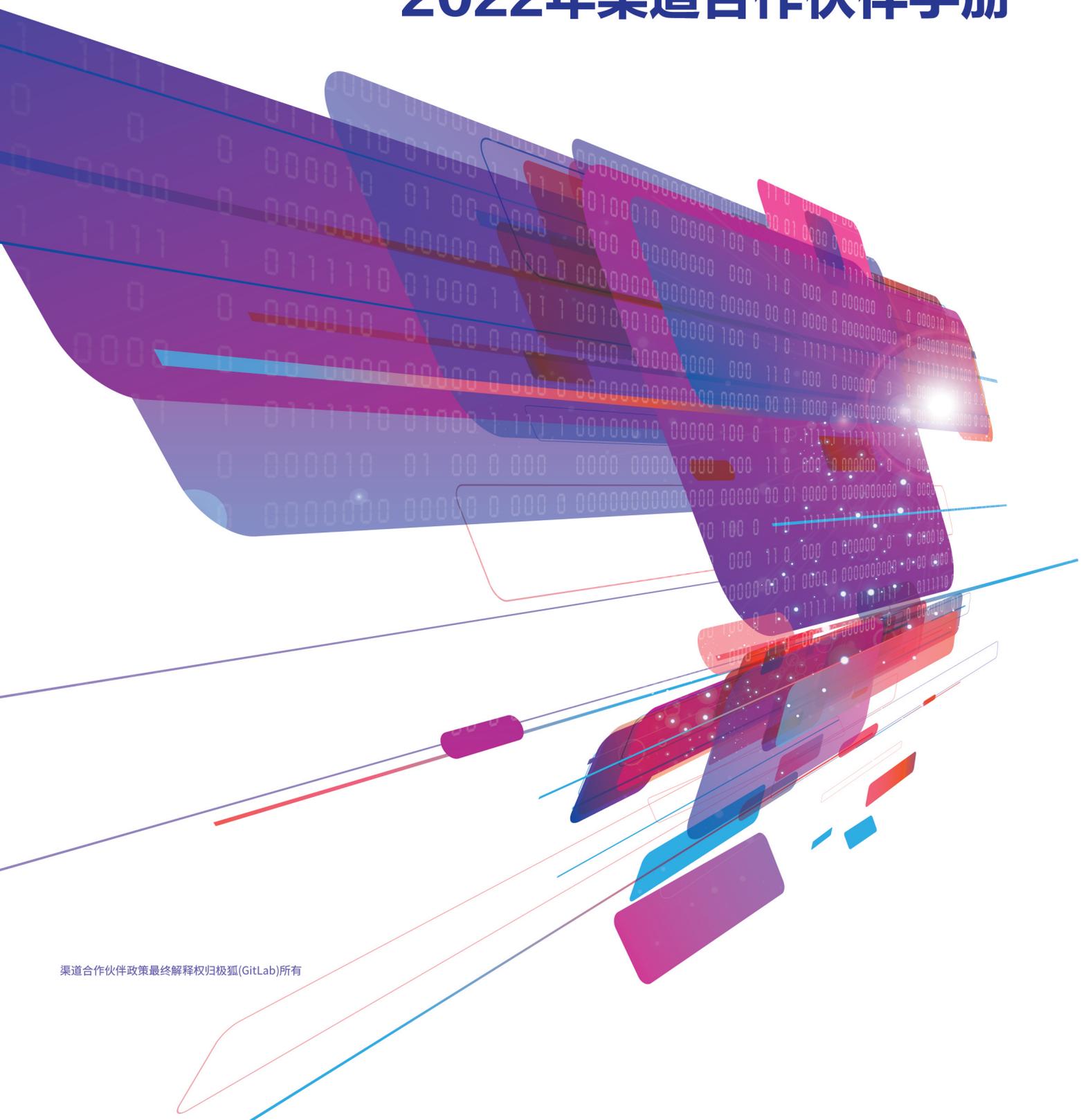




极狐  
GITLAB

# 极狐(GitLab)

## 2022年渠道合作伙伴手册



## I 关于极狐(GitLab)

极狐(GitLab)公司面向中国市场，提供全球知名开源代码托管和项目管理平台GitLab的本地化DevOps产品——极狐GitLab。极狐GitLab是一个覆盖DevOps完整生命周期的开放式一体化平台，为整个DevOps生命周期提供了单一的数据存储、用户界面和权限模型，实现产品、开发、QA、安全和运维团队间的高效协同，显著加快软件创新生命周期。极狐GitLab由极狐信息技术（湖北）有限公司在国内独立运营，提供中国本地化功能和技术支持服务。基于“核心开放”原则，极狐(GitLab)公司广泛参与开源社区合作，持续交付DevOps创新。公司投资方包括GitLab Inc.、红杉宽带跨境数字产业基金，以及高成本资本。



