



咪咕音乐

咪咕音乐有限公司 开放合作管理办法 (数字产品销售渠道分册)

咪咕音乐有限公司

二〇一九年

文件更新履历表

版本	文件名称	发文编号	管理归属部门	文件管理岗位	生效日期	备注
1.0	咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（数字产品销售渠道分册）	咪音渠通（2017）3号	渠道中心	-	2017年11月	根据管理办法体系调整，将原《咪咕音乐有限公司开放合作管理办法 v6.0》中引入细则单独成册
1.1	咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（数字产品销售渠道分册）		渠道中心		2018年6月	调整续约部分条款
1.2	咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（数字产品销售渠道分册）		规划合作部		2019年5月	调整续约部分条款，删除商务模式中涉及老五套计费点的内容

目录

第一章	概述.....	3
第二章	合作伙伴引入.....	4
第三章	商务模式及结算管理.....	7
第四章	运营及考核管理.....	8
第五章	续约及退出管理.....	8
第六章	版本说明.....	9

第一章 概述

第一节 办法总则

一、为规范咪咕音乐开放合作中数字产品销售渠道的合作开展，提升咪咕音乐渠道销售效果，咪咕音乐有限公司特制定《咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（数字产品销售渠道分册）》。

二、本管理办法适用于和咪咕音乐有限公司开展数字产品销售渠道合作的合作伙伴（以下简称销售渠道、渠道合作伙伴、渠道合作方或者渠道），由咪咕文化一点接入的渠道按《咪咕文化科技有限公司合作渠道管理办法》等办法进行管理。

三、本管理办法明确合作伙伴的合作原则、接入要求、续约及退出等管理规则。

四、本办法可根据业务发展情况适时修订条款并发布执行，管理办法的制订、修改与解释权归咪咕音乐有限公司。

第二节 合作概述

咪咕音乐数字产品销售渠道是指通过各类 APP 应用、网站站点、线下服务、增值业务产品等业务载体、营销通道或推广方式进行咪咕音乐相关内容、产品、业务的推广销售的合作方。

咪咕音乐负责向渠道合作方提供咪咕音乐内容库中的歌曲等内容、咪咕音乐的各类产品以及其他业务能力。

渠道合作方负责基于自身资源开展推广、运营，保障咪咕音乐数字内容、产品得以传播、销售。

第二章 合作伙伴引入

本章节对销售渠道的资质要求、引入标准、工作流程及合作的规范性进行要求。

第一节 公开评审引入

一、 引入方式：

公开评审

二、 引入周期：

根据业务发展需要，不定期组织开展

三、 评审工作组织：

由咪咕音乐公司组织形成评审专家小组，根据得分排序形成建议引入名单。

1、 评审专家小组组成：

由业务部门推荐一名评审专家，其余通过专家库随机抽取，人员总数原则上不低于五人。

2、 监督成员组成：

由法律纪检等专业岗位人员到场监督。

四、 评审考察内容：

数字产品销售渠道合作伙伴应满足以下评审考察要求。

(1) 基本资质要求

合作主体需具备真实、有效的企业法人营业执照（未三证合一的企业需同时提供组织机构代码证、税务登记证）、银行开户许可证，公司注册时间需满 2 年；

合作主体具有合作产品必须的资质或证照，需按国家相关规定取得相应许可。

合作主体注册资金应具有一定规模，满足本合作要求。

合作主体以往无重大违规，无涉黄、违法等严重违规记录，且最近两年内未列入咪咕公司不良信用记录。

(2) 业务能力要求

合作方应具有满足合作要求的产品团队、项目协同团队、落地支撑团队、客服团队。

合作方的全年收入计划具有一定规模。

要求合作方的业务产品具有符合本项目合作的行业影响力、知名度或用户规模；并可提供其作为本项目的基本合作资源。

(3) 项目合作方案

合作方需提供如何推广数字音乐内容、分销数字音乐产品的具体方案，明确如何提高用户规模、扩大销售收入。包括如何根据咪咕音乐内容、产品开展产品合作，如何基于数据分析开展运营，如何建立业务管理、风险控制等相关机制、体系。

