

观测云销售咨询伙伴政策

面向以销售观测云产品并提供策略、业务及技术咨询服务为主的生态伙伴。

销售伙伴权益

权益模块	权益内容	标准级	精英级	战略级
营销支持	观测云市场活动邀请	-	支持	支持
营销支持	官方品牌使用背书	支持	支持	支持
营销支持	MDF 营销权益包	-	3 万/年	5 万/年
营销支持	观测云联合 PR	-	支持	支持
赋能支持	伙伴专场培训	-	1 次	3 次
赋能支持	观测云合作赋能平台线上学习	支持	支持	支持
销售支持	专属渠道销售支持	-	支持	支持
销售支持	重点项目专业售前/架构支持	支持	支持	支持
销售支持	线上资料、在线支持	支持	支持	支持
服务支持	专业 TAM 支持	-	-	支持
服务支持	迁移方案支持	-	支持	支持
服务支持	标准服务支持	-	支持	支持

销售伙伴分级标准

考核项	标准级	精英级	战略级
销售伙伴年度业绩要求 (万/年)	30 万	100 万	300 万
新增客户数	2	5	10
观测云技术认证人数	2	5	10

销售伙伴准入标准

公司资质	业务能力	信用要求
公司成立时间大于一年，注册资金大于 100 万人民币 (含)。	具备成熟的销售团队，并拥有完善的技术服务团队。	需缴纳信用保证金 5000 元 (当前暂免)。

说明：具体合作权益、激励政策与考核口径以双方正式签署的合作协议及观测云最新伙伴政策为准。