



渠道聚能 (PartnerEmpower) 计划资格申请概述

应用合作伙伴

感谢您有意参与面向应用合作伙伴的摩托罗拉系统渠道聚能计划。请阅读以了解计划申请流程，掌握申请流程中各个环节要求您提供的信息。

请注意：如果贵公司希望同时加入增值经销商群体和应用合作伙伴群体，则需要首先申请加入其中一个群体。另外，请仅申请您当前需要加速审批周期的专业领域。如果您已加入渠道聚能计划，后续可通过资质变更流程申请参与其他群体和/或专业领域。

关于申请流程

申请参与渠道聚能计划的流程分为两个部分。

第1部分：在线申请

若要申请参与渠道聚能计划，[请完成我们的在线计划申请](#)。

请按要求提供贵公司、公司产品及主要公司联系人的完整信息（见下表）。

您可以保存在申请表中输入的信息，以便后续返回查看申请。您的信息将保存 30 天。提交申请后，我们将对您提供的信息进行审核。此评估流程可能需要 15 个工作日完成。

第2部分：完成法律文档

如果您被认为可以参与计划，将需要完成最后几个步骤，即可正式成为渠道聚能计划成员。您将收到一封电子邮件，详细说明以下步骤：

- 接受渠道聚能计划条款和条件
- 接受将要参与的渠道聚能计划技术细分市场的附加条款

完成申请所需的信息

申请人和公司信息	完成申请的人员的联系详细信息（即地址、电话、电子邮件、职务）
公司详细信息	<ul style="list-style-type: none">• 政府或税务 ID• 主要经营地点（开展业务的地点）• 目标行业
目标业务关系	您希望与摩托罗拉系统建立的业务关系类型（即经销摩托罗拉系统产品和服务，促进产品和服务的销售）。
销售和收入信息	上一财年的下列收入信息： <ul style="list-style-type: none">• 最终用户销售百分比• 通过各种销售方法完成的销售百分比，包括：面对面顾问式销售资源；通过包含有限人际互动的互联网销售；基于电话的顾问式销售资源；以及不含人际互动的互联网销售• 通过硬件、软件、专业和高级服务以及客户支持和服务完成的销售和支持的百分比• 销售和服务收入总额
提供的服务	<ul style="list-style-type: none">• 您为客户提供哪些客户服务和支持（即支持中心、客户支持解决方案应用、技术支持、诊断、基于计算机的呼叫跟踪、维修服务）？• 占公司总收入的百分比• 贵公司为何些产品细分市场提供维修服务？
公司信息	<ul style="list-style-type: none">• 总公司地址• 政府/税务 ID• 主要工作职能部门的联系人信息*，包括：<ul style="list-style-type: none">○ 主要高管联系人○ 主要财务联系人○ 主要摩托罗拉联系人○ 主要技术联系人○ 主要营销联系人○ 主要销售联系人○ 主要法务联系人○ 主要服务联系人○ *至少需要将一位联系人确立为合作伙伴管理员。• 员工信息包括：<ul style="list-style-type: none">○ 公司员工总数○ 技术员工总数○ 销售员工总数• 商业行为信息：贵公司为您的客户提供哪些客户服务和支持？

应用开发

- 如果目前您销售摩托罗拉产品，销售退货产品或二手产品占总收入的百分比是多少？
- 如果目前您销售摩托罗拉产品，翻新的退货产品或二手产品的百分比是多少？
- 典型的开发操作系统
- 主要解决方案详细信息：
 - 名称
 - 版本号
 - 简短说明
 - 目标行业
 - 使用这些应用完成大多数客户项目所需的方法
 - 目标地域
 - 支持的摩托罗拉系统产品系列
 - 语言
- 外部资质
- 解决方案的客户案例
 - 联系人信息
 - 是摩托罗拉系统联合客户案例吗？
 - 客户案例中的摩托罗拉系统设备
 - 客户案例解决方案上线的日期

有疑问吗？

所有疑问均可直接联系我们的合作伙伴互动中心：400 8822 023

或 Partners.APAC@motorolasolutions.com

[继续完成渠道聚能计划资格申请](#) ▶