

制度流程编号：2.10.4.1（19）（11）

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司
社会渠道管理办法
（V10.4）

市场部

2023 年 5 月

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

修订记录

版本	日期	AMD	修订者	说明
V3.0	2010 年 9 月	A	饶文伟	—
V3.1	2011 年 10 月	M/D	梁凡健、梁忠胜	对社会渠道星级评定准入、运营、退出流程进行修订，删除社会渠道资料管理、信用管理、营收管理、报表管理等章节内容，另行明确。
V3.2	2012 年 5 月	M	梁忠胜	调整社会渠道星级考核及星级评定事项。
V3.3	2012 年 10 月	A	梁忠胜	新增家庭宽带业务积分标准；删除总积分业务比例限制。
V4.0	2013 年 4 月	A/M/D	梁忠胜	整合 2G、社会渠道管理要求，更新社会渠道放号质量考核，新增渠道巡检管理要求、积分复算规则。
V4.1	2013 年 6 月	A/M	梁忠胜	调整普通套卡积分标准，新增 G3 终端星级渠道。
V4.2	2013 年 9 月	A/M	梁忠胜	增加空中充值业务积分计算，明确低值业务处罚标准、促销管理规范等。
V4.3	2013 年 12 月	A/M	梁忠胜	优化渠道考核、信用体系管理、垃圾短信号码管理要求、业务异常监控、户外促销管理要求、校园渠道管理等。
V5.0	2014 年 4 月	A/M	梁忠胜	整合各渠道管理体系，增加 4G 业务运营管理。
V6.0	2015 年 7 月	A/M/D	梁凡健、梁忠胜	修改评审机制，增加廉洁从业内容，更新低值业务管理内容。
V6.1	2015 年 8 月	A	梁凡健、梁忠胜	增加违纪违规问责处理要求，增加建立渠道沉默监控体系。
V6.2	2015 年 9 月	A/M	梁凡健、梁忠胜、戴晓宇	1、增加基础业务补贴体系，2、增加明确营收款的扣罚处理；3、社会渠道促销邀请规范管理。
V6.3	2015 年 10 月	M	梁凡健 梁忠胜	1、明确社会渠道巡检频次要求。2、明确实名制违规（明查暗访违规、后台稽核异常违规等）、统一渠道标识牌巡检工作。3、明确社会渠道廉政承诺管理。4、排它扣罚加重。
V6.4	2016 年 1 月	A/M/D	梁凡健	1、优化评审流程，党群不参加评审会，退出

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

			梁忠胜	的社会渠道须报送评审。2、整合巡检标准、修改业务积分标准。3、细化渠道引入、考核、退出相关说明内容。4、细化风险管控廉洁从业内容。5、增加客户响应中心职责分工。6、优化价值管理内容。7、整合没有营业执照须终止合作处理内容。
V6.5	2016 年 8 月	A/M/D	梁凡健、梁忠胜	1、优化渠道引入要求 2、更新渠道考核要求 3、更新低值考核要求 4、协议台账 5、保证金台账 6、连锁管理要求 7、巡检异常要求
V6.6	2016 年 8 月	M	梁凡健、梁忠胜	修改 6 星级面积标准
V6.7	2017 年 11 月	A/M/D	梁凡健、梁忠胜	结合省公司集中化管理修改引入流程、面积、年限等管理要求。
V6.8	2017 年 12 月	A	梁凡健、梁忠胜	增加社会渠道在业务拓展过程中出现抢单行的处罚要求、增加社会渠道业务质量关联处罚要求、优化渠道终止合作后费用支付管理内容
V6.9	2018 年 5 月	A/M/D	梁凡健、梁忠胜	1、根据 2018 年 5 月 SOX 检查，优化渠道评审发文描述。2、优化社会渠道保证金请示内容。3、考核退出管理 4、终止社会渠道费用支付 5、保证金管理 6、渠道评审发文描述内容
V7.0	2018 年 6 月	M	梁凡健、梁忠胜	同步省公司的管理办法，更新业务授权规则、实名管理、VI 管理意见、号码资源配置规则、业务稽核制度、社会渠道费用主要包括手续费和服务费、评审结果公开发布等
V8.0	2018 年 9 月	A、M、D	吴燕梅、梁忠胜	1、整合加盟厅、厂源店、地推合伙人等规则 2、优化大权限保证金标准 3、增加区块管理内容 4、优化跨部门评审 5、优化加盟厅评分标准 6、增加信息安全协议 7、优化周期评审时间 8、加入信用体系 9、明确经营违规处理标准 10、明确面积不达标处理标准

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

				11、明确廉洁从业核查及结果发布方式 12、增加智慧家庭的管理内容
V9.0	2019 年 1 月	M、	吴燕梅、梁忠胜	1、面积管理要求：各分公司报送评审时必须提供实地测量的面积数、人员签名确认、测量现场相片等结果。特殊情况经评审后，再通过公司请示，一事一议申请办理。 2、严禁在未经授权的情况下违规通过外呼、发短信等方式推广或拓展业务。
V9.1	2019 年 3 月	A	吴燕梅、梁忠胜	增加终端厂家友商深度合作门店的战略合作政策，详见“（六）战略合作”
V9.2	2019 年 6 月	A、M、D	吴燕梅、杨志娟	1、加盟厅规则 2、渠道协议名称优化 3、权限与保证金管理优化 4、优化周期评审时间 5、优化信用管理 6、优化渠道信息管理
V9.3	2019 年 11 月	M	吴燕梅、赖月玲	1、优化廉洁从业 2、修改六星及以上星级的面积要求 3、优化普通加盟厅的优胜劣汰 4、优化渠道信息管理
V9.4	2020 年 3 月	A、M、D	吴燕梅、赖月玲	1、优化基本资质 2、删除否缺考核 3、优化违规管理
V10.0	2021 年 1 月	A、M、D	陈沛宏、何惠娟	1、优化层级管理要求 2、删除专营要求 3、删除专营违规 4、优化渠道类型和分层分级 5、优化评审原则 6、优化基础管理 7、优化权限与保证金管理 8、优化卡号管理 9、删除培训认证 10、优化业务稽核

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

				11、删除促销稽核 12、删除周期评审 13、删除终端厂家直供店（厂源店） 14、优化信息安全 15、优化信用管理 16、增加泛渠道引入 17、优化退出管理 18、增加渠道销售规范承诺书
V10.1	2021 年 4 月	A	陈沛宏、何惠娟	1、优化基本资质规则
V10.2	2021 年 7 月	A	陈沛宏、何惠娟	1、优化保证金管理 2、优化普通加盟厅招募申请
V10.3	2023 年 2 月	M	黄满海、张文超	1、优化评审机制
V10.4	2023 年 5 月	M	黄满海、张文超	1、优化基本资质规则

