

# 2021 年 Apollo 智能交通 渠道合作伙伴政策

## 目录

1. 政策目的.....	1
2. 适用范围.....	1
3. 政策有效期.....	1
4. 合作伙伴定义与分类.....	1
5. 合作伙伴评级标准.....	2
6. 年度业绩考核.....	4
7. 合作伙伴业绩标准.....	4
8. 渠道激励类型及规定.....	5
9. 激励政策执行规则.....	5
10. 保密政策与知识产权.....	8
11. 争议解决.....	8
12. 其他.....	8

# 2021 年 Apollo 智能交通渠道合作伙伴政策

## 1. 政策目的

为使合作伙伴全面了解 Apollo 智能交通生态愿景，对合作前景形成预期，并在双方目标一致的基础上实现各方在智能交通领域的拓展与深耕，阿波罗智联制定此合作伙伴政策。

## 2. 适用范围

适用于 Apollo 智能交通业务的渠道合作伙伴。

## 3. 政策有效期

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。

## 4. 合作伙伴定义与分类

### 4.1 合作伙伴定义

合作伙伴是指经过阿波罗智联公司入围认证并与阿波罗智联公司签署《Apollo 智能交通渠道合作协议》（以下简称“渠道合作协议”）的单位。阿波罗智联公司将在正式签约后为渠道合作伙伴（以下简称“合作伙伴”）颁发《2021 年度 Apollo 智能交通渠道合作伙伴认证证书》。

### 4.2 合作伙伴分类

合作伙伴从类型上分为一级合作伙伴和二级合作伙伴两类，其中一级合作伙伴含总经销商、一级经销商；二级合作伙伴含 Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选。

#### 4.2.1 一级合作伙伴：

#### 4.2.1.1 总经销商

总经销商指满足合作伙伴评级要求,具备全国性的营销渠道,可以提供渠道资源、资金支持、物流服务、售后服务、市场活动支持平台等的,能够拓展下级渠道并对下级渠道具有较强的管理能力的,能够协同阿波罗智联深耕智能交通市场的单位;总经销商(及其已在阿波罗智联备案的关联公司)将与阿波罗智联直接签署渠道合作协议并可直接与阿波罗智联开展销售业务对接。

#### 4.2.1.2 一级经销商

一级经销商指满足合作伙伴评级要求,具备健全的项目销售体系及管理体系,能够面向最终客户提供 Apollo 智能交通产品和解决方案的销售与项目落地服务的单位;

一级经销商将与阿波罗智联直接签署渠道合作协议并可直接与阿波罗智联开展销售业务对接。

#### 4.2.2 二级合作伙伴:

##### 4.2.2.1 Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选

二级合作伙伴指满足合作伙伴评级要求并具备一定的项目销售及管理体系,能够面向最终客户提供 Apollo 智能交通产品和解决方案的单位;

Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选合作伙伴将与阿波罗智联公司直接签署渠道合作协议,实际销售业务开展过程中需向总经销商购买 Apollo 智能交通产品和解决方案。

## 5. 合作伙伴评级标准

合作伙伴申请应满足以下最低门槛要求,各级别入围认证的最终结果将综合阿波罗智联信用评级、销售能力与服务能力调研、实际业务开展等综合得出:

序号	认证级别	注册资金	年度业绩贡献	人员要求
1	总经销商	1.0 亿	2.0 亿	20 人/年
2	一级经销商	0.5 亿	0.5 亿	20 人/年
3	Apollo 金牌	0.1 亿	0.2 亿	8 人/年
4	Apollo 银牌	0.05 亿	0.1 亿	5 人/年
5	Apollo 优选	0.01 亿	0.05 亿	3 人/年

## 5.1 评级标准说明

5.1.1 Apollo 金牌，Apollo 银牌，Apollo 优选合作伙伴认证升级原则上以自然年度为基准，即 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。首次认证时可于满足相应级别身份的年度门槛要求时申请认证，当已认证合作伙伴的各项条件均已达到更高等级的认证条件时，可申请更高级别的认证；

5.1.2 合作伙伴应保证所提供专职服务于 Apollo 智能交通的人员数量满足对应的认证级别的要求，人员职责应覆盖售前、销售、交付、售后等角色，其中具体人员数量分配可基于业务发展需求而配置，人员须为正式在职员工且该等员工应需具备良好的服务水准，并能够满足 Apollo 智能交通的产品和解决方案的销售与服务需求；

