



合作伙伴中心

## 常见问题

文档版本 01

发布日期 2019-09-03

华为技术有限公司



版权所有 © 华为技术有限公司 2019。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默示的声明或保证。

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。

# 目录

<b>1 概览</b>	<b>1</b>
<b>2 合作伙伴体系</b>	<b>2</b>
2.1 什么是伙伴计划?	2
2.2 什么是伙伴计划等级?	2
2.3 什么是伙伴计划等级权益?	2
2.4 什么是伙伴计划等级要求?	2
2.5 HCPN 分为咨询合作伙伴和技术合作伙伴, 注册时应该怎么选择?	2
2.6 合作伙伴第一次加入 HCPN, 没有任何业绩, 如何满足各个级别的业绩要求?	3
2.7 咨询合作伙伴要升级到优选级或领先级, 一定要先加入服务伙伴计划吗?	3
2.8 技术合作伙伴如果没有转卖华为云, 如何有伙伴业绩?	3
2.9 合作伙伴如何接受培训及参加考试?	3
2.10 申请成为合作伙伴是否需要实名认证?	4
2.11 申请成为合作伙伴流程中是否需要绑定信用卡?	4
<b>3 经销商伙伴</b>	<b>5</b>
3.1 伙伴政策	5
3.1.1 什么是经销商伙伴计划?	5
3.1.2 加入经销商伙伴计划有什么要求?	5
3.1.3 加入经销商伙伴计划有什么权益?	5
3.1.4 什么是经销商伙伴业绩?	5
3.1.5 什么是经销商伙伴激励?	5
3.1.6 经销商伙伴自用云资源是否计入销售业绩?	5
3.1.7 华为云发放的代金券、测试券等消费是否计入销售业绩?	5
3.1.8 伙伴业绩是否区分客户的消费为新购、续费?	6
3.1.9 如何申请额外的 POC 测试券?	6
3.1.10 激励发放方式有哪几种?	6
3.1.11 推荐和转售模式两种关联模式的有效期是多长?	6
3.1.12 推荐模式和转售模式的交易模式是什么?	6
3.1.13 伙伴如何为客户设置折扣?	6
3.1.14 伙伴中心的账户信息, 应还金额和账户余额是什么意思?	6
3.2 注册与认证	6
3.2.1 合作伙伴创建的组织人员如何修改密码?	6
3.2.2 如何查看合作伙伴的资质信息?	8

3.2.3 如何成为华为云经销商伙伴？	9
3.2.4 如果想成为经销商，在注册华为云账号过程中提示需绑定信用卡，请问如何处理？	9
3.2.5 我已注册华为云账号并绑定了信用卡，如何加入经销商计划？	9
3.2.6 我已注册华为云账号并已购买过华为云服务，如何加入经销商计划？	9
3.2.7 我已成功认证为经销商，并且注册了 BP 账号，怎么不能购买华为云业务？	9
3.2.8 我是经销商，如何才能体验测试华为云业务？	9
3.2.9 我是经销商，能够加入技术类伙伴计划吗？	9
3.2.10 我已加入技术类伙伴计划，如何体验华为云业务？	9
3.3 关联与解除关联	9
3.3.1 合作伙伴如何发送邀请链接？	9
3.3.2 合作伙伴如何生成拓展二维码？	10
3.4 折扣与优惠券	10
3.4.1 伙伴是否可以为客户设置折扣？	10
3.4.2 代金券可以全额购买产品吗？	10
3.4.3 客户关联合作伙伴后，账户中的余额还能继续使用吗？	10
3.4.4 伙伴可以修改给客户下发的优惠券面额、使用范围及有效期等信息吗？	10
3.5 其他	10
3.5.1 官网伙伴查询功能已经上线，为什么有些伙伴没有显示 Logo 呢？	10
3.5.2 合作伙伴怎样查看客户的退订明细？	11
3.5.3 合作伙伴如何修改账号名？	11
3.5.4 如何修改手机号码？	11
3.5.5 如何修改邮箱信息？	12
<b>4 经销商子客户</b>	<b>13</b>
4.1 在哪能看到邀请信息？	13
4.2 伙伴授予折扣的适用范围？	13
4.3 客户如何查看已关联的合作伙伴？	13
4.4 客户申请后台关联合作伙伴后，多久会收到通知？	14
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？	14
4.6 合作伙伴邀请链接的时效是多久？	14
4.7 客户怎么查看合作伙伴设置的折扣？	14
4.8 客户无法关联合作伙伴？	14
<b>5 服务伙伴</b>	<b>15</b>
5.1 哪一类型的伙伴可以加入服务伙伴计划？	15
5.2 伙伴加入服务伙伴计划的优势是什么？	15
5.3 服务伙伴专项激励如何获取？	15
<b>6 软件应用伙伴</b>	<b>16</b>
6.1 如何加入软件应用计划，有什么要求？	16
6.2 伙伴加入软件应用计划有什么好处？	16
6.3 加入了经销商计划的伙伴，是否可以加入软件应用伙伴计划，收益是否都享受？	16
6.4 软件应用伙伴是否可以申请测试代金券？	16
<b>7 云市场伙伴</b>	<b>17</b>

