

# Adobe 渠道销售基本知识 及报备规则

单晓颖 Lily Shan

Channel Account Manager

[Lshan@adobe.com](mailto:Lshan@adobe.com)



# 内容

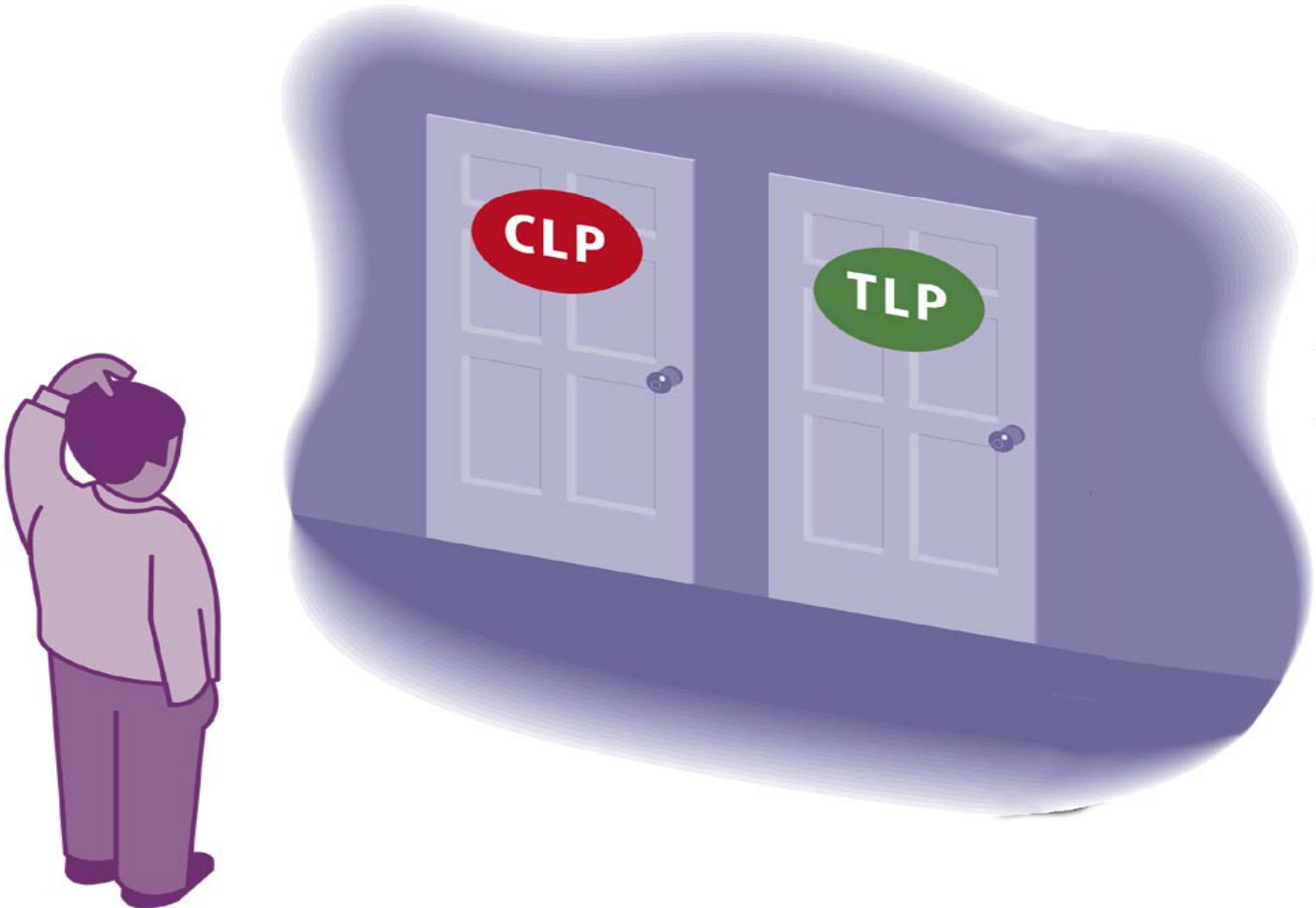
- Adobe的价格体系及产品销售形态
- Adobe的报备规则及批复规则

# Adobe价格体系及产品销售形态

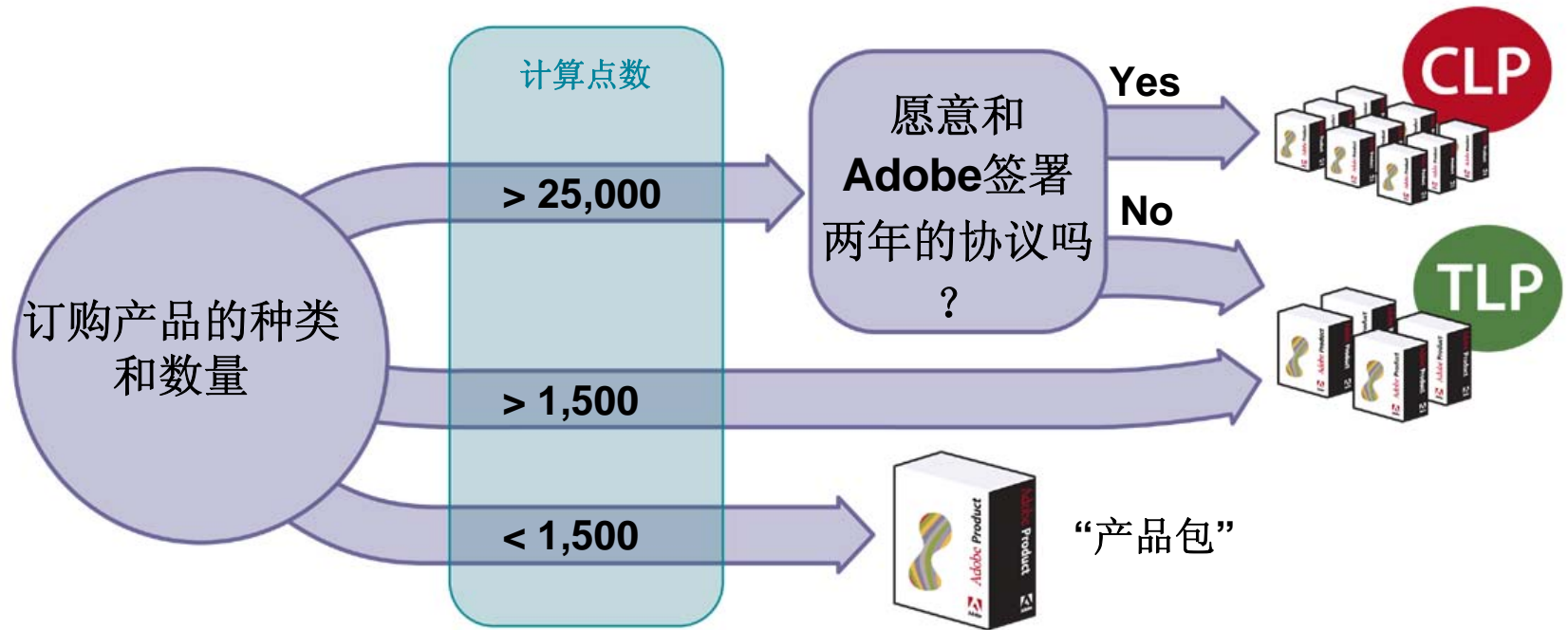
<b>Acrobat Std</b>	<b>300</b>
<b>Acrobat Std to Std upgrade</b>	<b>100</b>
<b>Acrobat Pro</b>	<b>450</b>
<b>Acrobat Pro to Pro upgrade</b>	<b>150</b>
<b>Acrobat Std to Pro upgrade</b>	<b>150</b>
<b>Creative Suites 2 Premium</b>	<b>1200</b>
<b>Creative Suites 2 Std</b>	<b>900</b>
<b>Illustrator CS 2</b>	<b>500</b>
<b>InDesign CS 2</b>	<b>700</b>
<b>Photoshop CS 2</b>	<b>600</b>
<b>Video Collection Pro</b>	<b>1500</b>
<b>Video Collection Std</b>	<b>1000</b>