（A-添加，M-修改，D-删除）

编号	2.10.4.1（19）（11）	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	------------------	-----------------------------	----	------

目录

第一章 管理总则7

第二章 管理分册7

第三章 职责分工7

第四章 引入管理11

第五章 合作管理19

第六章 运营管理22

第七章 退出管理24

第八章 风险管理25

第九章 相关附则28

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

第一章 管理总则

第一条 制定依据：参考《中国移动广东公司社会渠道管理办法》制定本办法。

第二条 适用范围：本办法适用于全市社会渠道管理。

第二章 职责分工

第三条 市公司

一、**市场部：**负责全市社会渠道归口管理，制定与优化渠道管理办法，指导与监督各分公司渠道管理工作落实情况。

二、**纪检监察部：**负责廉政从业再监督工作。

三、**财务部：**负责指导税务、费用支付、保证金核实与退还等工作。

四、**其他部门：**根据渠道管理部门相关需求协助做好渠道管理工作。

第四条 分公司

一、负责渠道引入、运营、考核、退出和监控等管理工作，及时解决渠道问题。

二、配合市公司做好连锁等核心渠道的管理工作。

第三章 区域渠道管理

第五条 基本原则

一、**标准化：**建立全市统一的分层分级管理规范，按标准化模式进行管理。

二、**长期化：**以诚信经营费用政策实现长期绑定，可持续保持渠道竞争优势。

三、**差异化：**以区块价值、业务产出为基础对不同价值渠道实行差异化激励。

第六条 区块管理

一、**区块布局：**建立区块管理体系，在商圈、城中村、农村、社区、校区、厂区的基础上，根据客户数量和区域地理面积将全市划分 44 个区块，形成“区块-微区块”两级架构。

二、**区块评审：**渠道管理部门可结合市场发展情况优化区块划分及系数调整工作，通过跨部门评审后发布结果。

三、**区块系数：**根据区块内单位面积房价水平、单位面积新增客户数 2 个维度计算各区块系数，各维度得分相加后是该区块总得分，总得分作为区块发展系数（0.8-1.3），应用于区块内渠道价值的评定。微区块系数统一为 1。各档次得分对照表如下所示：

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

评估维度	档位	得分
单位面积房价水平 (0.5-0.8)	5000 元/平方米以下	0.5
	5001-10000 元/平方米	0.55
	10001-20000 元/平方米	0.6
	20001-30000 元/平方米	0.65
	30001-50000 元/平方米	0.7
	50001-70000 元/平方米	0.75
	70000 元/平方米以上	0.8
单位面积新增客户数 (0.3-0.5)	50 户以下	0.3
	51-100 户	0.35
	101-200 户	0.4
	201-400 户	0.45
	400 户以上	0.5

四、区块信息

序号	区块编码	区块名称	区块系数
1	MMQK15	电白滨海区块	0.8
2	MMQK16	电白观珠区块	0.8
3	MMQK17	电白林头区块	0.8
4	MMQK18	电白麻岗区块	0.8
5	MMQK19	电白马踏区块	0.8
6	MMQK20	电白南海区块	0.8
7	MMQK21	电白沙琅区块	0.8
8	MMQK22	电白水东区块	0.85
9	MMQK23	高州宝光区块	0.85
10	MMQK24	高州大井区块	0.85
11	MMQK25	高州南塘区块	0.85
12	MMQK26	高州平山区块	0.85
13	MMQK27	高州沙田区块	0.85

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

14	MMQK28	高州山美区块	0.85
15	MMQK29	高州石鼓区块	0.85
16	MMQK30	高州泗水区块	0.85
17	MMQK31	高州新垌区块	0.85
18	MMQK32	高州长坡区块	0.85
19	MMQK33	化州播扬区块	0.8
20	MMQK34	化州合江区块	0.8
21	MMQK35	化州河东区块	0.8
22	MMQK36	化州河西区块	0.8
23	MMQK37	化州平定区块	0.8
24	MMQK38	化州同庆区块	0.8
25	MMQK39	化州杨梅区块	0.8
26	MMQK40	化州中垌区块	0.8
27	MMQK41	茂南鳌头区块	0.85
28	MMQK42	茂南城东区块	0.95
29	MMQK43	茂南城区北区块	0.95
30	MMQK44	茂南城区南区块	0.95
31	MMQK45	茂南公馆区块	0.85
32	MMQK46	茂南河西区块	0.95
33	MMQK47	茂南金塘区块	0.85
34	MMQK48	茂南开发区区块	0.95
35	MMQK49	茂南山阁区块	0.85
36	MMQK50	茂南镇盛区块	0.85
37	MMQK51	信宜钱排区块	0.8
38	MMQK52	信宜北界区块	0.8
39	MMQK53	信宜城北区块	0.8
40	MMQK54	信宜城南区块	0.8
41	MMQK55	信宜合水区块	0.8

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

42	MMQK56	信宜怀乡区块	0.8
43	MMQK57	信宜镇隆区块	0.8
44	MMQK58	信宜朱砂区块	0.8

第七条 渠道类型

实体渠道：社会实体渠道是指合作销售中国移动产品和服务的外部合作实体授权门店，分为全国连锁门店、省级连锁门店、市级连锁门店、单店授权门店。社会实体渠道分层分级管理体系在总部渠道分类框架下，由“分层”和“分级”两个维度构成，具体如下：

第八条 分层分级

一、**层级划分：**社会渠道名单以系统注册为准，合作体系划分一星级至六星级，其中六星级细分为六星 A、六星 B、六星 C、六星 D；一星级最低，六星 A 最高。

二、层级管理

（一）四星-六星店

1、**渠道定位：**属于社会渠道的核心力量，在承载销售功能的同时协助宣传公司业务品牌，开展业务促销，承担一定的客户服务工作。

2、**业务权限：**可承载我司各类业务，可申请开通 BOSS 工号，在权限范围内受理各项业务，原则上一人一工号，不得滥用工号、私自转让使用或透漏给他人。原则上根据其缴纳的业务预存款开放对应的工号权限(最终以系统流程审批为准)。

3、**品牌使用：**使用我司指定 VI 规范，店内布局、装修等按照统一规范执行。

4、**管理要求：**由我司直接供货，自行经营并接受我司业务指导。严禁社会渠道发展下级代理，所有中国移动的产品均不得进行任何形式的分销，包括不从任何未经中国移动广东公司许可的社会渠道进货，不向任何其他社会渠道分销移动产品。

（二）二星-三星店

1、**渠道定位：**属于社会渠道的主要产出力量，主要承载卡类产品销售、数据业务办理，并协助我司客户维系和宣传我司业务品牌。

2、**业务权限：**可承载我司各类业务，可申请开通 BOSS 工号，在权限范围内受理各项业务，原则上一人一工号，不得滥用工号、私自转让使用或透漏给他人。原则上根据其缴纳的业务预存款开放对应的工号权限(最终以系统流程审批为准)。

