

中地数码生态合作伙伴政策（2021 版）

一、政策背景

中地数码坚持以“平台+生态”的融合创新战略打造 GIS 生态圈，在不断推进自主创新的 GIS 基础平台技术的同时，也积极拥抱产业内生态合作伙伴，贯彻开放合作、携手发展的合作路线，并与众多生态合作伙伴建立了紧密的合作关系，其中二次开发、行业解决方案合作伙伴是中地数码践行生态战略的重要组成。为维护与二次开发、行业解决方案合作伙伴之间稳定、良性和可持续发展的合作关系，提供更好的产品体验和服务支持，吸引更多志同道合的伙伴基于 MapGIS 平台增值开发，打造行业解决方案，实现市场共赢，中地数码推出生态合作伙伴政策，以推动与各领域优秀伙伴的深入合作。

二、生态合作伙伴等级认定

2.1. 伙伴申请

申请流程如下：

1. 合作伙伴在司马云网站（www.smaryun.com）注册、实名认证、填写申请信息；
2. 中地数码将 3 个工作日内对申请伙伴进行沟通、评估、审核与推进；
3. 双方签约合作协议、保密协议，颁发中地数码合作伙伴证书。

2.2. 伙伴等级

生态合作伙伴是经过武汉中地数码公司正式授权，以基于 MapGIS 平台产品为基础进行增值开发或打造行业应用解决方案，并对开发、方案成果进行销售的中地数码合作企业。生态合作伙伴分为注册、认证、精英、战略等四个不同等级。

2.3. 伙伴等级评估

由二次开发支持部、产品支持部评估合作伙伴的技术实力，生态合作部与产品拓展中心评估双方生态合作的市场潜力与价值，综合确定合作伙伴起始等级，对于往年伙伴续约的情况，在重新评估技术实力与市场合作潜力的基础上，同时参考上年度对应级别二次开发产品成果数量、行业应用解决方案转化量或上一年度平台产品授权订单额等伙伴义务达成情况，进行综合评估续约，签署合作伙伴协议。

注册级别通过司马云注册企业开发工作室即可，无需签约协议。注册级以上需要生态

合作经理沟通签约合作协议。

生态伙伴等级评定依据如下：

级别	上年度生态合作成果 (往年续约)		合作潜力		技术实力	
	二次开发 产品数/行 业应用方 案转化量	平台产品 授权订单 额	是否细分领域 TOP 10	是否有产品级 GIS 研发计划	是否有专业 GIS 研发团队	是否有 GIS 项 目开发经验
注册	0	0	否	否	有/少于 5 人	无
认证	1	3W	否	是	有/少于 10 人	有/一般
精英	2	10W	是	是	有/大于 10 人	有/较强
战略	3	30W	是/TOP 5	是	有/大于 20 人	有/强

三、合作伙伴权益

加入 MapGIS 生态伙伴计划的合作伙伴享有开发授权、赋能支持、价格支持和营销支持等多方面的伙伴权益，根据合作伙伴的评级不同，其享有的具体权益内容与程度不同。

3.1. 平台产品授权权益

中地数码为不同级别的合作伙伴提供不同的平台产品授权，具体如下：

级别	桌面、服务器、移动 GIS 产品授权		大数据与云 GIS 产品授权
	普通授权	高级授权	
注册	不限	3	0
认证	不限	6	0
精英	不限	10	3
战略	不限	20	5

3.2. 赋能支持权益

赋能支持权益主要指在二次开发过程及行业方案输出过程中，伙伴根据级别享受中地数码提供的不同程度的技术支持权益，主要包括辅助分析设计、公开培训、热线咨询、专项培训、现场支持、线上定向支持、开发示例辅助和专业人才认证等多个方面，权益说明与级别对照信息如下：

1. 辅助分析设计：指针对伙伴产品研发需求，协助伙伴进行分析研究与架构设计；
2. 公开培训：指中地数码主办的面向合作伙伴的统一技术培训课程；
3. 热线咨询：指中地数码通过 400 热线为伙伴提供的及时技术咨询服务；

4. 专项培训：指面向指定的伙伴，中地数码根据其需求定制的专项在线培训；
5. 现场支持：指中地数码安排技术工程师为伙伴提供免费对应时长的年度技术培训和
服务支持（地点为武汉中地科技园内）；若需到伙伴现场进行培训、技术支持，中地数码将按标准收取上门技术服务费用（伙伴在司马云购买对应服务产品即可）；
6. 线上定向支持：指中地数码与指定伙伴线上组建定向支持群组，提供 24 小时在线交流咨询；
7. 开发示例辅助：指中地数码针对伙伴开发过程中的难点功能，给予示例开发的引导支持；
8. 专业人才认证：指中地数码按年度免费提供指定伙伴的《GIS 专业水平认证》考试的参加名额与考前辅导。

