订单通知向其他渠道商或最终用户供货
	其他	1. 按中兴通讯要求进行项目报备、通报销售信息、提供相关业务报表等 2. 需要备货2万
渠道管理要求		遵守中兴通讯渠道管理制度，无授权范围外销售、破坏价格体系等扰乱市场秩序的行为