3、**品牌使用：**使用我司代理店 VI。

4、**管理要求：**由我司直接供货，渠道自行经营并接受我司业务指导，不能销售、不能

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

宣传未经我司授权产品。所有中国移动的产品均不得进行任何形式的分销，包括不从任何未经中国移动广东公司许可的社会渠道进货，不向任何其他社会渠道分销移动产品。

(三) 一星店

1、**渠道定位：**属于较为宽泛的一种合作层级，主要承载销售功能，协助宣传我司业务品牌。

2、**业务权限：**可承载我司各类业务，可申请开通 BOSS 工号，在权限范围内受理各项业务，原则上一人一工号，不得滥用工号、私自转让使用或透漏给他人。原则上根据其缴纳的业务预存款开放对应的工号权限(最终以系统流程审批为准)。

3、**品牌使用：**可使用特约代理店 VI。

4、**管理要求：**渠道自行经营并接受我司业务指导。

第四章 引入管理

第九条 评审原则

一、**跨部门评审：**在满足相关的资质及业务要求的基础上，须经地市公司跨部门评审，评审通过之后方可签订合作协议，正式合作。

二、**廉洁从业：**省公司集中化管理，地市不允许建立小系统自动检索并留下痕迹，本地采取人工检索方式查核渠道是否违反廉洁从业规定，违反廉洁从业的不通过评审。

第十条 各星级基本资质

层级划分	分层划分	对应星级	资质要求	
六星	六星 C/六星 B/六星 A	七星级/ 八星级/ 九星级	法律资质	原则上具备营业执照。
			立地条件	渠道位于重要零售商业区域，如大型商业区、商务区、住宅区、校园区等；渠道铺位临街或处于人流量高的卖场。
			物业条件	社会实体渠道必须以通信业务为主业，新引入原则上面积不小于 40 平方米，有场地使用证明。如在该管理办法颁发前已按旧管理办法中面积要求引入，不再追溯。
			运营条件	渠道原则上配备 3 名或以上工作人员，具备上网条件和电脑或终端设备。
			其他条件	引入六星 C/六星 B/六星 A 其他条件： 1、首次合作原则上不允许评为该层级，专项政策不受限制，六

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

				<p>星 A（九星）原则上使用于校园加盟厅、校园地推合伙人、终端厂家直供店等指定类型。</p> <p>2、根据渠道布局规划情况，省级签署的合作商可根据自身运营能力情况，允许申请为最高层级（六星 A）。</p> <p>3、普通渠道根据自身运营能力提出申请以上层级的，可由分公司根据区域业务拓展需要通过推荐和经评审会通过后，可申请为最高层级（六星 A）。</p>
			法律资质	原则上具备营业执照。
			立地条件	渠道位于重要零售商业区域，如大型商业区、商务区、住宅区、校园区等；渠道铺位临街或处于人流量高的卖场。
			物业条件	社会实体渠道必须以通信业务为主业，新引入原则上面积不小于 40 平方米。有场地使用证明。如在该管理办法颁发前已按旧管理办法中面积要求引入，不再追溯。
			运营条件	渠道原则上配备 3 名或以上工作人员，具备上网条件和电脑或终端设备。
五星	五星级	五星级	法律资质	原则上具备营业执照。
			立地条件	位于重要零售商业区域、住宅区、校园区、厂区、社区，交通便利。
			物业条件	原则上面积不小于 30 平方米，有场地使用证明。
			运营条件	必须配备 2 名以上人员，营业时间内有 1 人在岗，具备上网条件。
四星	四星级	四星级	法律资质	原则上具备营业执照。
			立地条件	位于重要零售商业区域、住宅区、校园区、厂区、社区，交通便利。
			物业条件	原则上面积不小于 20 平方米，有场地使用证明。
			运营条件	必须配备 1 名以上人员，营业时间内有 1 人在岗，具备上网条件。
三星	三星级	三星级	法律资质	原则上具备营业执照。
			立地条件	位于重要零售商业区域、住宅区、校园区、厂区、社区，交通便利。
			运营条件	必须配备 1 名以上人员，营业时间内有 1 人在岗。

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

二星	二星级	二星级	物业条件	拥有独立店面或有其他店面中的专区。
			运营条件	原则上应配备 1 名以上人员。
一星	一星级	一星级	物业条件	拥有独立店面或有其他店面中的专区或写字楼等办公场所。
			运营条件	原则上应配备 1 名以上人员。

面积原则上是指前台面积，可包括阳台投影及用于陈列商品的棚架，不包括客户无法到达的后台区域。对于有最低面积要求的渠道，各分公司报送评审时须提供实地测量的面积数、人员签名确认、测量现场相片等结果。特殊情况经评审后，再通过公司请示，一事一议申请办理。

第十一条 评审引入

一、普通渠道

- (一) **引入要求：**符合资质要求、愿意签署合作协议的主体，均可申请渠道合作。
- (二) **资质审核：**渠道管理部门严格审核申请人递交的合作信息，如实填写审核意见。
- (三) **合作评审：**按照跨部门评审机制开展渠道评审工作，首次合作可同时申请其他合作资格。
- (四) **灵活调整：**合作渠道可根据自身经营情况申请调整层级，渠道管理部门可根据考核情况调整渠道层级，原则上须对频繁申请星级调整的渠道进行监督与管控。

二、普通加盟厅

- (一) **招募原则：**在加盟厅空缺的区域可考虑开展招募。原则上面积不少于 40 平方，同一区域原则上不超过 2 家加盟厅，同一区域加盟厅在主干道相距须大于等于 300 米；如遇子公司、集团内部单位渠道布局、重要渠道拓展等原因须突破管理要求的，需重点说明送跨部门评审核定。
- (二) **招募准备：**分公司以邮件形式将招募计划（区域、数量、理由等）报送市场部后开展招募工作。
- (三) **初审评分：**分公司评审工作接口人、市场组组长/网格长等开展初审评分，原则上低于 50 分不纳入推荐范围。优先考虑我司引商入厅主体（引商到期可直转为加盟厅）、靠近中心街道的优质渠道、有资金实力、有特殊资源（如政商关系、基站物业、市场拓展优势）的主体等，由分公司择优推荐发文至市场部。