五、 建议引入名单形成办法

(1) 根据考察内容形成评审评分标准，评审专家根据标准进行打分；

(2) 客观依据打分结果形成建议引入名单；原则上合作方未

满足公司基本资质要求或评审总得分低于 70 分不得进入
引入建议名单；

(3) 名单以考察总得分排序，分数相同时以相应分项得分顺
序排序；

(4) 建议引入名单报总经理办公会进行集体决策，最终确定
引入名单。

第二节 专项合作引入

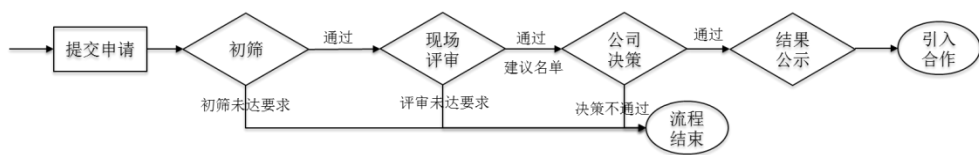
因公司业务发展需要可对符合以下情况且达到基本资质要求的
合作方开展专项合作引入：

1、由中国移动集团及各省公司、国家政府机构、咪咕文化推荐
的合作伙伴。

2、因公司业务发展需要，亟需引入具有特殊资源的合作方。

第三节 引入工作流程

一、公开评审引入工作流程



1、 步骤 1：提交申请

通过开放平台服务界面提交合作申请或递交报名
资料，申请进行“基本资质初筛”

2、 步骤 2：初筛

根据“基本资质要求”，对合作方提交的申请、提
供的材料进行筛查，如明显不符合要求或不能提供相

应证明材料的，初筛不予通过；初筛结果由部门会议进行复核。

并在开放平台服务界面发布通过初筛的合作方名单，通知其按要求准备材料参加评审。

3、 步骤 3：现场评审

按评审规则规定组织现场评审，各合作方进行现场应答或提交评审材料进行书面应答。

4、 步骤 4：评审结果决策

根据现场评审打分结果报总经理办公会决策。

5、 步骤 5：评审结果公示

根据决策发布通过评审的合作方名单，进行公示。

6、 步骤 6：签约合作

公示后，与合作方签约开展合作。

二、 专项引入工作流程

专项合作引入由项目负责部门提供项目合作伙伴接入意见，渠道部门初审通过后，报咪咕音乐总经理办公会或专题会决策，审批通过后由渠道部门完成签约、开展合作等后续流程。

第三章 商务模式及结算管理

一、 商务模式

数字产品销售渠道根据信息费收入，按一定比例结算渠道费用，

其中：

计费类型分类	新六套计费点
包月类业务	酬金比例 30%
按次类业务	酬金比例 40%

二、结算扣减

具体扣减细则依据《咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（日常运营分册）》执行。

第四章 运营及考核管理

按规定对合作伙伴的日常运营、月度考核、信用积分等方面进行管理，具体管理细则依据《咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（日常运营分册）》执行。

第五章 续约及退出管理

1、合作伙伴出现违法或重大违规事件，或被列入咪咕公司不良信用名单，将直接终止合作，并从当月起停止对其的业务结算，且 2 年内不得重新申请接入。

2、合作伙伴接入合作的产品未达到中国移动集团、咪咕文化、咪咕音乐相关技术规范的要求，或未按要求及时升级，可终止合作或不予续约，1 年内不得重新申请接入。

3、合同到期前进行续约评估（合同期内月度考核不足 6 次，不做该评估），有如下情况之一，则不予续约，1 年内不得重新申请接入：

（1）合作伙伴近 6 次月度考核平均得分低于 60 分；

(2) 合作伙伴近 6 个月均收入低于 5 万元；

(3) 合作伙伴信用积分未达 60 分；

4、合作伙伴未出现以上情况，可进行续约。

具体细则参见《咪咕音乐有限公司开放合作管理办法（日常运营分册）》中相应条款。

第六章 版本说明

本管理办法版本为 2019 年版本第一版，自 2019 年 5 月起开始执行。