## I 极狐(GitLab)渠道体系架构



## I 合作伙伴角色分级及定位

极狐(GitLab)合作伙伴分为三种级别，每种级别对应不同的责任及权利。伙伴签署合作伙伴协议时，协议内将明确所属级别。

伙伴级别	分级与定位				
	伙伴定义	伙伴责任	伙伴资质要求	技术人员认证	允许二级代理
<b>战略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 有自己的方案，方案有捆绑性。</li> <li>② 直销和代理商转售。</li> </ul>	<p><b>主要任务：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 合作打造品牌，拓展国内市场，提升品牌价值。</li> <li>② 产品集成，产品打通，提供更多的产品集成解决方案。</li> <li>③ 成为技术创新的领导者，同时通过对客户的影响力互相拓展商机。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 可以为最终客户提供DevOps解决方案或云原生的科技型公司。</li> <li>② 拥有自主产品，研发团队和销售团队。</li> <li>③ 战略有方案捆绑，产品集成，产品打通，有产品集成价值。</li> </ul>	6	是
<b>铂金</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 区域规模大，贡献度高，投放的资源比较丰富。</li> <li>② 有专门团队负责极狐GitLab的业务。</li> </ul>	<p><b>主要任务：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 直接面向最终客户，拓展商机，引导客户购买决策，协助销售成单。</li> <li>② 合作线下会议，组织市场活动。通过不同的途径获取客户需求，完成年度目标任务。</li> <li>③ 发挥本地优势，拓展本地市场。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 拥有专门负责极狐GitLab的销售和售前团队，可以独立完成售前和销售工作。</li> <li>② 具备一定的二次开发和服务能力，可以支撑客户的定制化需求。</li> <li>③ 通过极狐(GitLab)的培训和认证，并购买极狐GitLab的Demo Lic。</li> </ul>	4	否
<b>金牌</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 行业属性显著，对DveOps和云原生熟悉，并具备相关的知识和技术储备。</li> <li>② 硬件代理商有转营的意向，并有相当的客户资源。</li> </ul>	<p><b>主要任务：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 直接面向最终客户，拓展商机，引导客户购买决策，协助销售成单。</li> <li>② 合作线下会议，组织市场活动。通过不同的途径获取客户需求，完成年度目标任务。</li> <li>③ 贡献客户资源，自主捆绑销售。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 拥有专门负责极狐GitLab的负责人，具备一定的销售能力。</li> <li>② 通过极狐(GitLab)的培训和认证。</li> <li>③ 具有一定客户资源和客户基础。</li> </ul>	2	否

1. 技术人员培训和认证费用15000.00元/人，总计5门课程，可使用返点抵扣。
2. 销售任务额作为每年渠道合作伙伴升降级的重要考核指标。
3. 战略级的合作伙伴极狐(GitLab)会专门组建团队进行对接，制定相应的产品集成方案。

## I 入驻流程



## I 升降级管理

### 升级管理

每年1月份为伙伴的调级窗口期，如果想升级的伙伴，可在窗口期发起升级申请。升级需要极狐(GitLab)进行评估（主要从伙伴潜力及过去业绩完成情况两方面评估）由极狐(GitLab)评估同意后方可进行升级流程。

### 降级管理

伙伴签署合作伙伴协议时，协议内将明确所属级别。之后会以年为周期对伙伴进行业绩考核。如无法完成既定业务要求，将会由渠道部门对其重新审核，如果审核不通过将进行降级处理。