7.1 如何加入云市场计划? .....	17
7.2 服务商入驻华为云云市场有哪些权益? .....	17
7.3 服务商是否可以申请测试代金券? .....	17
<b>8 AI 合作伙伴俱乐部.....</b>	<b>18</b>
8.1 AI 合作伙伴俱乐部中 4 类身份有什么区别? .....	18
8.2 如何加入 AI 合作伙伴俱乐部计划, 有什么要求? .....	18
8.3 AI 专项激励是什么? .....	18
<b>9 运营商伙伴.....</b>	<b>19</b>
9.1 加入运营商伙伴计划的详细流程? .....	19
9.2 对运营商伙伴计划资质要求中“满足战略级咨询伙伴的资质要求”如何理解? .....	19
9.3 除了华为云 HCPN 标准认证协议外, 运营商伙伴是否有单独的协议要求? .....	19
9.4 HCPN 如何帮助运营商合作伙伴成功? .....	19
9.5 运营商伙伴在使用华为云时, 华为云可以提供哪些支持? .....	20
<b>10 合作伙伴培训认证.....</b>	<b>21</b>
10.1 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? .....	21
10.2 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? .....	21
10.3 伙伴计划中要求的专业鉴定考试在哪里? .....	21
10.4 职业认证之前必须先通过专业鉴定吗? .....	22
10.5 职业认证有认证的先后关系要求吗? .....	22
10.6 如何参加华为云职业认证? .....	22
10.7 职业认证考试收费吗? .....	22
10.8 如何获取考试代金券? .....	22
<b>11 合作伙伴市场开发基金 (MDF) .....</b>	<b>23</b>
11.1 MDF 额度有多少? .....	23
11.2 能不能先开展活动后审批? .....	23
11.3 伙伴哪些活动可以使用 MDF? .....	23
11.4 MDF 申报材料有哪些? .....	24
11.5 MDF 报销的类别有哪些? .....	25
11.6 MDF 使用过程中有哪些重要规范点? .....	26
<b>12 合作伙伴品牌营销.....</b>	<b>27</b>
12.1 伙伴能在名片上印华为云 logo 么? .....	27
12.2 关于评估第三方涉华为媒体宣传诉求的指导.....	27
12.3 如何合规的使用伙伴的案例做营销活动? .....	27
12.4 伙伴是否可以用华为 HCPN 徽章蹭热点做营销推广? .....	27
<b>13 合作伙伴激励结算.....</b>	<b>28</b>
13.1 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? .....	28
13.2 合作伙伴在哪里查看业绩激励数据? .....	28
13.3 转售业绩激励与推荐业绩激励有什么不同? .....	28
13.4 合作伙伴如何对账? 页面上的数据如何跟伙伴政策对应? .....	28
13.5 华为云提供哪些激励发放 (支付) 方式, 各代表什么意思? .....	29

13.6 什么情况下合作伙伴需要向华为云开发票？	29
13.7 为什么我看不到/打不开“开票清单”？	29
13.8 发票寄到哪里？除了发票，还要寄什么东西？	29
13.9 对激励发票有什么要求？	29
13.10 银行转账付款的结算币种是什么货币？	30
13.11 支付激励时，要扣除什么税？	30
13.12 激励发放选择转代金券额度，什么时候能到账？	30
13.13 寄发票后，过多少天激励能到账？	31
<b>14 合作伙伴商业信息认证</b>	<b>32</b>
14.1 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？	32
14.2 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？	32
14.3 是否所有经销商伙伴都要做商业信息认证？	32
14.4 经销商认证和商业信息认证有什么区别？	32
14.5 在华为云伙伴中心做商业信息认证时的税率怎么选择？	32
14.6 在商业信息认证时，正确提交了银行信息，却提示认证失败？怎么处理？	33
14.7 银行信息填写错了或者账号变了怎么办？	33
14.8 为什么认证时要填写关联信息调查表？如何填写？	33
14.9 为什么我司的商业信息认证迟迟没有完成？一直显示在处理中？	33
<b>15 合作伙伴测试代金券</b>	<b>34</b>
15.1 什么是测试代金券？应用场景是什么？	34
15.2 什么类型的伙伴可以申请测试代金券？	34
15.3 测试代金券使用原则是什么？	34
15.4 测试代金券产生的消费是否计入伙伴业绩？	34
15.5 测试代金券是否支持购买云市场（markertplace）产品及服务？	34
15.6 合作伙伴如何申请测试代金券？	35
15.7 经销商伙伴如何申请测试代金券？	35
15.8 经销商伙伴自身享有测试代金券和客户测试代金券有什么区别？	35
15.9 对于同一个客户，经销商伙伴是否可以多次申请测试代金券？	35
15.10 运营商伙伴如何申请测试代金券？	35
15.11 测试代金券申请额度是否有限制？	35

# 1 概览

您可以获取到不同角色的常见问题解答：

- [2 合作伙伴体系](#)
- [3 经销商伙伴](#)
- [4 经销商子客户](#)
- [5 服务伙伴](#)
- [6 软件应用伙伴](#)
- [7 云市场伙伴](#)
- [8 AI合作伙伴俱乐部](#)
- [9 运营商伙伴](#)
- [10 合作伙伴培训认证](#)
- [11 合作伙伴市场开发基金（MDF）](#)
- [12 合作伙伴品牌营销](#)
- [13 合作伙伴激励结算](#)
- [14 合作伙伴商业信息认证](#)
- [15 合作伙伴测试代金券](#)

# 2 合作伙伴体系

## 2.1 什么是伙伴计划？

针对某一类型伙伴，从资质要求、权益设计、业绩统计口径、激励规则等维度设计的一系列伙伴政策集合。伙伴计划是华为云E2E管理合作伙伴的政策依据，也是贯穿伙伴生态的核心概念。

