华为中国企业合作伙伴全流程自主交易

LEADING NEW ICT

目录

一、背景

二、合作伙伴自主交易通道介绍

三、各流程环节关键点

四、全流程自主交易IT系统操作指导

HUAWEI

背景

为使交易更加简单、便捷，开放全流程合作伙伴自主交易快捷通道，实现从项目报备、项目授权函、商务申请、草案订单各环节合作伙伴自主提交，提升交易效率。

自主可控

自主交易范围扩大

便捷高效

操作简单、周期缩短

状态可视

掌握全流程各环节进度

业务合规

对项目真实性负责

HUAWEI

自主交易快捷通道介绍

分别建立超快通道和快通道，实现从项目报备、项目授权函、商务申请、草案订单各环节合作伙伴自主提交，提升交易效率

超快通道
经销商授权价项目

✓全流程极简操作，所有经销商授权价项目的草案订单可由具有SCT配置报价权限的合作伙伴自主提交

项目报备
↓
项目授权函
↓
服务承诺函
↓
草案提交

注：若申请项目授权函和服务承诺函，须项目报备成功

快通道
30万（含）以下Non-NA商务申请项目

✓ 合作伙伴报备成功的Non-NA项目，SCT配置报价并成功提交的项目可自主提交商务申请，提交对应草案

项目报备
↓
项目授权函
↓
服务承诺函
↓
商务申请
↓
客户CDH编码申请
↓
草案提交

HUAWEI

自主交易快捷通道介绍——超快通道

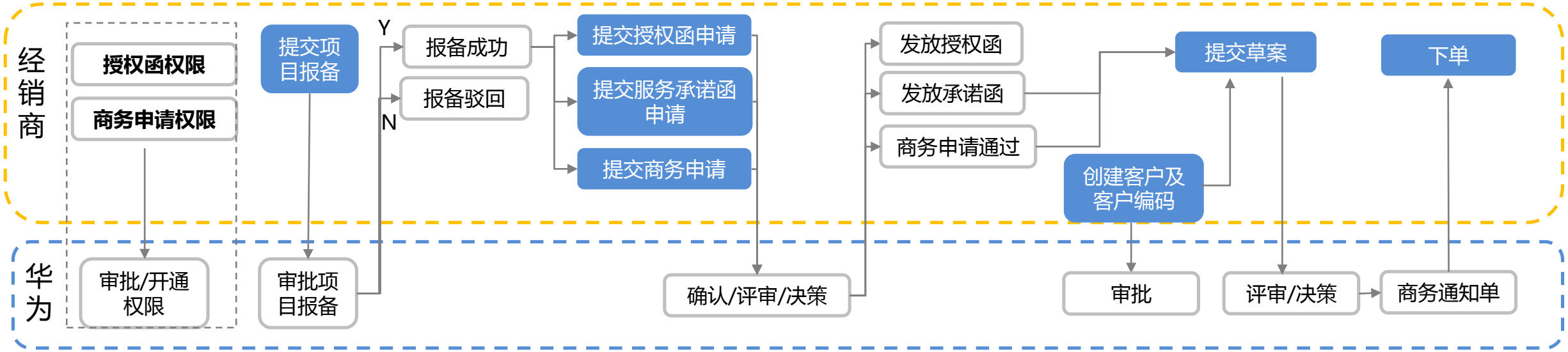
变化点

- ✓ **一键下单**：总经销商/一级经销商提交授权价草案，可在草案阶段直接获取商务结论， 1分钟生成订单，点击一次提交按钮即完成下单，订单提交后部分场景免人工复核，秒级激活
- ✓ 二级经销商提交授权价草案免商审，自动发送商务结论，总经销商提交订单后部分场景可免人工复核，秒级激活
- ✓ **交易周期缩短**：草案提交后评审决策通过时间缩短，订单秒级激活，交易周期由2.5工作日缩短至分钟级

HUAWEI

自主交易快捷通道介绍——快通道

变化点：全流程合作伙伴自主交易，自主申请项目授权函、服务承诺函、商务申请、创建客户及客户编码、提交商务申请对应草案



各环节自主申请条件	权限	金额	客户属性	必备流程动作	系统上线时间
自主申请项目授权函	商务申请需要申请权限；授权函权限默认开通（18年） 其他环节不需要申请权限	50万以下	Non-NA	渠道项目报备成功	已上线
自主提交商务申请（需申请权限）		自主商务申请与对应的草案为30万（含）以下项目		• 渠道项目报备成功 • SCT配置报价	已上线
自主提交草案（商务申请对应的草案）				• 自主商务申请成功 • 客户编码（CDH编码）必须完成申请	已上线
自主创建客户及客户编码	不涉及	不涉及	不涉及	入口：eChannel-我的客户-客户创建/客户查询	已上线