- **Shrinkwrap 产品包**
- **License (A004.5)**
  - TLP
  - CLP
  - 产品权值表

# AOO—Adobe open option 4.5



# Adobe Open Options 图例



\*A 10 point footnote can go here, if necessary

# Adobe Open Options ---TLP( Adobe **Transactional** Licensing Program)

TLP 级别	点数
R	1
S	1500
T	15000

入门非常低，只要求**1**个点(英文)  
中文的入门级别为**1500**个点  
不需要和**Adobe**签协议



# Adobe Open Options ---CLP( Adobe **Contractual** Licensing Program)

Tier	北美和日本（点数）	中国（点数）
1	40,000	25,000
2	100,000	50,000
3	225,000	100,000
4	350,000	200,000

- 入门最低要求**25000**个点
- 客户需要与**Adobe**签署协议
- 有一定的流程



# 签订CLP的流程

- 1.了解客户需求
- 2.报备并取得报备号
- 3.填写CLP申请表
- 4.Email给Lshan@adobe.com
- 5.Lily 把信息提交给美国Adobe法律部门
- 6.法律部草拟CLP协议，并通知Lily
- 7.Lily Mail pdf的协议给reseller， reseller为客户打印两份协议
- 8.要求客户签署协议，同时把签好的一份PDF协议email给 [Lshan@adobe.com](mailto:Lshan@adobe.com) ，同时把两份原件寄往爱尔兰
- 9.爱尔兰签署完毕后，返回协议号后，客户即可下单



# 签订CLP,需要提供的信息

- 公司的名称、地址、联系人等详细信息，以英文填写
- 客户第一单下的产品名称和数量，计算出第一单的总点数
- 他们仅仅是在中国大陆地区用吗？如果不是，请列出其他国家或地区
- CLP 申请表：从 [www.myadobe.com.cn/产品购买](http://www.myadobe.com.cn/产品购买) 中左侧下载
- 对客户好处：软件资产好管理并且省钱

## Adobe CLP申请表

填写完此表后，按右面的email提交按钮给Adobe渠道经理张勇报批。只需提交此表的数据部分即可

### 客户属性

商业用户  政府用户  教育用户

客户使用软件范围

### 客户中文信息

客户名称   
客户地址   
城市  邮编   
省/市  联系人   
国家  email

### Customer English Information

Customer Name   
Address   
Phone Number   
Fax Number   
Contact Name

软件名称	数量	点数	平台

总点数

### 代理商中文信息

代理商名称   
代理商地址   
销售人员  email   
电话  计划下单时间

### 代理商英文信息

Reseller Name   
填写Adobe批准的此单报号   
通过哪家总代理下单？

### Adobe填写

批准此单申请CLP否？  批准日期  批准人

# 2007渠道计划实施细则

- 渠道之间加强合作，共建**和谐社会**
- 对于遵守报备规则，勇于开拓市场的代理商加大支持力度
- 最终用户报价有最低限价
- 对于恶意低价抢单（低于市场限价）的代理商：
  - 1、第一次违规：停止报备资格1个月
  - 2、第二次违规：取消报备资格
  - 3、如再次发现违规：取消Adobe代理商资格

# 报备资格

- 填写代理商申请表：  
<http://www.myadobe.com.cn/partner/procedure/index.htm>
- 参加并通过Adobe的网上产品与销售考试
- 取得Adobe授权经销商证书
- 申请报备ID和密码：杨竺，010—58657747，  
zhuyang@adobe.com
- 报备网站：<http://www.myadobe.com.cn/sales/>

# 报备规则与批复规则

- 报备规则：
  - 报备体系目前只针对 **License** 单子
  - **Net to Adobe** 大于**15K\$**的单子,有临时报备号,凡参与的代理商每周要提供进展报告 (**2007年1月1日起生效**)
  - 经销商**先报备**, 取得有效报备号后才能对客户报价;对于没有取得报备号的**Reseller**, 则应当停止报价及跟单;
  - 经销商必须填写**完整的客户信息**及准确选择用户行业 (商业/教育/政府) .
  - **A**客户被**B**经销商报备成功, 但被**C**经销商以低价手段抢单: 经销商**C**必须通过经销商**B**以三家总代理当时对外面公布的**List price**下单;
  - **A**客户被**B**经销商报备成功, 但**C**经销商最终与客户签单, 请**C**经销商主动找到**B**经销商协调下单。
  - 报备的保护期为**两个月** (从得到有效报备号开始计算) ;
  - **英文名称一定要准确**
  - **经销商必需从报备成功的总代处下单**