## 2.2 什么是伙伴计划等级？

企业用户申请加入伙伴计划时，可以根据自身资质选择伙伴计划等级。当前伙伴计划等级包括认证、优选、领先、战略四个等级，分别对应不同的资质要求，享受不同的权益。

## 2.3 什么是伙伴计划等级权益？

针对具体伙伴计划等级，华为云将在培训、技术、营销、销售上为伙伴提供相应的支持。

## 2.4 什么是伙伴计划等级要求？

针对具体伙伴计划等级，从业绩、客户数、认证情况等方面，对伙伴提出的具体要求，只有满足这些要求，伙伴才能申请认证成为该等级的伙伴。

## 2.5 HCPN 分为咨询合作伙伴和技术合作伙伴，注册时应该如何选择？

按照HCPN两类合作伙伴的定义：

- **咨询合作伙伴**

咨询合作伙伴是指可以帮助各种规模的客户提供基于华为云的设计、架构、迁移或构建新应用的专业服务公司。包括：系统集成商 (SI)、策略咨询公司、经销商、代理、运维服务提供商 (MSP)、增值经销商 (VAR)和运营商伙伴等。

如果一个合作伙伴的业务性质属于上面的系统集成商、经销商等类型则选择注册咨询合作伙伴。

- **技术合作伙伴**

技术合作伙伴是指可以帮助客户搭建基于华为云的平台或提供集成软件解决方案的商用软件公司。包括：独立应用软件开发厂商 (ISV)、SaaS、PaaS、开发工具、管理和安全供应商等。

如果一个合作伙伴的业务性质属于上面的ISV、SaaS、PaaS等类型则选择注册技术合作伙伴。

如果不确定，请咨询当地华为云生态经理获得进一步的支持。

## 2.6 合作伙伴第一次加入 HCPN，没有任何业绩，如何满足各个级别的业绩要求？

新伙伴加入HCPN，首先不视业绩，提前授予标准级身份。

## 2.7 咨询合作伙伴要升级到优选级或领先级，一定要先加入服务伙伴计划吗？

是的，加入服务伙伴计划，具备服务能力，是一个咨询合作伙伴升级到优选级或领先级的必要条件。建议标准级合作伙伴参照服务伙伴计划的要求，尽快加入服务伙伴计划。

## 2.8 技术合作伙伴如果没有转卖华为云，如何有伙伴业绩？

技术合作伙伴业绩，包括直接业绩和间接业绩，其中间接业绩目前采用伙伴举证的方式。

例如：一个SaaS伙伴，他在提供SaaS服务时，会使用华为云服务，SaaS伙伴所消耗的华为云服务就是该伙伴的直接业绩。

一个提供软件应用的合作伙伴，使用该软件应用的客户所消耗的华为云服务就是该伙伴的间接业绩，伙伴需要举证使用该软件应用的客户名称、华为云客户账号、该软件应用使用的华为云资源等信息。

## 2.9 合作伙伴如何接受培训及参加考试？

合作伙伴可以访问华为云学院，在华为云学院里面参加学习。

其中，部分课程可以在华为云学院里面直接考试，部分课程需要到当地华为云认证的机构考试，华为云学院官网上会有相应的提示。

需要到当地考试机构考试的认证课程，华为云会针对HCPN伙伴的类型、级别，免费授予相应数量的考试券，考试券数量参见HCPN咨询合作伙伴权益及HCPN技术合作伙伴权益。

## 2.10 申请成为合作伙伴是否需要实名认证？

咨询合作伙伴不涉及实名认证；技术合作伙伴如果需要购买中国region（广州、北京、上海）的云资源需要完成实名认证，否则不需要实名认证。

## 2.11 申请成为合作伙伴流程中是否需要绑定信用卡？

咨询合作伙伴不需要也不能绑定信用卡，技术合作伙伴需要绑定信用卡用于购买云服务产品。

# 3 经销商伙伴

## 3.1 伙伴政策

### 3.1.1 什么是经销商伙伴计划？

经销商伙伴专为系统集成商 (SI)、策略咨询公司、经销商、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。

### 3.1.2 加入经销商伙伴计划有什么要求？

遵循HCPN咨询合作伙伴的业绩和投入要求，不同级别要求不同。

### 3.1.3 加入经销商伙伴计划有什么权益？

除了享有HCPN咨询合作伙伴的标准权益以外，还享有基于业绩的销售激励，额外的POC测试券，项目机会点共享等额外权益。

### 3.1.4 什么是经销商伙伴业绩？

伙伴直接转售华为云或者间接带动华为云的销售，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。

### 3.1.5 什么是经销商伙伴激励？

对于经销商伙伴，华为云会根据经销商的业绩及增值贡献给予相匹配的激励，回馈经销商伙伴的贡献。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。

### 3.1.6 经销商伙伴自用云资源是否计入销售业绩？

伙伴自身使用华为云产生的现金消费计入伙伴业绩。

### 3.1.7 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。

### 3.1.8 伙伴业绩是否区分客户的消费为新购、续费？

不区分。

### 3.1.9 如何申请额外的 POC 测试券？

联系代表处华为云生态经理。

### 3.1.10 激励发放方式有哪几种？

推荐模式下的月度激励，伙伴可以选择银行转账付款（激励金额累计达到USD 2,000以上）、返华为云账户、转代金券额度三种方式。季度激励发放方式只支持转代金券额度方式。