### 退出机制

**极狐(GitLab)主动终止合作**

如果合作伙伴违反合作协议或在市场上对极狐(GitLab)名誉造成重大不利的影响，极狐(GitLab)有权直接终止合作，项目返点不予退还。

**合作伙伴主动终止合作**

合作伙伴主动提出终止合作的，盘点及处理完伙伴所负责项目，可以终止并注销合作伙伴在极狐(GitLab)的账号。

## 渠道激励

授权产品及列表价

极狐(GitLab)拥有产品的版本发布权、定价权和调整权，列表价格请参考官网。价格折扣参见下表：

产品名称	产品类别	伙伴级别	折扣
极狐GitLab软件	专业版	战略	20% off
		铂金	15% off
	旗舰版	金牌	10% off

### 报价&返点体系

渠道采用全国统一的定价，折扣和返点管理体系。渠道伙伴可以根据需求提起报价审批，由极狐(GitLab)审批通过后方可生成对外报价。

### 订单返点体系和规则

返点体系仅针对新签约或增购订单，根据项目不同的情况给予不同的返点比例，希望得到返点的伙伴需要和极狐(GitLab)签属Rebate Letter，在极狐(GitLab)完成对合作伙伴的资质审核要求后返点政策生效：

- ① 伙伴独立完成未占用原厂任何资源的项目，合作伙伴返点比例：**18%**
- ② 合作伙伴挖掘，极狐(GitLab)提供销售和售前等支持的项目，合作伙伴返点比例：**12%**
- ③ 合作伙伴提供商务支持的项目所有级别：**5%-8%**

返点计算依据为实际到账原厂不含税金额计算返点。针对一次性签署的多年期订单，极狐(GitLab)会支付给伙伴合同首年金额返点。其余年份的返点按照续费返点规则按年支付。

### 返点生成和使用

- ① 合作伙伴需要在Portal系统中上传和极狐(GitLab)签订的产品合同并填写不含税合同金额，系统会根据此金额计算返点并体现在系统中。返点计算单位：1RMB=1点，四舍五入去零取整。
- ② 返点可以和折扣同时使用，用于抵扣产品部分的成交额。但返点金额的比例不超过该项目成交额的70%。
- ③ 服务和教育项目不享受返点政策，原厂的培训认证除外。
- ④ 特殊项目 65% off Huge Discount以上将不给予返点，但其项目收入会计入MDF。
- ⑤ 返点有效期一年，返点无法折现。

### 续约订单返点

针对同一客户的续约订单，极狐(GitLab)会持续给予伙伴返点。但是具体的返点比例受当时产品的市场价格，产品形态，续约率等因素影响，会综合考量来制定。

### 返点时间安排

极狐(GitLab)会为所有合作伙伴开通渠道(Portal)账户，伙伴可以通过此账户提交项目报备信息，进行项目跟踪和返点计算。

极狐(GitLab)和渠道伙伴之间返点结算周期为季度结算，结算开始时间以货款到账月为准。例如Q1付款的项目，Q2会将返点发放给合作伙伴的Portal账户中，以此类推。

### 额外返款佣金

除了订单返点外，针对技术贡献，客户关系推荐，品牌价值推广等其他业务的贡献者，极狐(GitLab)还设立了佣金体系。续约订单的佣金以销售和财务的确认为准。

### 市场活动基金(MDF)

战略和铂金合作伙伴拥有自己的MDF的资金池，合作伙伴的销售额2%会被纳入MDF，用于市场活动，人员培训，客户研讨会等市场活动，由渠道部协调市场部统一安排。

金牌合作伙伴销售额2%会进入区域共用资金池，根据合作伙伴贡献安排MDF的使用。

### 其他

增购款项支付要求与首次付款路径一致，否则无法计算返点。

返点金额按照合作伙伴与极狐(GitLab)的不含税合同额计算，并应当在合作伙伴向极狐(GitLab)付清合同款项之后按照渠道政策进行结算。

## 合作伙伴运营规则

### 报备规则

极狐(GitLab)的合作伙伴有区域属性，但可以跨区域报备。按照项目制渠道伙伴以商机的形式在极狐(GitLab)供应商系统Partner Portal中进行项目报备与管理。