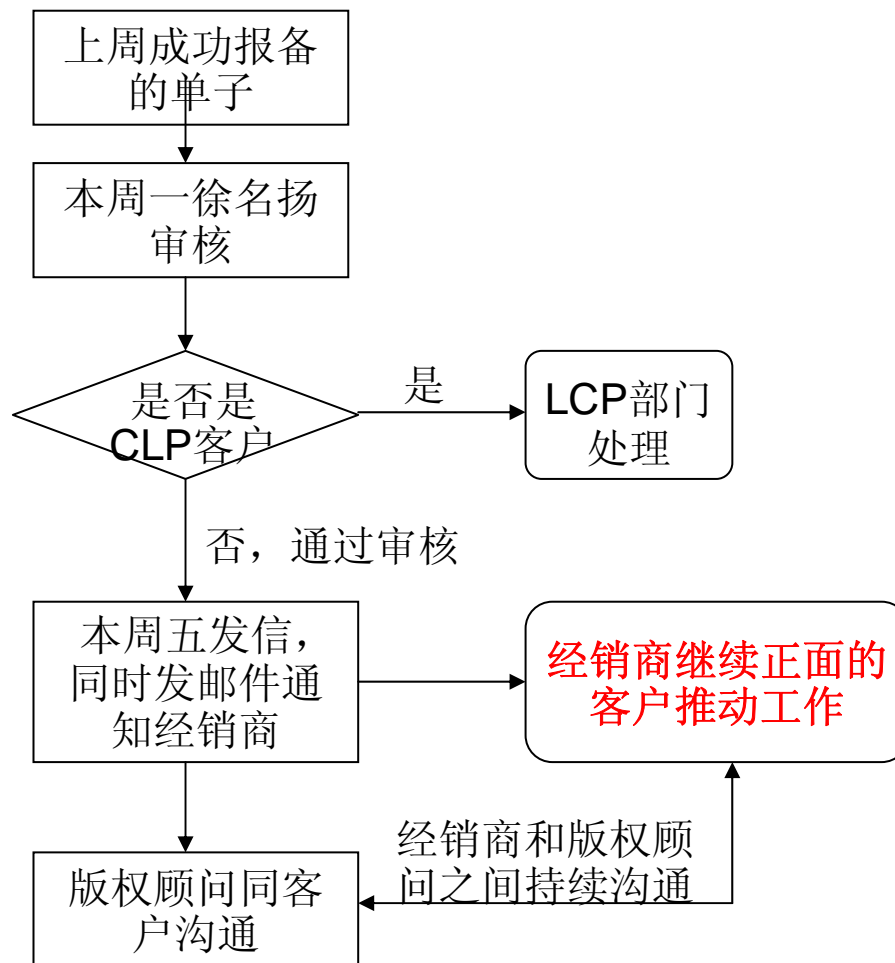
# 报备规则与批复规则

- 一个单子过了**2个月**的保护期还没结单，则此经销商有优先再报备一次的权利；否则，此单子将被开放，且原先报备的经销商没有再报备优先权；
- 延期报备，经销商需要在过期**前3天**内提交，并在经销商备注栏，填写“**延期报备，以及有效报备号**”
- 如果在某个**Case**中有两家或两家以上的经销商报备，对于没有取得报备号且恶意报低价的**Reseller B**，由取得报备号的**Reseller**提供书面证明，如果证明确凿，则第一次停止**Reseller B**报备一个月，如果以后再有证据表明**Reseller B**在其它**Case**中恶意报低价，**Reseller B**则被停止报备；
- 在报备时注上此单**销售负责人及联系电话**

# 报备规则与批复规则（Adobe有最终解释权）

- 报备批复规则：
  - 所有报备，均在提交后**第二天**后才能进行批复
  - 24小时内报备相同用户的单子，请大家发邮件写自己做的具体工作，Adobe根据调查结果予以批复。
  - **做工作者优先**
  - **核心代理优先**
  - **区域优先**
  - **及时准确者优先**
- License打印原则
  - 下单用户信息与报备相符
  - 下单的产品与数量与报备相符
  - 不相符不予打印

# 报备系统中申请律师协助的流程



注意：用户的联系人一定要准确，产品数量一定要准确

徐名扬  
Tel: 010-58657720  
Email : adobexmy@gmail.com

**Better by Adobe.™**