### 3.1.11 推荐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。

### 3.1.12 推荐模式和转售模式的交易模式是什么？

推荐模式，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，伙伴拿激励返点。

转售模式，华为云和伙伴交易，伙伴和客户交易。伙伴负责客户界面的授信、合同、商务、开票。客户不需要绑定信用卡，客户的消费账单、实际应支付金额由经销商伙伴负责提供。

### 3.1.13 伙伴如何为客户设置折扣？

推荐模式，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。

### 3.1.14 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。

## 3.2 注册与认证

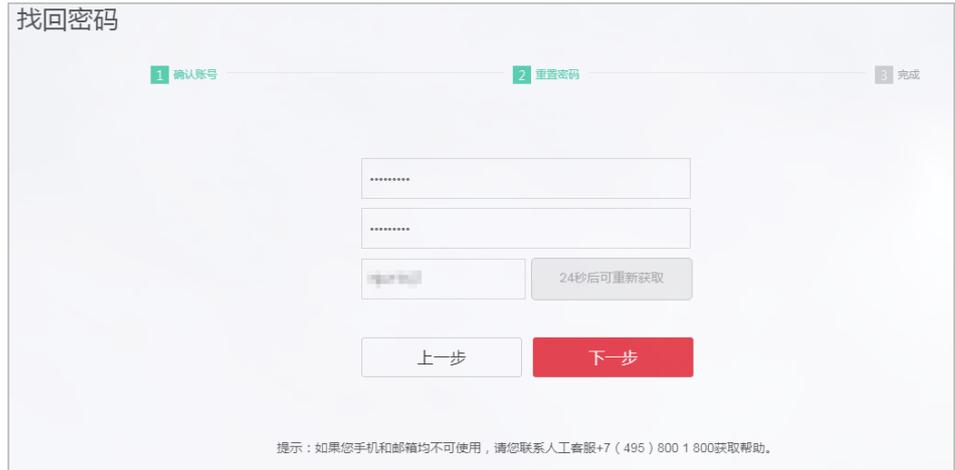
### 3.2.1 合作伙伴创建的组织人员如何修改密码？

组织人员修改密码有以下两种方式：

- 进入伙伴中心后，在页面右上角账户名称下拉菜单中，单击“修改密码”。具体操作请参见[修改账号密码](#)。
- 在IAM用户登录页面单击“忘记密码”。操作如下：
  - a. 单击“忘记密码”。

- b. 输入账号名和已验证邮箱，单击“下一步”。

- c. 设置密码，输入邮件验证码，单击“下一步”。



修改密码成功。

### 3.2.2 如何查看合作伙伴的资质信息？

在“伙伴中心 > 伙伴计划 > 已加入伙伴计划”页面可以查看已加入的伙伴计划名称以及计划等级等信息。

已加入的伙伴计划

说明：已加入伙伴计划会显示您公司（）名下所有账号已加入的伙伴计划

[华为云经销商伙伴计划](#)

- 认证

权益

加入华为云经销商伙伴计划后，合作伙伴可以享受如下权益

权益	认证	优选	领先	
销售支持	华为云销售能力提升积分奖励	✓	✓	✓
	销售华为云合作伙伴解决方案专项激励	✓	✓	✓
	华为云销售基础返点	✓	✓	✓
	新客户拓展代金券奖励	✓	✓	✓
	华为销售人员支持	✓	✓	✓
营销支持	参加华为云生态主题活动	✓	✓	✓
	授权使用“华为云经销商合作伙伴”标识	认证	优选	领先
	市场拓展基金（MDB）		有资格申请	有资格申请
技术支持	华为云测试券	\$2,000	\$4,000	\$8,000
	项目技术支持		✓	✓
培训支持	线下免费的专业人员技术培训	✓	✓	✓
	线上视频培训（云社区）	✓	✓	✓
	赠送HCNA-Cloud培训券+考试券	1PCS	3PCS	5PCS
	伙伴能力提升奖励			代金券奖励

### 3.2.3 如何成为华为云经销商伙伴？

若您已注册华为云账号，且该账号没有历史消费、未绑定信用卡，您可以登录华为云后前往[Partner](#)页面申请成为HCPN咨询类伙伴，并申请加入经销商合作伙伴计划。

若您未拥有华为云账号，您可以访问华为云官网并前往[Partner](#)页面申请加入HCPN，按照页面提示完成华为云账号注册（无需完成绑定信用卡流程），并加入HCPN咨询类伙伴认证。

### 3.2.4 如果想成为经销商，在注册华为云账号过程中提示需绑定信用卡，请问如何处理？

在加入经销商计划前不需要绑定信用卡，您可以直接前往[Partner](#)页面申请加入HCPN。

### 3.2.5 我已注册华为云账号并绑定了信用卡，如何加入经销商计划？

在加入经销商计划前不需要绑定信用卡，您需要前往[Partner](#)页面注册一个新的账号。

### 3.2.6 我已注册华为云账号并已购买过华为云服务，如何加入经销商计划？

您需要前往[Partner](#)页面注册一个新的账号。

### 3.2.7 我已成功认证为经销商，并且注册了 BP 账号，怎么不能购买华为云业务？

经销商账号是管理账号，主要用途是用来进行业务管理的，不能用来直接购买华为云服务。

### 3.2.8 我是经销商，如何才能体验测试华为云业务？

您可以新注册一个普通的华为云账号，通过“邮箱注册”、“绑定手机号”、“完善账户信息”、“绑定信用卡”后，即可进行华为云业务的测试和体验。

### 3.2.9 我是经销商，能够加入技术类伙伴计划吗？

经销商账号不能用于加入技术类伙伴计划，您需要新注册一个普通的华为云账号，通过“邮箱注册”、“绑定手机号”、“完善账户信息”、“绑定信用卡”后，您可以加入技术类伙伴计划。