HUAWEI

自主交易快捷通道介绍——快通道

场景示例：

- Non-NA客户A就某省XX项目意向向某银牌经销商B采购，并要求提供厂商项目授权函
- 经销商B依据银牌价预估项目金额35万，考虑竞争因素，项目整体把握不大，计划按照29万进行商务申请
- 经销商B需要完成哪些关键步骤，完成项目采购流程？

Q：合作伙伴如何判断该项目是否为NA项目？

A：项目报备时联系客户经理确认

商务申请时系统将提示客户为NA，则不可自主申请

Q：基于此场景，合作伙伴B需要进行哪些操作？

A：step1：项目报备

step2 ：权限申请--授权函权限，商务申请权限

（step1、2可同步进行）

step3 ：申请**标准**授权函

step4：申请商务（SCT配置报价提交至商务申请）

（与step3可同步进行）

step5 ：提交草案

系统中若无法选到客户A，则提交草案前需要创建客户编码

step6：联系总经销商/一级经销商下单

HUAWEI

自主项目报备

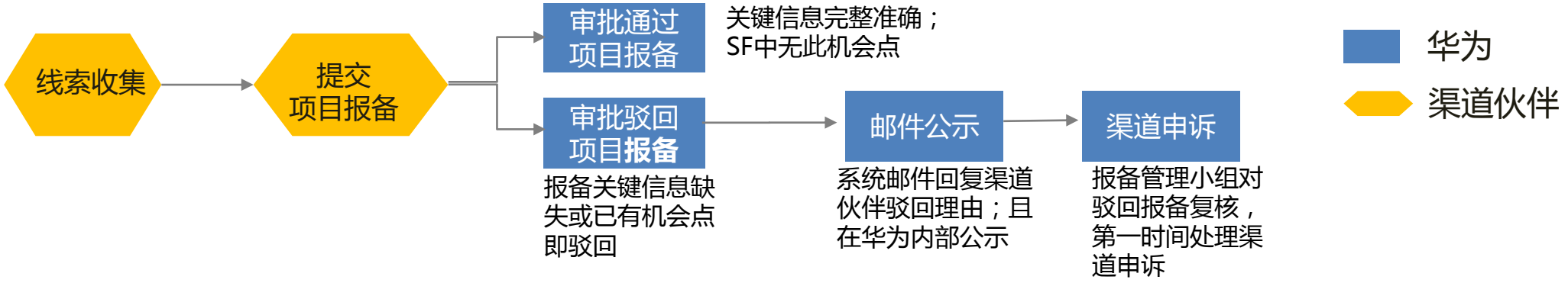
合作伙伴项目报备成功是自主申请项目授权函、服务承诺函、商务申请的前提

项目报备要求**合作伙伴每两月定期刷新一次**，半年未做刷新则机会点失效（以报备通过时间点为起始点）

经销商项目报备通过后，可将机会点共享给其他经销商，被共享机会点的经销商可自主申请授权函（18年上线）

流程示意图：

华为内部审批周期要求：5个自然日



自主申请项目授权函

项目授权是指华为授予其经销商在授权范围内使用华为产品参与特定项目的权利，授权关系随着项目的招标结束而自动终止

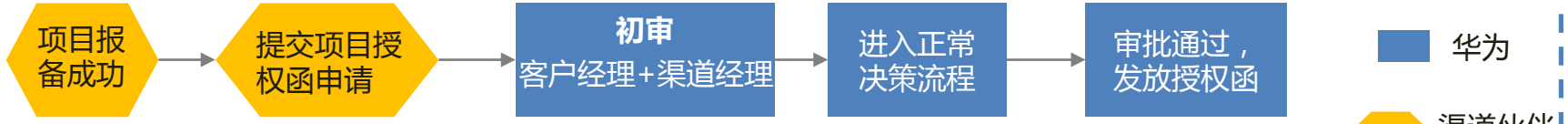
自主申请的条件：

- **权限开通：**18年渠道政策刷新，注册经销商默认开通授权函申请权限，仅适用于Non-NA客户且金额50万以下场景，政府类客户群暂不向经销商开放自主申请授权函
- 合作伙伴已在eChannel完成项目报备，且报备成功有效的Non-NA项目
- 经销商项目报备通过后，可将机会点共享给其他经销商，被共享机会点的经销商可自主申请授权函