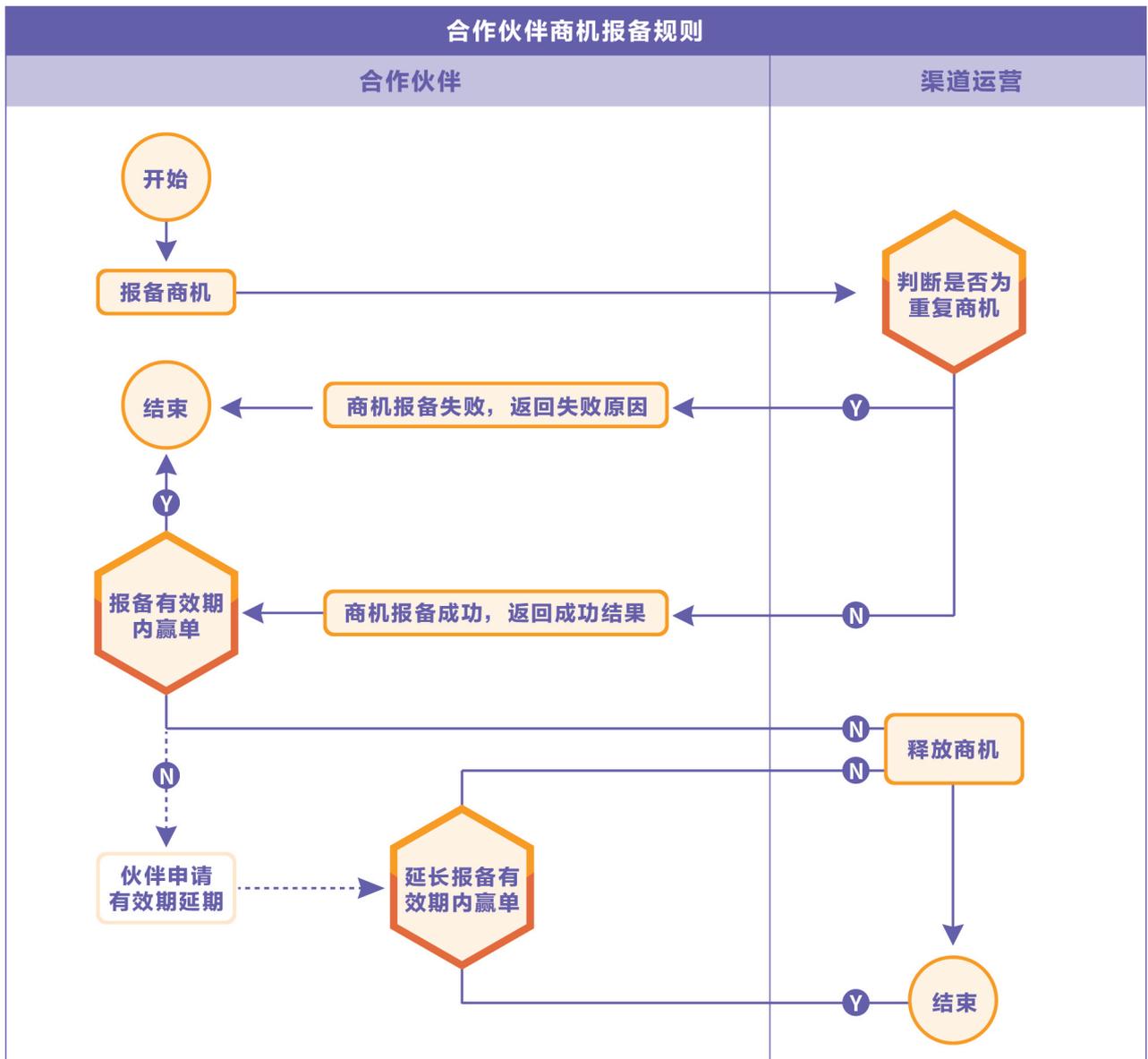
报备按照时间先后顺序界定，合作伙伴发现商机建议第一时间报备，渠道审核并联系相应区域的销售进行售前支持（如需要），以避免错过商业机会。

报备成功后方可跟进项目、推进商务流程等。未报备成功，其跟进行为视为无效行为，不受到极狐(GitLab)渠道的保护和认可。

合作伙伴项目发生冲突时，按照伙伴项目报备的时间先后进行支持，对于破坏市场公平性原则，恶意商业活动的伙伴，将给予警告，严重者将解除合作关系。

伙伴销售极狐(GitLab)官方提供的产品整体方案，伙伴会按照自己的级别获得渠道奖励。

合作伙伴在项目过程中充分体现了自身的价值并对项目成交起到促进作用的，即使最终客户未选择伙伴签约，极狐(GitLab)依然会给予其相应的返点或佣金奖励，最终解释权归极狐(GitLab)所有。