### 3.2.10 我已加入技术类伙伴计划，如何体验华为云业务？

您可以使用技术类伙伴账号登录华为云直接购买华为云服务。

## 3.3 关联与解除关联

### 3.3.1 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](#)。

### 3.3.2 合作伙伴如何生成拓展二维码？

经销商伙伴可以在伙伴中心的“客户业务 > 客户拓展 > 线下邀请”页面，生成拓展二维码。

## 3.4 折扣与优惠券

### 3.4.1 伙伴是否可以为客户设置折扣？

伙伴可以在授权范围内为推荐类客户设置统一折扣，也可以仅针对推荐类客户某个订单设置折扣。

- 为客户设置折扣，详情请参见[为客户设置折扣](#)。
- 为客户单个订单设置折扣，详情请参见[为客户订单调价](#)。

### 3.4.2 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。

### 3.4.3 客户关联合作伙伴后，账户中的余额还能继续使用吗？

- 关联为推荐模式子客户时，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。

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

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

代金券的回收具体操作请参见[回收已下发代金券](#)。

下发代金券的具体操作请参见[为客户下发代金券](#)。

## 3.5 其他

### 3.5.1 官网伙伴查询功能已经上线，为什么有些伙伴没有显示 Logo 呢？

伙伴可以在伙伴中心的“账号管理 > 基本信息”页面，提交Logo。再进行查询时就会显示公司Logo。

## 3.5.2 合作伙伴怎样查看客户的退订明细？

经销商伙伴可以在伙伴中心的“客户业务 > 客户消费 > 消费汇总”页面的下方，选择“客户退订汇总”页签，查看子客户的退订明细。

## 3.5.3 合作伙伴如何修改账号名？

合作伙伴需要修改账号名时，可以提交工单申请改名。

## 3.5.4 如何修改手机号码？

**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** 在左侧导航栏中选择“账号管理 > 基本信息”，进入“基本信息”页面。



**步骤4** 选择“个人资料”页签，单击“手机号码”后的“修改”，进入“修改手机号码”页面。

**步骤5** 在“修改手机号码”页面，根据提示获取免费短信验证码并输入，单击“下一步”。



**步骤6** 输入“新手机号码”，根据提示获取短信验证码并输入，单击“确定”。

提示修改成功。

----结束

### 3.5.5 如何修改邮箱信息？

**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** 在左侧导航栏中选择“账号管理 > 基本信息”，进入“基本信息”页面。



**步骤4** 选择“个人资料”页签，单击“注册邮箱”后的“修改”，进入“修改注册邮箱”页面。

**步骤5** 在“修改注册邮箱”页面，根据提示获取邮箱验证码并输入，单击“下一步”。



**步骤6** 输入“新注册邮箱”，根据提示获取邮箱验证码并输入，单击“确定”。

提示修改成功。

----结束

# 4 经销商子客户

## 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](#)。

## 4.2 伙伴授予折扣的适用范围？

1. 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://intl.huaweicloud.com/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://intl.huaweicloud.com/zh-cn/>）所列的各类促销实例（产品）、特殊1年包周期产品。

不适用伙伴授予折扣的产品如下：

- 竞价实例
  - 云市场产品
  - 软件开发服务
  - 混托类产品
  - HCS Online解决方案（Huawei Cloud Stack Online）
2. 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。
  3. 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。

## 4.3 客户如何查看已关联的合作伙伴？

客户登录华为云，进入账号中心，选择“我的合作伙伴”，查看已关联的合作伙伴。

## 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。

## 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。

## 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。

## 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。

## 4.8 客户无法关联合作伙伴？

客户无法关联合作伙伴时，需要联系客服，提交工单，申请关联合作伙伴。

# 5 服务伙伴

## 5.1 哪一类型的伙伴可以加入服务伙伴计划？

华为云HCPN咨询伙伴可以申请加入服务伙伴计划。咨询合作伙伴必须加入服务伙伴计划后，才能申请“优选级”及以上的等级身份。

## 5.2 伙伴加入服务伙伴计划的优势是什么？

服务伙伴计划中定义了加入计划的详细权益，包含技术、营销和业务等领域的支持。其中“支持计划（商业级）”权益，华为云免费赠送给伙伴，帮助伙伴商业成功。

加入服务伙伴计划的伙伴还有资格参与“服务伙伴专项激励”。

注：“支持计划”权益为华为云标准支持收费项目。商业级为四级权益中的次高级。

## 5.3 服务伙伴专项激励如何获取？

专项激励是华为云针对服务伙伴设计的额外激励权益，鼓励伙伴自行服务客户以及与华为云进行战略协同，具体规则请咨询当地华为云生态经理。

# 6 软件应用伙伴

## 6.1 如何加入软件应用计划，有什么要求？

伙伴申请加入华为云HCPN技术合作伙伴后，可以在官网自助申请或者联系当地的华为云生态合作经理申请加入软件应用计划。

## 6.2 伙伴加入软件应用计划有什么好处？

加入软件应用伙伴计划可以获得华为云在营销方面、技术方面以及业务发展方面的8大权益，伙伴基于华为云构建联合解决方案，可以借助华为全球化的销售和服务能力，扩展自己的业务范围，从而获得更多的商业收益。