5.1.3 当期申请升级认证未成功时将不影响其已经获得的原认证级别，并可以在后续满足认证条件后再次申请升级；

5.1.4 阿波罗智联信用评级是根据收集伙伴财报并定期走访，对伙伴的各类客观数据（包括财务、非财务信息）进行量化分析，并结合信控人员对伙伴的定性因素进行评价判断，综合考量客户资金实力和信用风险；

5.1.5 年度业绩考核的周期和业绩标准，参考 6.年度业绩考核和 7.合作伙伴业绩标准，升级与降级的业绩结果核算需剔除逾期部分。

## 6. 年度业绩考核

根据全年业绩目标按照上半年和下半年的业绩占比，分别进行业绩确认与考核：

业绩考核	上半年	下半年
业绩占比	年度业绩目标*30%	年度业绩目标*70%

### 6.1 考核周期

上半年考核周期为：2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日

下半年考核周期为：2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日

## 7. 合作伙伴业绩标准

### 7.1 合作伙伴业绩定义

各级合作伙伴按本渠道政策从阿波罗智联直接采购或从总经销商采购产品的，在满足业绩确认原则时即可计入合作伙伴业绩。

### 7.2 合作伙伴业绩核算规则

7.2.1 适用范围：适用于所有阿波罗智联认证的合作伙伴；

7.2.2 业绩金额：总经销商/一级经销商业绩金额为与阿波罗智联签订的采购合同中计入业绩的产品的含税总额，Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选等为其向上级合作伙伴签订的采购合同中计入业绩的产品的含税总额；

7.2.3 业绩确认的时间

7.2.3.1 纯软件销售合同，以总经销商/一级经销商支付订单全款（或使用授信）的时间点作为整单业绩确认时点，同时确认相应 Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选等二级合作伙伴业绩；

7.2.3.2 硬件设备或软硬件混合销售合同，以总经销商/一级经销商支付订单全款（或使用授信）后，阿波罗智联首批发货时点作为整单业绩确认时点，同时确认相应

Apollo 金牌、Apollo 银牌、Apollo 优选等二级合作伙伴业绩；

7.2.3.3 一级经销商授权从总经销商进货时，计入一级经销商业绩不计入总经销商业绩，以总经销商支付订单全款（或使用授信）后，阿波罗智联首批发货时点作为整单业绩确认时点；

7.2.4 原则上非因阿波罗智联原因不允许退货。若发生合同或订单变更进而影响业绩变化时，将按照变更情况分别计入合作伙伴的负、正业绩。

## 8. 渠道激励类型及规定

### 8.1 适用范围

适用于总经销商、一级经销商、Apollo 金牌、Apollo 银牌。

### 8.2 覆盖产品分类

围绕 Apollo 智能交通业务在智能网联、智能交管、智慧高速等行业的产品和解决方案（具体以阿波罗智联发布的最新产品清单为准）。

### 8.3 渠道激励构成

8.3.1 总经销商的激励类型主要包含进销差价、全额预付商务优惠、业绩返点等；

8.3.2 一级经销商激励类型主要包含全额预付商务优惠、业绩返点等；

8.3.3 Apollo 金牌、Apollo 银牌合作伙伴激励类型主要包含业绩返点等；

8.3.4 合作伙伴基于合作具体情况可与阿波罗智联按需协商补充专项激励计划，具体以双方签订的协议为准。

## 9. 激励政策执行规则

### 9.1 对于 2021 年新认证 / 升级 / 降级的合作伙伴，激励确认规则如下

9.1.1 新认证：认证所在半年度开始享受最新级别的半年度激励及业绩考核；

9.1.2 升级 / 降级认证：以半年为周期确认合作伙伴认证级别；升级 / 降级认证所在半年度开始享受最新级别的半年度激励政策，升级 / 降级认证前，半年度的激励方式仍按原级别确定。

