**e企云合作伙伴服务协议**

一、 目的
为了进一步加强合作伙伴对中国电信江苏公司e企云的了解，促进业务健康有序发展，特制定本招募细则，规范相应业务合作流程，共同推动企业信息化应用发展
二、 适用范围
本招募细则适用于各类型合作伙伴关于和中国电信江苏公司下属所有涉及e企云业务的单位开展合作
三、 招募时间
即日起至2013年12月31日止。
四、 e企云对象
中国电信e企云ISV(Independent Software Vendor，独立软件供应商)，由中国电信认证，帮助中国电信面向中小企业客户提供产品和功能服务的合作伙伴
五、 如何加盟
合作伙伴可通过e企云官方网站注册或致电官方400电话。
六、 与e企云平台合作优势
6.1. 在2012年11月，获江苏市经信委官方认定为服务全省中小企业的独家云计算示范平台。
6.2. 中国电信江苏公司授权经营，长期可持续经营与赢利的坚强后盾，解决您的后顾之忧。
6.3. 签约成功后，e企云平台将合作伙伴的产品提供多样的市场宣传，促销活动策划以拉动产品销售和产品品牌的树立。
6.4. 良好的市场保护政策。
6.5. 多样合作模式，丰厚的利润空间。
6.6. 强大的品牌和客户资源优势，使您经营更轻松。
七、 主要合作模式：
7.1. 产品合作模式：由 ISV负责提供产品和服务，电信提供嵌入应用的网络平台及企业应用支撑能力，配套政策和机制，协同提供必要的通信及应用能力受理开通、定制套餐、终端补贴、代收费、客户资源和其它资源扶持等。
7.2. 平台合作模式：双方以相互代理对方平台为主要合作内容，平台间互相配合开展专业化营销宣传和服务支撑，实现协同创收。
7.3. 代理合作模式：经中国电信e企云平台授权成为代理商，并负责开拓企业应用市场销售和经营相应业务，利用自身服务优势向企业客户提供相应服务响应。

八、 ISV准入管理 （配图5）
合作伙伴申请合作流程：
8.1. 注册企业账号——在e企云网站ISV登录窗口上注册 （<http://www.eqiyun.cn/cloud/portal/index_partners.action>）；
8.2. 资料提交——注册成功后在“我的工作台”中点击“申请加盟”提交资料；
8.3. 审核——对ISV提交注册的资料进行审核；
8.4. 编号生成——对确定需要签署合作协议的ISV生成协议编号；
8.5. e企云平台运营管理人员启动签约——洽谈合作协议，落实签约流程。
（1）.资质准入评估要点
--基础条件：衡量ISV是否具备合法的资质条件，以及公司规模、资质信用，管理规范情况等。公司基础条件的评估，是确保与中国电信江苏公司合作的ISV能够依法从事正常的生产运营。其指标包括：公司运营时间、公司注册资金、公司稳定性、公司管理规范性以及公司资质及信用等。
--财务及业务状况：衡量公司财务状况是否健康，与同类企业相比经营状况如何。设置该指标的主要目的，是及时发现经营状况不良的企业，减少与其合作给中国电信江苏公司所带来的风险。
--人力资源状况：评估ISV公司人力资源管理是否规范，是否存在非法用工或者漏缴三险一金等有可能给中国电信江苏公司带来影响的行为，其人员稳定情况是否能够满足公司正常运营。
--设计和开发能力：衡量公司进行产品设计开发所具备的能力，衡量指标包括研发资源配置情况，如研发人员水平、研发资金投入、研发工具等，以及衡量研发水平的专利获取以及研发实施能力的研发流程管控指标。
--服务与支撑能力：衡量ISV开展售中支持和售后服务所必须具备的人力资源配备和服务网点设置，服务支撑人员资格水平，以及服务支撑的流程、标准等是否建立等。
在对ISV进行准入评估时，可根据ISV所处的行业，所属的类型等进行考核要点筛选，对指标体系设置权重，进行重新组合。
（2）.产品准入评估要点
--行业资历/信誉及实力：衡量ISV从事相关行业的资历和经验，是否具备良好信誉，是否拥有较好的行业背景，以及较强的客户关系资源等
--产品/项目投入产出：从经济效益角度，衡量产品/项目的投入是否在中国电信江苏公司可承受的预算内，以及其预期的投入产出效益是否满足中国电信江苏公司需求等。
--服务支撑水平：衡量进行该产品的售前技术支撑及商务谈判、售中售后服务支撑人员的数量，以及服务支撑网点是否满足中国电信江苏公司业务拓展需求，是否具备服务支撑必备的设备及手段，是否有合理的流程能够满足服务支撑的标准等。
--产品市场前景预测：对于ISV申请合作的新产品，从产品是否有足够的市场/客户需求，以及产品的创新性角度，对产品的市场前景进行预测，评估是否就此产品进行产品推广。
九、 合作商务模式
9.1. 业务收入构成
1)产品功能费：指客户通过中国电信江苏公司e企云平台在线租赁产品功能而支付的费用。
2) 产品服务费：指客户使用产品功能后支付的服务支撑费用。
9.2. 收入分成模式
本着合作共赢、共同发展的原则，依据中国电信江苏公司与ISV双方在行业应用合作项目中的合作模式、责任分工、资源投入的实际情况进行分成。
9.2.2. e企云平台合作模式：