序号	评分项目	评分标准	分值	说明
----	------	------	----	----

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法		版本	10.4
1	地理位置	在镇（区）中心主要街道，人流旺地，承诺使用我司渠道专线，为 20 分满分。 在镇（区）中心，承诺使用我司渠道专线为 10 分。 不在镇（区）中心或主要街道的，承诺使用我司渠道专线为 5 分。	20	评选时需提供房屋租赁合同或校方出具的租赁意向书（承诺若是参选方中选可以租赁给参选方）；若中选后无法承载参选的物业或资源，我司可不授予加盟厅资格。	
2	面积	60 平方以上，为 15 分满分。 51-60 平方，为 13 分。 41-50 平方，为 10 分。40 平方以下的不得分	15	如该加盟厅低于 40 平方，但该区域仅一间渠道报名，由分公司根据实际情况审核确认是否推荐。	
3	渠道资源	营业员在 5 名以上得 5 分。 营业员在 4 名以上得 3 分。 营业员在 2 名以上得 2 分。	5		
4	销售实力	1、积分排在分公司区域前 3 名的，为 45 分满分。 2、积分排在分公司区域 4-50 名的在 40-20 分之间线性计分，即 $(50 - \text{排名}) / 47 * 20 + 20$ 计算得分，第 4 名 40 分，第 50 名 20 分。 3、积分排在分公司区域 50 名以后的得分为 10 分。	45	销售积分共 45 分，按该社会渠道半年内放号积分占比 35%、终端转化积分占比 15%、4G 套餐（含 4G 流量套餐）积分占比 35%、宽带积分占比 15% 来排名，具体业务统计类型可结合主打产品进行调整。区域是指某个分公司区域，如高州、化州、电白。如为连锁，只统计连锁渠道发展该区域客户的店均业务量，店均是按该区域直营店总业务量除以直营店总数的平均值进行计算排名。 如为从来未同移动合作的社会渠道，此项取同区域各参选合作商的平均值计分。反挖网点或前期未合作的网点取区域参选加盟厅的平均业务量作为历史业务量。未合作的网点是指未在我司注册过渠道的网点，连锁渠道拟新开的网点不算为未合作网点，连锁渠道拟新开网点的业务量按该	

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

				分公司内连锁渠道平均单店业务量进行评分, 如为从来未同移动合作的社会渠道, 此项取同区域各参选合作商的平均值计分。
5	规范经营	近半年内没有实名、低值规范处罚扣罚过, 无则得满分; 半年内有违规或处罚记录的扣 5 分/次, 扣完为止。	15	
6	加分项目	报名者在当地有优质宽带入场资源、报装资源等协同能力的, 可进行加分, 每个社区可加 2 分, 最高可加 10 分。	10	

(五) 战略合作: 针对高价值门店在符合面积和区域加盟厅布局要求的情况下, 首次合作即可通过一店一议申请为加盟厅资格, 具体合作政策按加盟厅标准执行。

(六) 跨部门评审: 在满足相关的资质及业务要求的基础上, 须经地市公司跨部门评审, 评审通过之后方可签订合作协议, 正式合作。

(七) 验收授权

1、评审时尚未完成装修的加盟厅, 原则上须在评审通过后的两个月内完成装修并开店营业。

2、由分公司渠道管理部门组织验收, 将验收情况报送市场部; 对不通过验收的可限期整改, 逾期未能整改完毕的可取消加盟厅资格。

3、市场部可对通过验收的加盟厅申请开放相关产品方案。

加盟厅运营验收报告 (参考)					
验收日期					
渠道编码					
渠道名称					
验收项目	验收内容	验收结果			验收结论
		是否完成	质量情况	是否通过	
VI、背景板、宣传元素	VI 安装、工艺要求、宣传元素等是否按我司标准				

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

营业设备	营业办公设备是否具备（含电脑、电签设备等）					
	营业专区是否已按我司要求配置业务受理台及其他基础设施					
稽核设备	是否已采购稽核设备，并可接入我司稽核系统					
	安装并使用省公司视频监控系统，能正常使用，后台显示清晰					
人员管理	上岗人员中至少有 50%是参加过我司上岗培训或已持有我司上岗证书					
	检查工号权限是否开放					
	上岗人员服装是否按我司模版采购或制作					
合作管理	业务保证金是否缴纳					
	合同是否完成签订					
安全管理	是否配备有相关消防设备（灭火器、）					
参与验收人员						

（八）优胜劣汰：结合定期评审需求，如渠道达不到相关基本资质条件和星级考核标准要求，则进行降级处理，如渠道有重大违规（如实名违规、套机套利、重大投诉等），渠道管理部门可取消其引入代理资格。

（九）变迁管理

1、若中选后验收前如因物业纠纷，报名的地址无法承载参选的物业，在经营者（法人）不变的情况下，分公司渠道管理部门对新地址进行重新评估，如新地址比原地址更具建店优势要求的，经跨部门评审通过后可保留加盟厅资格。否则不授予加盟厅资格，重新公开招聘。

2、正式验收后未超过 6 个月即提出搬迁需求的，渠道管理部门可在该区域重新招募加盟厅。

3、正式验收后已超过 6 个月有提出搬迁需求的，在经营者（法人）不变的情况下，渠道管理部门对新地址进行重新评估，如新地址满足建店要求的，经跨部门评审通过后可保留加盟厅资格。

三、校园加盟厅

（一）拓展原则：对加盟厅布局空白的核心高校开展招募工作。

（二）招募发布：分公司将校园加盟厅准入门槛、考核要求等向社会公开发布。

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

（三）初审评分：分公司评审工作接口人、市场组级长/网格长等开展初审，将评分结果及推荐意见以公文形式报送市场部。

序号	评分项目	评分标准	分值	说明
1	地理位置	在校园内主要道路或主要干道，或主要宿舍、主要教学楼内。（30分）	30	评选时需要提供房屋租赁合同或校方出具的租赁意向书（承诺若是参选方中选可以租赁给参选方）；若中选后无法承载参选的物业或资源，我司可不授予加盟厅资格。
		在校园内外主要道路或主要干道附近，或主要宿舍、主要教学楼内附近。（20分）		
2	面积	20 平方以上（含 20 平），或校内厅店 5 平方以上为 20 分。	20	面积是指可供客户活动和接触的前台面积，包括前台柜台、展示台、机柜等，不包括后台休息区、库房、机房、洗手间、门外门廊；如未分割前后台，则以物业面积的 85% 进行概算。
		10-20 平方（含 10 平），为 15 分。		
		10 平方以下，为 10 分。		
		5 平方及以下，为 5 分。		
3	承诺营销	承诺可在每年校园迎新时期（如每年 2-3 月、9-10 月）及其他营销季节或周末进场促销的，可协助物料展示的，得 30 分。	50	需要签订承诺书，如承诺资源无法达到，我司可扣除部分或全部业务保证金（5 万），甚至取消加盟资格。
		承诺完成校园集团维系或迁转、宽带覆盖进场、校园产品渗透，每项得 5 分，封顶 20 分。		