## 报备方式

合作伙伴Partner Portal : <https://partners.gitlab.cn/login>



- 伙伴通过用户名和密码进行登陆，如忘记用户名密码请联系极狐(GitLab)渠道部门。
- 需要在合同签署前30日日历日，进行项目报备才可获得返点或其他奖励。
- 项目报备开始时间以极狐(GitLab)销售批准，合作伙伴收到确认报备成功的邮件为准，报备有效期为60个日历日，有效期到期前15个日历日内可申请一次60个日历日的延期。项目过期将自动释放，其他合作伙伴可以进行报备。
- 项目以极狐(GitLab)商机确认日期先后为准，同等情况下支持优先报备的合作伙伴。
- 请在报备时提供真实信息，如果信息不实查证后，将视为无效报备。项目报备时间过期将无法获得返点或其他奖励。
- 为保护合作伙伴的权益和信息安全，请不要和他人共享账号和密码。伙伴仅可以看到自己名下的项目。



## 合作伙伴商务规则

### 合同类别

极狐(GitLab) & 伙伴签署：合作伙伴主协议 + 技术咨询合同（合作伙伴）

每年以线上续约的模式和合作伙伴续约，协议到期前30天请登录Partner Portal进行续约登记。如到期未收到极狐的续约通知，请及时联系我们。

极狐(GitLab) & 伙伴 & 客户签署：极狐(GitLab) & 伙伴的合同 + 用户合同（最终客户确认函）

极狐(GitLab) & 客户签署：产品或服务销售合同。

### 合同年限

一般签署一年合同。针对一次性签署的三年期订单，极狐(GitLab)会支付给伙伴合同首年金额返点。其余年份的返点按照续费返点规则按年支付。

针对一次性签署的多年期订单，无论客户一次性付款还是分期付款，极狐(GitLab)只会支付给伙伴合同首年金额的返点。

### 开票规则

私有化部署软件License：极狐(GitLab)向渠道或客户开具13%的增值税发票。

SaaS License及服务订单：极狐(GitLab)向渠道或客户开具6%的增值税发票。

### 订购期限

新签 & 续约：订购期限以年为单位，1年起卖，一般不超过3年。

增购：针对每个产品，中途增购行为需要按“月”为单位，截止日期跟原始订单License截止日期对齐。新签 & 增购到期后统一续约。

### 付款要求

支付给极狐(GitLab)的款项要以“年”为单位，最小付款周期为1年，中途追加需要跟原有的License截止日期对齐，以便于统一续约。

多年合同客户可以按年分期付款或者一次性付清。如分期，则极狐(GitLab)会在续费日前三个月发送催款通知，如截止到续费日仍未收到回款，即停止服务。

## 产品试用期及宽恕期规则

### 试用期规则

一般情况下渠道伙伴的客户会有一个月的产品试用期。

### 续费场景：

多年协议订单，在续费日前三个月极狐(GitLab)会发送催款通知，如截止到续费日仍未收到回款，立即停止服务。

### 续约场景：

一般情况下渠道客户不设置宽恕期。客户合同到期前三个月，渠道伙伴有义务督促客户续约。

## I 极狐(GitLab)合作伙伴反腐败政策

为确保合作的公平、公正、廉洁、诚信，抵制商业贿赂和欺诈，合作伙伴与极狐(GitLab)承诺在遵守中华人民共和国相关法律法规的基础上进行商业合作并签署《廉洁协议》。

极狐(GitLab)反腐败合规腐败合规联络方式：[compliance@gitlab.cn](mailto:compliance@gitlab.cn)





## 合作伙伴联系人：

**Davis Hui** | VP & GM HK/Macau

A : GitLab Information Technology (Hubei) Co., LTD

E : davis@gitlab.cn | W: about.gitlab.cn

M: (852) 92318745 | P: (86) 13632177725

**Ma Sai** | Partner & Channel Director

A : GitLab Information Technology (Hubei) Co., LTD

E : saima@gitlab.cn | W: about.gitlab.cn

P: (86) 17321351130