## 6.3 加入了经销商计划的伙伴，是否可以加入软件应用伙伴计划，收益是否都享受？

可以。只要符合软件应用伙伴的要求，经销商伙伴也可以加入软件应用伙伴计划，相应的伙伴计划收益都可以同时享受。

## 6.4 软件应用伙伴是否可以申请测试代金券？

可以，软件应用伙伴享有基于HCPN技术伙伴的测试代金券权益。如果需要追加测试券，需要向当地的华为云生态经理申请。

# 7 云市场伙伴

---

## 7.1 如何加入云市场计划？

服务商判断是否符合华为云官网发布的服务商入驻云市场基本条件，如果符合，可以在官网自助申请。

## 7.2 服务商入驻华为云云市场有哪些权益？

服务商入驻华为云云市场可以享受到技术支持、培训支持、线上线下营销支持等权益。服务商基于华为云云市场，可以借助华为全球化的销售和服务能力，扩宽商品的销售通路，提升服务体验，从而更好的服务于最终客户，并获得更多的商业收益。

## 7.3 服务商是否可以申请测试代金券？

可以。服务商可以向当地华为云生态经理提交申请。

# 8 AI 合作伙伴俱乐部

## 8.1 AI 合作伙伴俱乐部中 4 类身份有什么区别？

依据与华为云合作方向的不同，分为4类身份，定位如下：

1. AI创新孵化器：具备园区孵化能力的伙伴，面向园区进行推广使能EI能力；
2. AI行业智能体联盟：具备行业应用能力和行业知识的行业软件应用伙伴；构建面向直行业的智能体解决方案，共同打造城市智能体，园区智能体，工业智能体，交通智能体，车联网等等；
3. AI技术合作联盟：具备技术能力的伙伴；AI技术合作联盟伙伴将与华为云EI在产品，水平解决方案两个维度进行深度集成，在华为云EI市场推广过程中，销售AI技术合作联盟伙伴的产品及服务；
4. AI咨询服务联盟：具有大数据，AI能力的伙伴，可以基于华为云EI产品，给客户提供咨询，部署，运维等一站式服务。

## 8.2 如何加入 AI 合作伙伴俱乐部计划，有什么要求？

咨询合作伙伴和技术合作伙伴都可加入AI合作伙伴俱乐部计划；不同身份的要求见华为云官网合作伙伴中心-AI合作伙伴俱乐部计划。

## 8.3 AI 专项激励是什么？

激励以华为云EI产品（EI企业智能目录下）销售额为基数进行激励，具体情况请咨询当地华为云生态经理。

# 9 运营商伙伴

## 9.1 加入运营商伙伴计划的详细流程？

运营商伙伴首先申请HCPN咨询类合作伙伴身份，可以首先申请认证级咨询类伙伴，并申请参加经销商伙伴计划。申请完毕后，联系本地华为云生态经理明确意愿后，由本地华为云生态经理联系运营商伙伴计划负责人进行审批，审批通过后邀请运营商伙伴加入运营商伙伴计划。

## 9.2 对运营商伙伴计划资质要求中“满足战略级咨询伙伴的资质要求”如何理解？

运营商伙伴在加入经销商伙伴计划后，可以将当前资质情况和战略级咨询类伙伴资质要求进行对比，并承诺资质达标时间，在承诺的达标时间内达成战略级咨询类伙伴的资质要求。

## 9.3 除了华为云 HCPN 标准认证协议外，运营商伙伴是否有单独的协议要求？

是的，除了华为云HCPN标准认证协议外，对每一个运营商合作伙伴要求签订单独的合作协议，运营商伙伴计划中的年度激励权益将在该单独签订的合作协议中进行约定。具体的协议模板将由本地华为云生态经理在沟通过程中提供。

## 9.4 HCPN 如何帮助运营商合作伙伴成功？

华为云设计了完整的运营商合作伙伴支持计划，将按照HCPN约定，从Marketing、销售、服务支持、技术支持等角度对运营商进行完整支持，以帮助运营商伙伴顺利按照合作框架设计开展业务、达成业务目标。

## 9.5 运营商伙伴在使用华为云时，华为云可以提供哪些支持？

HCPN鼓励运营商合作伙伴将自有业务上华为云。在上云迁移过程中，华为云或者合作伙伴将提供贴身的咨询服务，以帮助运营商伙伴更顺利地实施基于华为云的运营业务系统。

# 10 合作伙伴培训认证

## 10.1 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](mailto: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

## 10.2 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。

## 10.3 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，课程的最后一章节即为鉴定考试，考试通过即鉴定通过。

## 10.4 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。

## 10.5 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。

## 10.6 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，请点击“[通过 Pearson VUE 网站预约](#)”。
- 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](#)”。

## 10.7 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。

## 10.8 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。

# 11 合作伙伴市场开发基金 (MDF)

## 11.1 MDF 额度有多少？

最高额度参考：

- 咨询伙伴：优选级\$8,000；领先级\$15,000；战略级\$30,000；
- 技术伙伴：优选级\$5,000；领先级\$10,000；

具体以华为云官网发布的伙伴权益为准。

## 11.2 能不能先开展活动后审批？

不能。先审批后执行，严格验收活动。区域MDF管理责任人对MDF使用进行管理，并监控活动的开展。未经事前审批、未按照验收要求进行申付的MDF活动一律不予支付或核销。如活动时间、地点、对象、形式等关键信息发生变化，需在活动发生前重新提交活动申请。如活动预算发生变化，需先获得权签人同意，再重新提交活动申请。