（四）跨部门评审：在满足相关的资质及业务要求的基础上，须经地市公司跨部门评审，评审通过之后方可签订合作协议，正式合作。

（五）政策扶持：参考普通加盟厅管理。宣传补贴倾斜力度可大于普通加盟厅，无最低面积要求，可免渠道保证金，最高可评定为六星 A，允许参考校园寒暑假时间、上课时间灵活设置营业时间。

四、泛渠道

（一）招募原则：针对主营非通讯业产品的异业店铺，拥有实体门店，能够广泛接触客户的商家开展招募

（二）招募发布：公开发布泛渠道合作公告，准入标准应对外公开，合作商遴选流程要

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

对外公开。

(三) 引入类型：

1、**直签泛渠道**：由市公司通过拓展洽谈、评审引入。

2、**代理泛渠道**：需严格考核代理商资质，要求具有商家合作授权书、合作协议，并尽可能通过商家侧验证代理商资质真实有效。

3、**代理下二级门店**：由代理泛渠道引入，需上传信息至 CMOP，记录为二级渠道。

(三) **合作要求**：具有对公账号，具备策划、促销活动组织能力。主营业务非移动业务，未有违法商品销售，合法经营，无不良信用记录。

(四) **招募审批**：由评审团队确认拓展商家名单，由公司领导审批，确定商家引入结果。

五、校园地推合伙人

(一) **招募原则**：结合核心高校紧急拓展需求，通过引入具备校园抢占能力、业务拓展能力的社会渠道作为校园促销地推合伙人，以“摘牌认领”+“均衡校园分配”模式进行拓展。

(二) **招募发布**：各分公司公开发布目标校园招募需求，包括促销场次计划、拓展码店数量要求、新增任务值等内容，引导社会上的专业团队等主体报名参与。

(三) **合作要求**：报名主体须具有高校市场开拓优势，认同我司管理规则。

(四) **招募审批**：由分公司发布招募信息并落实初审评分，将初审结果及推荐意见报送跨部门评审，由市公司发布结果。已属于计划招募高校内的校园加盟厅，同等条件下可优先获得校园地推合伙人资格；每个区域同一时期只对应一个合伙人，属于推荐第二的合伙人是后备替换力量。针对无人摘牌的区域，可按普通拓展模式引导社会渠道入场促销。

序号	评分类别	评分项	评分标准	分值
1	业务能力	承诺新增量	分公司按促销包下“保底新增量”，以保底量为基础，按承诺完成量排名评分：第一名得满分，最后一名 0 分，中间按线性评分，线性公式： $50/X*Y$ (X 为参与该促销包摘牌的合伙人数量，Y 为排名)	60
2	校园团队	码店拓展	按校园促销地推合伙人在摘牌学校校内范围的承诺发展的码店（即校园学生团队）评分：以分公司下达拓展的码店保底量为基础，按承诺完成量排名评分：第一名得满分，最后一名 0 分，中间按线性评分，线性公式： $15/X*Y$ (X 为参与该促销包摘牌的合伙人数量，Y 为排名)	20
3	促销执行	促销场次	按合伙人在摘牌学校校内范围的承诺促销场次评分：以分公司下达促销场次保底量为基础，按承诺完成量排名评分：第一名得满分，最后	20

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

			一名 0 分，中间按线性评分，线性公式： $15/X*Y$ (X 为参与该促销包摘牌的合伙人数量，Y 为排名)	
4	校方关系 (加分项)	——	如我司无法与摘牌学校签约入场促销，或无法在最佳时间入场促销，合伙人可协助我司签约洽谈、促销入场与销售铺开的，加 20 分。	20

(五) **政策支持**：可申请六星 A，可享受相关支持政策，具体以最新规定为准。

(六) **考核重点**：具体以最新的考核要求为准。

第五章 合作管理

第十二条 基础管理

一、渠道基础信息

(一) **渠道注册**：渠道编码 (ID) 是准确判断渠道的唯一标识，准入时间以系统审批通过为准。

(二) **信息维护**：渠道管理部门须将渠道基础信息准确录入渠道管理系统，并做好维护工作。

(三) **渠道协议**：含社会渠道合作协议、社会渠道安全生产、信息安全责任书、廉政协议等模板协议，如有其他约定的以具体约定为准。

(四) **资料保管**：所有纸质合作材料统一由分公司集中保管存档。

(五) **渠道经营主体 (法人)**：渠道经营者 (法人) 变更的，一般情况下应按照渠道引入退出的相关要求，评估新经营主体的资质，签订新的合作协议。

如遇以下特殊情况，第一：如分公司认为渠道比较重要申请不退出渠道体系统并保留渠道等级并且实际经营者 (法人) 变更是《继承法》中规定的第一顺序：配偶，子女，父母或公司法人因公司内部调整的需提供相关证明材料；第二：渠道申请不退出并保留渠道等级而需更换渠道经营者 (法人) 为非《继承法》中规定的第一顺序：兄弟、姐妹等其他亲属，需由渠道出具一份转让证明 (证明中要描述清楚，因什么原因，XXX 转让 XXX，XX 关系等基本情况)，并需保证门店位置、人流等不变，后续将保持继续经营等。以上两种情况可由分公司进行初审通过后提出跨部门评审通过并领导审批同意后可不退出渠道体系统并保留等级重新签订协议。

二、权限与保证金管理

(一) BOSS 权限类型

1、社会渠道 BOSS 权限类型分别是加盟厅权限、核心渠道权限、大权限、小权限、和商

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

汇权限，社会渠道根据渠道实际需求申请开通实体权限工号需交纳保证金（有免收请示的除外），标准如下：

序号	权限类型	标准（元/店）	业务类型
1	和商汇权限、小权限	400	以我司最新开放业务 类型为准
2	大权限	5000	
3	加盟厅权限、核心渠道权限	50000	

2、连锁渠道（以最新发布为准）可集中缴纳，门店数大于等于 5 后可打折缴纳，标准如下：

连锁门店总数	在应收金额缴基础上打折
5	80%
7	70%
9	60%
11 及以上	50%

（二）保证金管理

1、所有合作渠道申请任何工号权限需根据工号权限类型对应缴纳相应的保证金，最低需缴纳 400 元保证金。

2、分公司建立保证金台账，实收保证金以渠道通过银行转账、现金缴款到我司指定账户（如下）的金额为准，内部员工不能代收保证金，逐步通过系统录入管理保证金信息。

（1）公司名称：中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司

（2）开户银行：中国农业银行股份有限公司广州全球通大厦支行

（3）银行账号：4403780104000109900000002136

3、渠道未发费用无法抵消相关待扣的，我司可对保证金进行扣罚，并可通过其它途径追偿，如由于扣罚导致保证金出现不足额的情况，合作商应在下一个考核期内补交差额。

4、如有三方协议约定对我司可对渠道保证金或费用进行关联扣罚的，我司可依据约定内容开展管理工作。

5、在渠道与我公司结清应赔偿我公司相应款项的前提下，保证金将在渠道退出 6 个月后可申请退还保证金，我司查核无遗留问题后可无息退还。相关赔偿款项包括但不限于：营收欠款、VI 建设成本补偿款、营销实物赔款、考核扣款、损失赔偿款及渠道在合作期间或退出后 6 个月内违反合作协议及相关管理规范所应扣减的款项。