申请授权函：信息填写完毕后提交即可，待华为内部审批完成之后发放授权函

流程示意图：

华为内部周期要求：3个工作日



须提交项目授权申请资料（招标文件、邀标材料等）

1、初审项目授权是否完整
2、补充所需审批材料

对项目授权申请资料的准确性和真实性进行审核

HUAWEI

自主商务申请

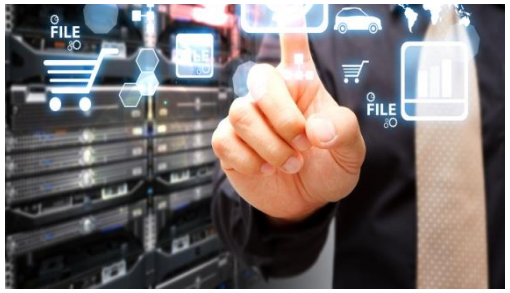
自主申请的条件：

承诺函签署

承诺函

- 在eChannel系统完成承诺函签署，**获得商务申请权限**，并每年进行更新
- 权限申请入口：eChannel-我的华为-合作承诺与协议-渠道商务申请权限

项目自主报备



只有**自主报备成功**的项目，合作伙伴才可以提交商务申请，原则上一个机会点只能引用一次

SCT配置器报价

只有通过**SCT配置报价并成功提交**的项目才可以进行商务申请

自主申请的范围：

- ✓ 现阶段仅开放合作伙伴自主报备成功的商务申请金额在30万以内的Non-NA项目
- ✓ 申请金额超过30万的项目请联系华为一线直接提交商务申请

HUAWEI

自主商务申请

自主申请的规则：

- ✓ 权限分配与终止：支持伙伴自主权限分配；
  若在权限有效期内进入合作伙伴黑黄名单、出现业绩未达标或违规权限将会被失效。
- ✓ 项目信息填写：项目来源、项目背景 、项目总预算、项目把握度、华为可参与部分预算、预计最终客户成交金额等基本信息；同时需要在申请界面上载报价单和招投标证明文档等材料
- ✓ 提交时间：投标前至少预留5工作日提交商务申请

  华为内部周期要求：1个工作日
- ✓ 商务申请确认：商务申请提交后，由华为一线CC4（客户经理 、渠道经理、产品经理、服务经理）进行确认，通过后商务申请有效，对于突破授权的项目，会做驳回处理并在意见中明确需要提升的金额。
  合作伙伴按照评审结论修改报价单，提升商务后，提交华为一线团队再次确认。
- ✓ 草案下单：采用低于经销商进货指导价的商务下单需关联已通过的商务申请编号

HUAWEI

自主创建客户及客户编码

◆关联客户CDH编码：

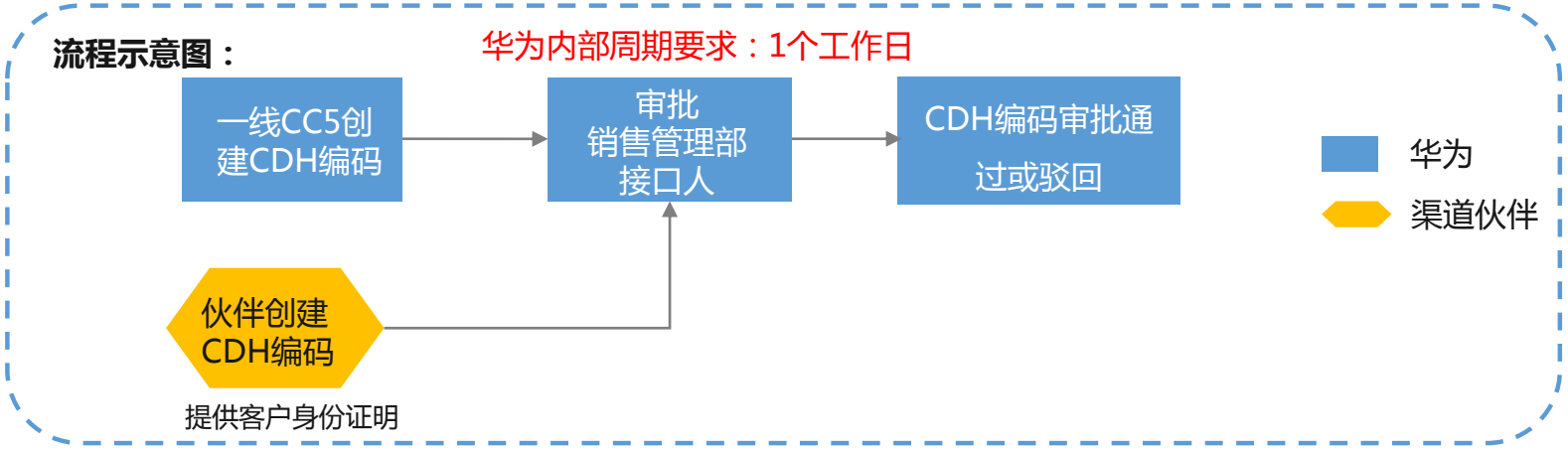
经销商授权价草案，对于新客户，合作伙伴无需申请CDH，直接在草案界面手动录入真实的最终客户名称