依据中国电信江苏公司e企云平台与ISV发挥各自优势，在企业应用合作中承担的责任分工、合作紧密程度、资源投入的实际情况，与合作伙伴协商确定开展企业应用的责任分工，并据此确定功能使用费合作协商分成比例。其他收入按照“谁提供，谁获取”的原则，由向客户提供服务的一方获得。如该项服务为双方合作提供，可按事先协商好的分成方案进行分配。
十、 ISV终止合作和退出机制
10.1. ISV终止合作机制：
为促进政企业务质量和ISV整体实力的不断提高，对已接入开展业务的ISV、以及ISV提供的业务实施优胜劣汰的竞争机制。ISV在业务开展的过程中，如出现违反相关规定的行为，造成不良影响的中国电信江苏公司e企云平台可与该ISV中止合作，情节严重者将在中国电信江苏公司范围内全面终止与该公司的各项合作，直至追究其法律责任。
对于ISV在合作期间出现以下情况的，将进入ISV合作中止流程：
10.1.1. 由于ISV因素引发大规模客户投诉，对中国电信江苏公司造成极大的负面影响的ISV；
10.1.2. 由于ISV原因（如网络攻击、非正常业务拥塞等）给中国电信江苏公司系统和业务造成危害或对中国电信江苏公司造成负面影响，不能及时解决问题；
10.1.3. 被省级以上媒体曝光一次以上、且情况属实的；
10.1.4. 因ISV原因造成客户资料泄漏的；
10.1.5. 严重违反商业道德或其他社会公约、良俗的；
10.1.6. 被有关部门责令停业整顿、吊销营业执照或合作项目所需的其它证照。
10.2. ISV退出机制：
ISV出现下列任一情况时，将视作自动申请退出：
10.2.1. 在协议期内因自身原因主动提出终止协议请求。
10.2.2. 在协议期内出现重大经营亏损而无法正常运营。
10.2.3. ISV的资质准入重新评估未通过的。
申请退出的ISV必须至少提前三个自然月向中国电信江苏公司提出书面说明，在此期间应继续配合向客户提供服务，并向中国电信江苏公司提供客户的相关资料
十一、 招募合作管理
“e企云”业务品牌归中国电信江苏公司政企客户部所有，e企云平台企业应用ISV由政企客户部负责实施合作管理； 按照“统一规范、分级管理、协同推广、合作共赢”的原则进行企业应用合作管理。