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

第十三条 日常管理

一、营收款管理

我司通过银联划扣方式归集营收款,对于恶意拖欠营收款导致扣款失败的可暂停业务工号。原则上不应通过营业厅前台代收渠道商营业款,如因系统故障等导致划扣失败等特殊原因可除外。

二、VI 宣传

(一) 社会渠道 VI 可由中国移动协助制作或由渠道按移动统一标准自行制作。

(二) 优先制作门头招牌、背景板、全网编码二维码标识牌、实名公告等关键元素。

(三) 有条件的渠道或有特殊要求的渠道,须进一步落实 LED 屏、门楣、包柱、灯箱、落地牌、门牌、柜身贴、社区导视图、新装办理流程图、故障投诉流程图、服务站经营范围表、工作人员一览表、首问责任公约、实名制公告、用户发展情况展示表、电视外围、码墙建设、海报 X 展架、海报灯箱、立牌等 VI 元素,全面覆盖重要宣传点位。

(四) 因不可抗力因素导致 VI 损坏的,分公司渠道管理部门可特殊申请重新制作 VI。

三、卡号管理

(一) 制定科学的号码资源配置规则,对空白卡实施基于号码资源共享池的号码资源动态管理。

(二) 对实体卡(套卡)卡号应做到公正、公开的分配,可依据网点级别、库存、销售能力等确定卡号资源的需求量,并根据销售情况进行动态调整,各级卡号管理人员不得擅自截留、倒卖或者实施显失公平的号码分配。

(三) 对于吉祥号码资源,可按号码档次设定不同的合约,在相应的销售渠道进行明示,由客户自由选择,并签订相应的客户入网协议,严格禁止私下交易或暗箱操作等行为。

(四) 严控社会实体渠道的经营范围,加强监督和检查,严禁渠道商囤积、倒卖非正规来源卡号,严禁在店内私自向客户加价或高价贩卖卡号。

(五) 根据省公司断卡行动要求,所有合作渠道申请的白卡必须用于本渠道放号,不得转售、交付其他渠道放号。一旦发现渠道囤积、倒卖、转售、溢价销售或收取选号费等行为,查实后追查放号渠道,根据巡检标准和卡号资源管理要求进行管控和处罚。

四、业务稽核

专业部门根据最新《中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司客户基础业务规范》执行,对社会渠道工单进行集中化稽核,对重要、敏感、高危业务进行重点监控,杜绝虚假业

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

务办理，减少业务差错。

五、业务拓展

社会渠道严禁在未经客户同意的情况下开通、变更各类免费或收费的增值业务、资费套餐、家庭业务、集团业务，严禁在未经授权的情况下违规通过外呼、发短信等方式推广或拓展业务。

六、费用管理

(一) 费用类型及计算标准以我司最新发布的规则为准。

(二) 社会渠道可通过省公司集中建设的系统（网格通 APP）查询费用。

(三) 社会渠道领取费用应按要求向中国移动开具相关发票或提供必要的手续。

(四) 我司只能向签署合作协议渠道的支付费用，只能通过银行转账等电子方式支付费用，不得通过现金、充值卡等方式支付，不得通过中国移动员工转付。

(五) 渠道管理部门需对费用异动的渠道进行调查及支撑，优化费用规则避免渠道套利。

(六) 原则上要求法人及费用账户名称一致，要求渠道提供的费用账户信息真实有效，涉及费用账户修改的，必须亲自处理并留底查证。

第十四条 信息安全

一、渠道须妥善存放客户纸质资料，不得随意放置，必须统一存放在带锁的柜子；所有资料必须定期上传，建议上传原则上不超过一个月。客户身份证复印件须有“仅做移动业务办理使用”等相关说明。

二、渠道须定期清理客户资料、照片、复印扫描件等电子信息。

三、渠道业务系统内外网隔离，VPN 不能随意借用，使用 BOSS 等业务系统时不得登录互联网，以免被渗透攻击。

四、渠道的信息安全进行监督和管理，不定期进行巡检，发现问题要及时整改并对违规渠道酌情进行费用扣罚、降级或终止合作等处理。

第六章 运营管理

第十五条 考核评审

一、月度考评

渠道管理部门每月对渠道进行一次考核，具体考核对象将参考诚信经营体系设置及巡检标准进行确定。数据来源包括但不限于经营指标完成情况、各级单位巡检通报、第三方巡检，工单稽核通报、业务质量通报、工信部/通管局/集团公司/省公司通报违规、客户投诉及媒体

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

曝光等。渠道管理部门可依据考核结果对渠道进行优化管理，相关说明如下：

（一）巡检考核：渠道管理部门及第三方按照巡检标准对渠道进行明查或暗访，巡检结果可作为考核依据。如有特殊情况报备的除外。

（二）通报考核：工信部/通管局/集团公司/省公司通报违规、客户严重投诉及媒体曝光等，以专门通报为准。根据影响程度，一般可扣罚当月应发费用 50%，严重的可否决考核直至清退。如有复核剔除说明的除外。

（三）质量通报：以工单稽核通报、业务规范投诉、业务质量通报、业务差错通报、工号混用使用等相关通报为准，原则上不低于 100 元/笔。

（四）违规扣罚：渠道管理部门或各类巡检发现渠道擅自销售未经我司授权业务的，我司可对渠道扣罚不高于 5000 元的违约金，具体金额由我司确定，该扣罚款可从渠道合作费用中直接扣罚。

二、信用管理

（一）黑名单

1、渠道管理部门将不良信用信息应用信息库中被解除合作的渠道商和个人列入“黑名单”，不良信用组织的认定标准为渠道商的公司中文名称和社会信用代码；不良信用个人的认定标准为渠道商的法人代表（或个体工商户经营者）姓名和证件号码。“黑名单”内的不良信用组织和个人都应列入 2 年内禁止合作范围（原实名制违规渠道黑名单并入不良信用信息库，采取 2 年禁止合作处罚）。