合作伙伴自主商务申请草案，需在提交草案前完成CDH编码的申请

客户创建： eChannel-我的项目--我的客户，进入口创建界面，填写真实完整的客户信息，保存后即可创建客户。

客户编码申请：eChannel-我的项目--我的客户界面，进入客户查询，可搜索已经创建或者已经关注的客户，点击申请客户编码。注意填写完整准确的客户名称，只有在国家组织机构代码库存在的客户才能成功申请。

客户信息审批人对CDH编码申请进行审批



HUAWEI

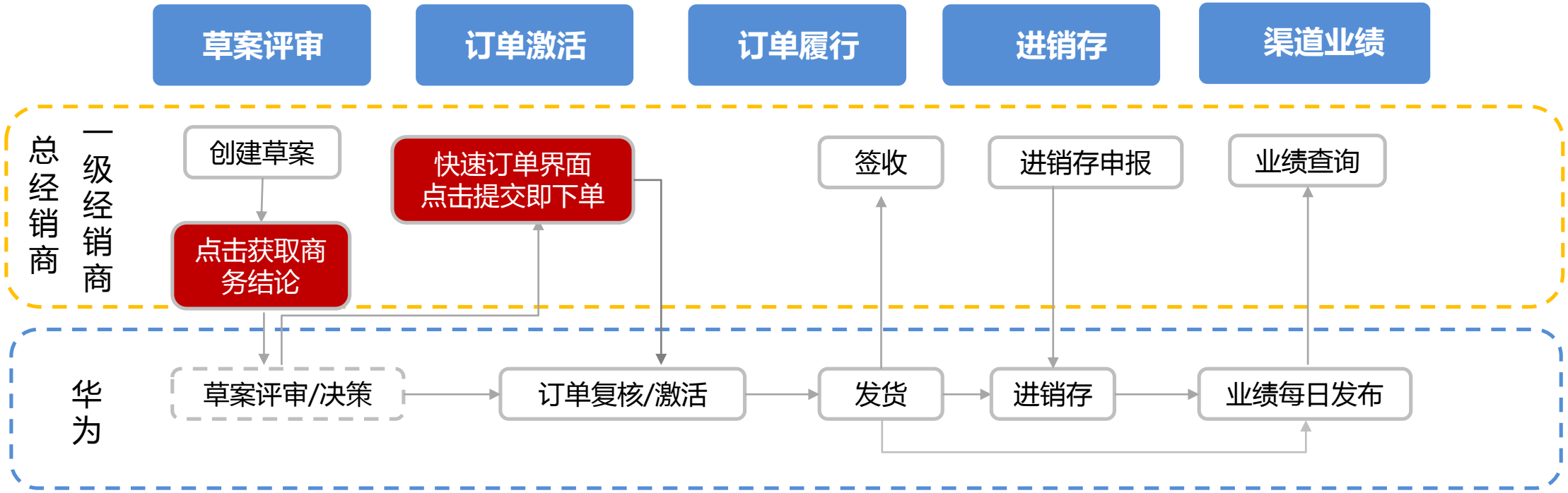
自主提单

自主提单的条件：

- 经销商授权价项目或30万（含）以下经销商自主商务申请的Non-NA项目
- 具有SCT配置报价权限

✓ **一键下单：**总经销商/一级经销商提交标准授权价草案时可**直接获取商务结论，1分钟生成订单，订单提交后部分场景免人工复核，秒级激活**

✓ 二级经销商提交标准授权价草案**免商审，自动发送商务结论**，总经销商提交订单后订单可免人工复核，**秒级激活**



HUAWEI

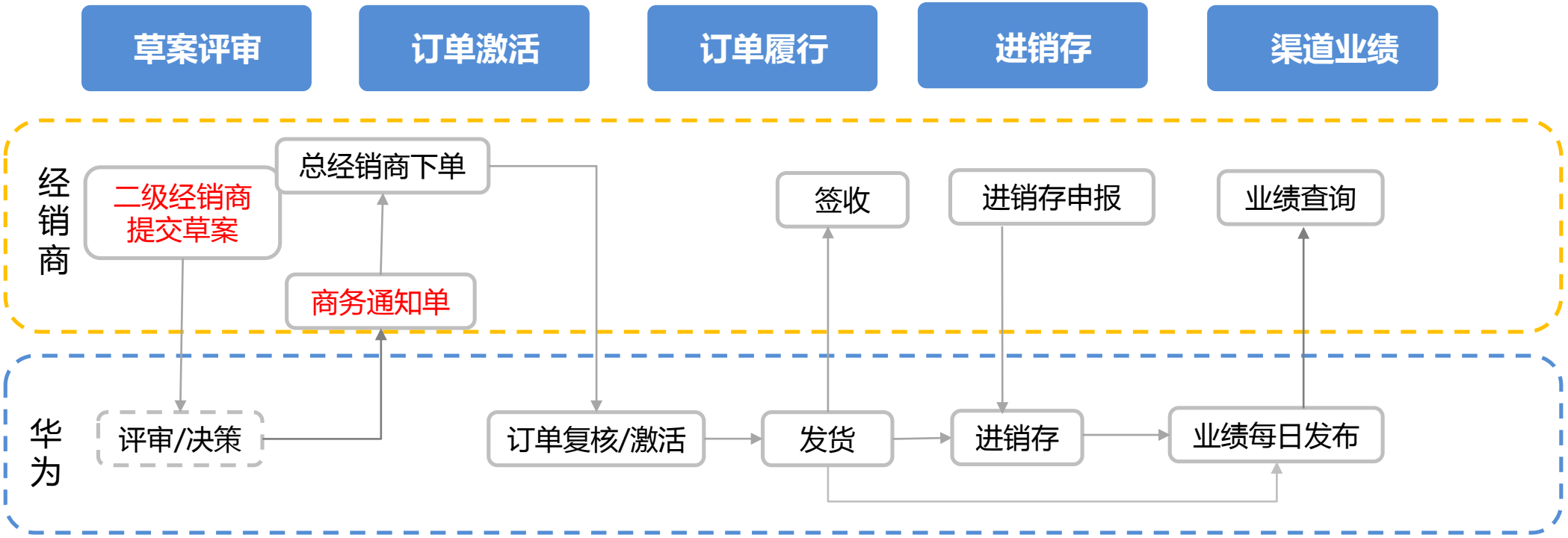
自主提单

自主提单的条件：

- 经销商授权价项目或30万（含）以下经销商自主商务申请的Non-NA项目
- 具有SCT配置报价权限

✓ **一键下单：**总经销商/一级经销商提交标准授权价草案时可**直接获取商务结论，1分钟生成订单，订单提交后部分场景免人工复核，秒级激活**

✓ 二级经销商提交标准授权价草案**免商审，自动发送商务结论**，总经销商提交订单后订单可免人工复核，**秒级激活**



HUAWEI

自主查询核对进销存和渠道业绩信息

进销存： 自动集成华为发货信息，华为进销存系统与总经销商系统对接，自动集成总经销商ST信息

渠道业绩：渠道业绩按天自动发布，每天可查询核对截至前一天的业绩数据

查询入口：eChannel-交易中心-进销存-渠道数据查询-库存交易查询

查询入口：eChannel-我的成就-我的业绩-渠道业绩查询

HUAWEI

合作伙伴自主交易IT系统操作

- 自主项目报备
- 自主申请项目授权函
- 自主商务申请
- 自主提单
- 自主查询核对进销存和业绩信息
- 自主申请客户编码

系统操作指导

为使交易更加便捷高效，华为提供全方面的支持，您有任何优化意见与建议，可随时反馈。

1. 向华为当地代表处/业务部的渠道leader反馈问题

2. eChannel—在线客服ihelp—在线支持反馈问题

HUAWEI

THANK YOU

Copyright©2016 Huawei Technologies Co., Ltd. All Rights Reserved.
The information in this document may contain predictive statements including, without limitation, statements regarding the future financial and operating results, future product portfolio, new technology, etc. There are a number of factors that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed or implied in the predictive statements. Therefore, such information is provided for reference purpose only and constitutes neither an offer nor an acceptance. Huawei may change the information at any time without notice.