级别	辅助分析设计	公开培训	专项培训	热线咨询	现场支持	线上定向支持	开发示例辅助	专业人才认证
注册	无	有	无	有	无	无	无	0
认证	无	有	无	有	无	有	无	1
精英	有	有	有	有	有/7 天	有	有	5
战略	有	有	有	有	有/15 天	有	有	10

3.3. 商务支持权益

对于合作伙伴的商务支持权益，主要包含三类，分别为订单折扣、累计折扣和项目支持，权益说明与级别对照信息如下：

1. 订单折扣权益：指合作伙伴根据级别享有不同程度的产品授权下单金额折扣，主要指二次开发成果正式部署授权的订单，或者行业解决方案配套平台产品授权订单，如需要下单平台配套其他产品辅助项目拓展，则享有同等折扣权益，前提为产品与司马云组合下单；
2. 累计折扣权益：指合作伙伴同一开发成果或行业解决方案成果的正式部署授权，累计下单数量享受的折扣，产品授权累计折扣基于对应级别的基础折扣进行叠加，累计折扣对所有级别伙伴适用，且在合作期限内有效；
3. 项目支持权益：指在伙伴参加以开发成果为主体市场项目投标中，中地数码给予的售前交流、售前与招投标方案以及厂商授权的支持。（注：标准方案支持指中地数码为伙伴提供 MapGIS 平台产品白皮书、技术参数等；定制方案支持指中地数码根据具体项目需求为伙伴提供方案指导、交流及定制部分平台内容。）

级别	项目支持			
	售前交流支持	售前方案支持	招投标方案支持	厂商授权支持
注册	无	标准方案支持	无	有
认证	在线交流支持	标准方案支持	无	有
精英	在线交流支持	定制方案支持	指导编制	有/支持唯一授权
战略	现场交流支持	定制方案支持	协同编制	有/支持唯一授权

3.4. 市场营销支持权益

对于合作伙伴的市场营销支持权益主要指在市场营销层面为生态合作伙伴按照级别提供一系列辅助支持权益，与伙伴共同推动二次开发成果及行业解决方案的宣传落地。权益主要包含线上营销支持、线下营销支持、销售工具协同输出和解决方案协同等。

1. 线上营销支持权益：指通过中地数码集团自有媒体平台和合作媒体平台，推广伙伴二次开发成果及行业解决方案软文、专题报道等，并支持伙伴将生态合作成果上架至司马云生态圈，进行营销推广；
2. 线下营销支持权益：指通过中地数码集团主办或参与的线下市场活动，推广伙伴二次开发成果及行业解决方案；
3. 销售工具协同：指中地数码协助伙伴输出与二次开发成果相关的销售工具、方案材料等；
4. 解决方案协同：指将伙伴成果纳入到中地数码行业标准解决方案框架，向全国地推，中地有相关项目需求时，优先推送合作伙伴。

级别	线上营销支持	线下营销支持	销售工具协同	解决方案协同
注册	无	无	无	无
认证	有	无	无	无
精英	有	有	有	有
战略	有	有	有	有

四、合作伙伴义务

4.1. 联合推广义务

加入计划的生态伙伴有义务通过自身线上媒体平台与线下市场活动对双方二次开发成果、行业解决方案、双方合作背景进行宣传与推广，并有义务将合作成果向自身渠道投放，共同促进双方合作品牌的深化与成果的市场落地。

4.2. 年度订单义务

伙伴在享有伙伴权益的同时，应积极推动成果的订单落地，中地数码对加入合作伙伴计划的伙伴按年度进行评价，上一年度伙伴累计二次开发产品授权订单额度、或行业解决方案配套平台产品订单额，作为评价重要参考指标，按照等级设置不同级别伙伴的年度订单义务：

级别	年度订单额
注册	0
认证	3w
精英	10w
战略	30w

4.3. 品牌维护义务

合作伙伴应自觉维护中地数码的利益，在合作期间不得帮助他人进行恶意竞争，不得侵犯软件、商标等知识产权，不得出售仿制品，保守相关商业及技术机密。

4.4. 产品服务义务

合作伙伴在 MapGIS 平台上二次开发的成果或打造的行业解决方案，由合作伙伴拥有知识产权和经营权。合作伙伴须承担二次开发成果产品及行业解决方案的客户售后服务义务，保证客户满意度。

五、合作伙伴申请条件

中地数码生态合作伙伴申请需提交材料如下：

1. 营业执照复印件（经年检合格的副本复印件加盖企业公章，年检章要清楚）；
2. 法人身份证复印件（加盖公章）；
3. 合作伙伴申请表（加盖公章）；

六、其他

1. 本政策由武汉中地数码科技有限公司产品与解决方案中心制订。
2. 本政策是中地数码生态合作伙伴协议的附件之一。
3. 本政策自颁布之日起执行，后期将根据实际运行情况再行修订。

武汉中地数码科技有限公司

2021 年 4 月