2、渠道管理部门及时向违规单位或相关单位通报违规处理情况。

（二）信用体系

考核渠道的合作时长、业务质量、渠道规模等因素，设置诚信经营信用等级和系数，决定诚信经营费用的发放周期和比例。评定规则及等级结果以最新费用体系发布为准。

第十六条 违规管理

第一、社会渠道违规行为分为 A 类违规行为和 B 类违规行为两类：

（一）A 类违规行为指重点治理的违规行为，主要包括性质较为恶劣、严重损害客户权益和公司利益的行为。具体如下：

1. 养卡套利，是指渠道商人为改变号卡的状态属性、制造虚假用户，以达到套取社会渠道费用、补贴、优质号码、达量奖励，或完成 KPI 指标逃避考核等不良目的行为；
2. 擅自为客户订购业务或修改业务规则，泄露客户信息，倒卖客户号码；

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

3. 违规开展外呼营销；
4. 虚假承诺和宣传，不按规定价格标准办理业务或销售移动产品，破坏市场秩序；
5. 利用虚假 IMEI 开展虚假通信行为进行拆包套机甩卖；
6. 利用业务漏洞恶意套取非法收益；
7. 未落实实名制各项要求的违规行为；
8. 若侵害客户权益、影响客户自由选择权的行为。

(二) B 类违规行为指上述 A 类违规行为之外其他违规行为，具体如下：

- 1、社会渠道发展下级代理，为获取星级补贴而出现分销、合并或拆分销售量的行为。
- 2、安全生产出问题、违反“五条禁令”、超越范围经营、信息泄漏。
- 3、其它违反我公司管理规范，情节严重的行为。

第二、违规行为罚则

(一) 违规警告降级处理。对于协议期内违规性质较轻（B 类违规），且未被客户投诉、未被媒体曝光、未造成负面社会影响，给公司造成较小经济损失的渠道，给予书面警告和降级处分。由渠道管理部门责令渠道整改并提交书面整改书，保证不再发生违规行为，同时进行相应的经济处罚。

(二) 违规暂停合作处理。对于协议期内违规性质严重的（A 类违规），多次警告或已被降级处理的渠道，仍未有效改进的，可暂停合作。可根据其后续整改情况，再行决定是否恢复合作。暂停合作期间应关闭工号，暂停号卡、有价卡、终端等资源的供货。同时应责令渠道制定合作整改计划，提交书面整改书。整顿结束后，验收通过后可恢复业务权限。

第三、 违规强制退出处理。发生下列行为的渠道，可强制退出

- (一) 违规性质恶劣，造成重要媒体曝光，或造成恶劣的社会影响的。
- (二) 已暂停合作，通过整改仍不达标的。
- (三) 发生合作协议中约定的其他可进行退出处理行为的。
- (四) 渠道如参与非法售卡及电信诈骗活动等违法行为。

第七章 退出管理

第十七条 退出类型

一、退出原则上由跨部门评审发布，但紧急管控需要的可先执行后发布，类型如下：

- (一) 申请退出：社会渠道在协议有效期内提出终止合作请求

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

(二) 自动退出：社会渠道在合作协议期满后不再续签协议

(三) 违规退出

- 1、经营行为违反国家法律、法规和行业政策等规定
- 2、恶意攻击业务办理系统，利用系统漏洞损害我司用户利益
- 3、以任何手段诱导、欺骗用户订购业务
- 4、被有关部门责令停业整顿、吊销营业执照等

(四) 考核退出

- 1、恶意发起投诉、被客户严重投诉、恶意拖欠营收款等。
- 2、不配合执行最新渠道管理要求。
- 3、业务产能低下未能达到考核要求、转行、搬迁无实体店、实际经营者变更（公司法人调整除外）等，在约定期限未能整改或沟通无效的情况下，渠道管理部门可提出终止合作措施。

(五) 退出资格

渠道可向渠道管理部门申请退出单一体系（资格），渠道合作关系不受影响，跨部门发布结果。

第十八条 退出管理

一、社会渠道退出后，要在相关业务系统中关闭相关权限，在系统中修改社会渠道状态，并做好营收款结清、号卡资源的回收、工号的关停、VI 门头背板等的清理。

二、社会实体渠道退出后，系统保留一年以上相关业务办理和渠道费用结算等记录。

三、终止合作后渠道不能继续办理业务，渠道管理部门须及时取消业务工号、修改渠道状态，退出时间原则上以系统审批记录为准。对于违规退出的渠道须按相关规定进行处罚。

四、严禁其他签约渠道向已退出的渠道供应产品。

第八章 风险管理

第十九条 准入风控

(一) 渠道管理部门须严格审核渠道级别评定相关资质，并定期开展自查自纠，对于存在问题及时整改规范；不定期对渠道准入、渠道考核情况进行抽查，依据违规情节划分为轻微违规、较轻违规、较重违规和严重违规 4 种情况，并给予对应处罚。

(二) 嵌入式风险防控机制则按公司最新相关规定执行，对渠道管理相关工作人员加强管理、处罚、警示教育。

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

一、轻微违规

(一) 未对渠道经营资质进行严格审核，导致低级社会渠道套入高星级，违反规定流程，但未造成公司损失，且未造成不良影响。

(二) 根据影响为给予相应处罚，包括但不限于：提醒谈话、批评教育、限期整改，同时当期绩效成绩不能高于 C。

二、较轻违规

(一) 未对渠道经营资质进行严格审核，低级别渠道套入高级别渠道，违反公司规定，造成公司轻微损失或一定不良影响。

(二) 根据影响为给予相应处罚，包括但不限于：警示谈话、责令作出口头或书面检查、召开民主生活会批评帮助、部门内调整岗位，同时当期绩效成绩不能高于 C。

三、较重违规

(一) 未对渠道经营资质进行严格审核，对公司造成较大损失或较大不良影响。

(二) 根据影响为给予相应处罚，包括但不限于：责令公开道歉（检讨）、通报（通报批评）、诫勉、向人力资源部提出跨部门调整岗位，同时当期绩效成绩不能高于 C。

四、严重违规

(一) 未对渠道经营资质进行严格审核，造成公司重大损失或重大不良影响。

(二) 根据影响严重程度为给予相应处罚，处罚措施包括但不限于：涉嫌违反《中国移动广东公司社会渠道管理办法》制度第十三条，报分管公司领导或总经办决策同意后，将问责事项及核查情况和有关证据材料移交纪检部门或人力资源部门。