## 9.2 激励回溯业务规则

因订单/合同更改或其他原因更改造成的业绩减少部分采用回溯原则。

## 9.3 激励结算规则

### 9.3.1 结算核对周期

每月初前 3 个工作日与合作伙伴确认月度业绩，激励以半年度周期做核算发放；

上半年激励结算核对周期为：2021 年 7 月 1 日起至 7 月 31 日

下半年激励结算核对周期为：2022 年 1 月 1 日起至 1 月 31 日

### 9.3.2 激励及业绩核对方式

#### 9.3.2.1 月度业绩结算确认

阿波罗智联将以邮件方式与合作伙伴进行对账，双方在每月初前 3 个工作日内邮件的形式完成确认；

#### 9.3.2.2 半年度激励结算核对

阿波罗智联将以邮件方式与合作伙伴进行对账，合作伙伴应在 20 个自然日内同样以邮件方式确认激励或者提出调整意见，阿波罗智联在 10 个自然日未收到合作伙伴对于激励的反馈，视为无异议，则阿波罗智联将按照邮件发送的结果予以结算。

#### 9.3.2.3 激励计算以半年度激励结算核对为最终确认依据。

### 9.3.3 激励核算对象

总经销商；一级经销商；Apollo 金牌、Apollo 银牌合作伙伴。

## 9.4 激励发放规则

### 9.4.1 激励发放时间

上半年度激励于上半年度核算确认结束后 30 个工作日内发放

下半年度激励于下半年度核算确认结束后 30 个工作日内发放

### 9.4.2 激励发放确认方式

通过邮件通知获得激励的合作伙伴。

9.4.3 合作伙伴涉及逾期付款，阿波罗智联有权根据逾期期限不同按阶梯比例扣减合作伙伴逾期付款金额相应的业绩激励，扣减后不再返还。

## 9.5 激励使用规则

9.5.1 激励为货款类激励，仅支持抵扣未支付的订单/合同货款；

9.5.2 总经销商合作伙伴、一级经销商合作伙伴激励使用规则：

货款类激励通过冲抵未付款类订单 / 合同货款的方式执行，伙伴在下单时直接选择使用，不扣减合同金额；

Apollo 金牌、Apollo 银牌激励使用规则：

货款类激励:需 Apollo 金牌、Apollo 银牌合作伙伴邮件授权委托总经销商使用激励并同步阿波罗智联指定邮箱。委托总经销商后，如总经销商 10 个工作日内未处理则默认接受。在激励未使用前，Apollo 金牌、Apollo 银牌合作伙伴可申请撤销委托，但需与总经销商达成一致并进行邮件确认；

9.5.3 激励仅限于被授予相应激励的合作伙伴使用，不可转让。

## 9.6 激励有效期及使用额度

9.6.1 货款类激励有效期为激励发放之日起 1 年有效，逾期作废；

9.6.2 如合作伙伴进入风险管理黄名单，则激励冻结，冻结期内激励有效期正常计



算，不予顺延；

9.6.3 如合作伙伴进入风险管理黑名单，取消当前未兑现的全部返点，不予计算；

9.6.4 激励使用须遵循签约主体一致、税点一致的原则，使用额度不超过对应合同总额的 50%。

## 10. 保密政策与知识产权

10.1 合作伙伴在合作过程中所获知的阿波罗智联的商业资料与客户资料应负有保密义务，不得泄露给任意第三方；

10.2 合作伙伴应尊重阿波罗智联的知识产权及其相关权利，不得拷贝、复制、泄露阿波罗智联的任何产品或产品信息给客户外的任何第三方使用，否则阿波罗智联保留追究法律责任的权利；

10.3 合作伙伴不得注册包含或包括以“百度”、“阿波罗”、“apollo”、“百度智行”、“阿波罗智行”等的任何商标、公司名称或商品名称，合作伙伴需使用阿波罗智联的品牌，需另行获取阿波罗智联的书面授权。

## 11. 争议解决

11.1 合作伙伴同意本政策内容是成为阿波罗智联合作伙伴的前提，合作伙伴与阿波罗智联就本伙伴政策的执行有任何异议的，双方应首先通过友好协商的方式加以解决。

## 12. 其他

12.1 本合作伙伴政策适用于中国大陆地区，自 2021 年 1 月 1 日起执行；

12.2 阿波罗智联有权在执行过程中更新此政策、发布新政策等，如本政策执行期间遇补充条款发布或新政策出台的，以最新的政策为准，包括但不限于渠道管理办法、具体激励政策、认证及升降级细则及流程、合规管理要求等；

12.3 阿波罗智联是指阿波罗智联（北京）科技有限公司及其关联公司；

12.4 本政策的解释权归阿波罗智联所有。