## 11.3 伙伴哪些活动可以使用 MDF？

华为云伙伴申请使用MDF举办营销活动，需按MDF活动类型进行规划，不符合定义及要求的营销活动不可以申请MDF。

目标受众	额度占比	活动类型
客户	100%	技术/行业交流会、推广会等
		联合营销-数字类（网站、微信、EDM、在线研讨会、广告、社交媒体等）
		赞助华为营销活动
		联合解决方案发布会、垂直行业研讨会、技术交流会、推广会等
		客户CXO走进华为

目标受众	额度占比	活动类型
		其它市场推广活动

## 11.4 MDF 申报材料有哪些？

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"> <li>● 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；</li> <li>● 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。</li> </ul> <p><b>说明</b> 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"> <li>● 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”；</li> <li>● 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。</li> </ul>
	发票扫描件	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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；</li> <li>● 发票的票面金额需大于等于兑现申请中的实际核销金额。</li> </ul>
	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。

兑现材料类型		说明
	赞助合同	凡是赞助费，均需提供赞助合同（盖章文本）的扫描件。 赞助合同中列举的赞助权益，均需有相关照片等证明材料体现说明。
	经验总结及改进建议	对品牌活动的前期策划筹备工作、会议议程等进行总结，描述在本次品牌活动的经验和教训，并提出改进建议，以指导以后类似活动的开展工作，并为其他品牌活动提供依据或参考。
	客户的反馈评价	参加活动的客户对本次活动的的评价。

## 11.5 MDF 报销的类别有哪些？

使用MDF开展的营销活动费用必须严格遵守国家法律法规，如有任何违反，华为云伙伴及相关人员需承担相应的法律责任。

- MDF可报销的费用类别：

活动类型	描述
事件活动	面向最终用户： 展会、客户研讨会/现场会、第三方行业论坛、展厅、华为公司参观、巡展
数字营销	网站、EDM、搜索、APP、微信、微博等
媒体	广告（平面广告、多媒体广告等）、媒体宣传（新闻、软文、网络专题等）
其他	华为云伙伴自主策划的其他符合MDF使用规范的类型

费用类型	描述
事件活动	合规营销活动内包含的正常、合理的费用类型，包括并不限于场地费、赞助费、培训讲师费、会务公司服务费、餐饮费、交通费等
营销资料	产品资料（产品手册、彩页等）、成功案例集等
媒体相关	广告费（创意设计、印刷制作、投放等）、撰稿费、直邮费等
礼品	华为云伙伴批量定制常规拜访礼品，礼品单价不允许超200元 举办营销活动时允许有适当礼品，礼品费用不得超过人均200元人民币

- MDF不可以报销的费用类别：
  - 购买华为云产品
  - 参加华为云相关认证的考试券
  - 歌舞厅、卡拉OK、夜总会、酒会
  - 娱乐业(指文化娱乐，如文艺演出、演唱会、剧目等)、健身、俱乐部发票、景区门票、导游费等
  - 洗浴、足浴、美容美发
  - 各种消费卡、购物卡
  - 婴儿/孕妇/儿童用品、玩具等
  - 完全私人性质的发票：包括但不限于下述费用，如：入学（如MBA）、入托、学车、装饰装潢
  - 金银首饰、化妆品、服装、皮带、手表、眼镜、体育用品(器材)、汽油费、交通卡、话费充值卡等
  - 保健品(如人参、鹿茸等)、药品类

## 11.6 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。

# 12 合作伙伴品牌营销

## 12.1 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。

## 12.2 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。

## 12.3 如何合规的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》。

## 12.4 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。

# 13 合作伙伴激励结算

## 13.1 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。以月度返点为例，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额度，对账后5个工作日内即发放）。

## 13.2 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“伙伴账务 > 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。

## 13.3 转售业绩激励与推荐业绩激励有什么不同？

根据华为云国际站伙伴激励政策。推荐业绩有月返、季返，转售业绩只有季返，但是转售的月数据也会与伙伴核对，只是激励金额为0，达到季返门槛时，会有季度业绩，根据季度业绩会有相应的季返激励金额。

## 13.4 合作伙伴如何对账？页面上的数据如何跟伙伴政策对应？

- 推荐业绩激励对账：查看业绩激励明细时，先看产品类型即返点类型，是官网标准价产品还是优惠价产品，明确按哪种公式计算返点，然后找到官网标准价/优惠价产品价格，即为目录价，根据客户折扣计算出返点比例，目录价乘以返点比例即是返点金额。伙伴可以自行计算，对照页面上的数值，看是否一致。
- 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。

## 13.5 华为云提供哪些激励发放（支付）方式，各代表什么意思？

华为云激励发放（支付）方式，包括银行转账付款（返现）、返华为云账户及转代金券额度三种方式。

- 银行转账付款，就是将核算后的激励（含税金额），转账到伙伴提供的银行账户中；
- 返华为云账户，就是将核算后的激励（含税金额），转账到伙伴的华为云充值账户中；
- 转代金券额度，就是将核算后的激励（不含税金额），发放到伙伴的华为云代金券账户中（作为代金券额度）。

## 13.6 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，选择转代金券额度无需开具发票。

## 13.7 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”。

## 13.8 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”。

## 13.9 对激励发票有什么要求？

华为云网站上会提供相关的开票模板可供参考，格式不限定一定要按模板开具，但是需确保以下信息在发票中都具备。重点是公司名、金额相关信息、发票信息以及结算账期、申付单号等。

Check Factor	对应值
Company Name.	公司名。
Company No.	营业执照。
Account No.	供应商银行帐号。

Bank Name	银行名称。
Bank Address	银行地址。
Invoice No.	发票号，建议填写数字。
Invoice Date	开票日期。
Invoice Currency	开票货币单位。
Registered address	供应商公司注册地址。
To	华为方付款主体信息，请根据您的签约主体信息填写。
Payment Requisition Form No.	开票通知邮件中的“申付单号”。
Service Item	填写技术服务。
Settlement Period	开票通知邮件中的“对账周期”。
Unit Price	云服务的单价（不含税）。
Subtotal	云服务的单价之和（不含税）。
VAT	税率及税金，请伙伴按所在国税法要求填写。
INVOICE AMOUNT	发票金额。
INVOICE AMOUNT TOTAL	发票金额加上税金的合计，一般等于支付金额。
VAT No.	填写税务登记号。
Remarks	备注。

## 13.10 银行转账付款的结算币种是什么货币？

目前支持的结算币种为美元。如支持其他货币时，会另行通知。

## 13.11 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）。

## 13.12 激励发放选择转代金券额度，什么时候能到账？

申请发放后实时自动发放到账。

### 13.13 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。

# 14 合作伙伴商业信息认证

## 14.1 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。即比如在香港注册法人的公司，账号注册地要选择香港。这个注册地，影响后面的计税、银行信息等关键信息，如果不一致，会导致出错。

## 14.2 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。

## 14.3 是否所有经销商伙伴都要做商业信息认证？

商业信息认证主要是校验结算付款相关得银行、开票税务信息，如果伙伴只做转售模式，可以不做商业认证，但是只要同时做推荐模式，就需要提供（银行转账付款及返华为云账户的激励发放方式需要）。

## 14.4 经销商认证和商业信息认证有什么区别？

华为云伙伴的认证分两类，一个是经销商资质认证，一个是“商业信息认证”，商业信息认证伙伴主要是提供付款的银行信息、开票税务信息等内容，两者认证的内容并不相同。两者都完成，才可以返点。两类认证可以一起提交申请，也可以分别提交。

## 14.5 在华为云伙伴中心做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。

## 14.6 在商业信息认证时，正确提交了银行信息，却提示认证失败？怎么处理？

如果伙伴所提供的银行信息不在当前版本支持的银行所在国家范围，认证就会失败。此时合作伙伴可以咨询华为云客服或生态经理，联系运营支撑人员通过线下处理方式解决（需要合作伙伴配合提供一份银行信息函）。

## 14.7 银行信息填写错了或者账号变了怎么办？

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，伙伴需要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。

## 14.8 为什么认证时要填写关联信息调查表？如何填写？

关联信息调查是华为公司对合作伙伴及供应商的管理要求，合作伙伴根据问卷内容如实填写即可。

## 14.9 为什么我司的商业信息认证迟迟没有完成？一直显示在处理中？

出现这种情况，往往是应为合作伙伴曾经与华为在采购领域内有过合作，被认证为供应商，在华为ERP系统里有供应商信息，且与合作伙伴本次在CBC提交的商业认证信息不同，需要华为公司的采购人员负责手工在ERP系统添加相关信息，添加后才能通过认证。采购人员在ERP系统添加信息，需要内部审批，处理时间1-2周。

# 15 合作伙伴测试代金券

## 15.1 什么是测试代金券？应用场景是什么？

测试代金券由华为云向合作伙伴及其关联客户发放，具有一定面值，在购买华为云服务时抵减现金支付的一种优惠凭证。测试代金券用于客户首次购买华为云时进行体验和评估、新业务部署前POC测试等。

## 15.2 什么类型的伙伴可以申请测试代金券？

加入HCPN的咨询伙伴和技术伙伴均可申请测试代金券。对于加入了经销商伙伴计划的伙伴，除了享有HCPN咨询伙伴的测试代金券权益以外，还可以基于其关联的客户项目代客户申请一定额度的测试代金券，帮助客户业务上云。

## 15.3 测试代金券使用原则是什么？

- 测试代金券与促销折扣、折扣券、商务授权折扣以及伙伴授予折扣互斥，伙伴和客户只能按官网价格购买云服务。
- 测试代金券适用于按需实例，不适用于预留实例、竞价实例、支持服务、培训。
- 测试代金券有效期最长不超过3个月，到期后自动失效。

## 15.4 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。

## 15.5 测试代金券是否支持购买云市场（markertplace）产品及服务？

不支持。

## 15.6 合作伙伴如何申请测试代金券？

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

## 15.7 经销商伙伴如何申请测试代金券？

经销商伙伴除享有基于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。

## 15.8 经销商伙伴自身享有测试代金券和客户测试代金券有什么区别？

- 经销商伙伴基于HCPN咨询伙伴权益的测试代金券，主要用于自有业务测试和评估、自有人员的学习和体验。
- 伙伴根据具体的客户项目提交申请的测试代金券用于伙伴关联客户的业务体验测试，这一部分测试代金券可由华为云直接划拨给客户使用，也可以先由华为云划拨给伙伴，再由伙伴划拨给客户。

## 15.9 对于同一个客户，经销商伙伴是否可以多次申请测试代金券？

原则上对于同一个客户只能申请一次，如果该客户有新的业务平台或系统上云，可继续申请测试代金券。

## 15.10 运营商伙伴如何申请测试代金券？

运营商伙伴享有基于HCPN咨询伙伴的测试代金券权益。由于运营商伙伴本身具有经销商伙伴身份，因此运营商伙伴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。

## 15.11 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。经销商伙伴可基于具体客户项目额外进行申请。