第二十条 负面清单

一、未经跨部门渠道工作小组评审通过的社会渠道，不可开展合作。

二、“三严禁”廉洁从业禁令

(一) 严禁社会渠道管理部门的员工本人、配偶、子女及其亲属在社会渠道中任职、投资入股；

(二) 严禁社会渠道管理部门的员工本人、配偶、子女及其亲属经营的社会渠道与员工自己管辖的渠道或领域进行关联交易；

(三) 严禁社会渠道管理部门的员工干预下级单位正常的渠道管理工作，或违规打招呼、默许、纵容、授意配偶、子女及其特定关系人以本人名义谋取私利。

三、亲属包括员工的配偶、员工的父母、员工的子女、员工子女的配偶（女婿或儿媳）、

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

员工的兄弟姐妹、员工兄弟姐妹的配偶、员工配偶的兄弟姐妹、员工配偶的父母（岳父母或公婆）、员工子女配偶的父母（亲家）等九类人员。

四、社会渠道签署合作协议需同时签署廉政协议，廉政协议需包括以上员工回避制度的要求。

第二十一条 责任主体

一、直接责任：市（县）公司渠道管理人员

二、主要领导责任：市公司主管主任、县公司主管主任/总监

三、重要领导责任：市公司分管的部门领导、县公司分管的公司领导

第二十二条 责任追究机制

一、对违反本办法相关规定需追究责任的，将视情节轻重，由主管部门给予相应处理。对人员的处理方式可包括但不限于批评教育、通报批评、约谈、绩效评定、内部调整岗位等形式。对单位的处理方式可包括但不限于通报批评、约谈责任人、工作考核等形式。

二、如存在违纪违规行为，应当给予党政纪处分，或者达到公司规定问责情形应当给予问责的，由业务主管部门依据《中国共产党纪律处分条例》、《中国移动广东公司员工违纪违规处分实施细则》、《中国移动广东公司经理人员问责实施办法》、《中国移动广东公司审计整改及问责管理实施细则》，以及其它适用问责的国家、上级公司和本公司最新管理规定，履行有关程序并提供相关材料，提请纪检监察部或人力资源部给予相应的处理。如涉及犯罪的，依法移送司法机关处理。

三、针对违反员工回避制度的情况，合作渠道需退出与我公司的合作或员工本人、配偶、子女及其他亲属在渠道退股、辞退，否则员工本人需在我司辞职。

第二十三条 工作检查

一、各分公司根据市公司的要求，由分公司社会渠道主管部门牵头，向市公司以发文形式提交嵌入式风险防范自查自纠报告。

二、市公司定期开展全市范围的巡检和抽查，针对每个分公司形成巡检报告，针对巡检中发现的严重问题将进行全市通报。

三、对于不配合我司落实相关迎检工作/重点问题拒不整改的，分公司和网格可结合情节严重性执行渠道工号关停、渠道清退处理。

第二十四条 合规审查制度

根据全面审核原则、依法合规原则要求，针对包括渠道经营资质、渠道星级变动、渠道

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

费用支付、渠道业务权限开放、渠道业务真实性和渠道业务工单在内的渠道管理环节进行合规审核，确保以上各环节的持续健康开展，形成闭环。

第九章 相关附则

第二十五条 实施说明

本管理办法自发布之日起实施。由市公司市场部负责解释，如有冲突以本办法规定为准。后续如有调整以最新发布为准。

【下无正文】

附件清单：

1. 社会渠道合作准入审批表
2. 社会渠道合作准入复核表
3. 社会渠道终止合作登记表
4. 社会渠道星级调整申请表
5. 社会渠道资料变更申请表
6. 社会渠道合作资格退出申请表
7. 社会渠道安全生产、信息安全责任书_20180912
8. 《廉政协议》_CMGD-MM-201600385
9. 关于落实客户真实身份信息登记相关规定的承诺书（渠道网点签署）
10. 渠道销售规范承诺书
11. 《客户信息安全保护承诺书》（2022 版）

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

附一、社会渠道合作准入审批表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道合作准入审批表				
申请日期	年 月 日			
渠道营业执照名称				
主营业务				
调查情况	<input type="checkbox"/> 上网接入功能, <input type="checkbox"/> 业务办理台, <input type="checkbox"/> 电脑、打印机、复印机, <input type="checkbox"/> 营业执照 <input type="checkbox"/> 实体店面, <input type="checkbox"/> 临街店铺, <input type="checkbox"/> 营业人员: 1 人/2 人/3 人/4/人 5 人/6 人或以上、 <input type="checkbox"/> 乡镇、农村、核心商圈、核心社区、核心校园、核心厂区、其它备注:			
经营详细地址	广东省茂名市***区/市/***街道办/乡镇***路***号			
申请星级				
负责人			联系电话	
账户信息	开户银行		账号户主	
	银行卡(存折)账号			
面积	面积(平方米)			
	其它情况说明			
实地调查人:		调查意见:	日期:	
分公司部门主任/网格总监:		审核意见:	日期:	
评审通过后注册的渠道编码:				
备注				

附二、社会渠道合作准入复核表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道合作准入复核表	
渠道编码	
渠道名称	
复核情况	<input type="checkbox"/> 上网接入功能, <input type="checkbox"/> 业务办理台, <input type="checkbox"/> 电脑、打印机、复印机, <input type="checkbox"/> 营业执照 <input type="checkbox"/> 实体店面, <input type="checkbox"/> 临街店铺, <input type="checkbox"/> 营业人员: 1 人/2 人/3 人/4/人 5 人/6 人或以上、 <input type="checkbox"/> 乡镇、农村、核心商圈、核心社区、核心校园、核心厂区、其它备注:
经营详细地址	广东省茂名市***市/县***街道办/乡镇路***号
星级/层级	

编号	2.10.4.1 (19) (11)	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	--------------------	-----------------------------	----	------

渠道负责人			渠道电话	
账户信息	开户银行		账号户主	
	银行卡（折）账号			
实地调查情况	面积（平方米）			
	其他情况说明			
实地复核人		复核意见：	复核日期：	
分公司部门主任/网络总监		复核意见：	复核日期：	
备注				

附三、社会渠道终止合作登记表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道终止合作登记表			
申请人（负责人）		申请日期	
渠道名称		渠道编码	
终止合作原因			
是否撤回宣传资料		确认人	
是否拆除渠道 VI		确认人	
是否回收相应工号		确认人	
是否完成卡资源等物资清理		确认人	
是否完成款项梳理		确认人	
看管人意见			
分公司部门主任/网络总监			
备注	如我司强制终止合作，申请人为看管人员，说明强制终止原因		

附四、社会渠道星级调整申请表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道合作星级调整申请表			
渠道名称			
渠道编码			
原星级		调整后星级	

编号	2.10.4.1（19）（11）	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	------------------	-----------------------------	----	------

渠道地址	
渠道负责人	
层级调整原因	
渠道负责人确认	
看管人意见	
分公司部门主任/网格总监	
备注	

附五、社会渠道资料变更申请表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道资料变更申请表				
申请人			申请日期	
渠道名称			渠道编码	
资料 1	变更前			
	变更后			
资料 2	变更前			
	变更后			
资料 3	变更前			
	变更后			
渠道负责人签名				
看管人意见				
分公司部门主任/网格总监				
备注				

附六、社会渠道合作资格退出申请表

中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道合作资格退出申请表			
申请人		申请日期	
渠道名称		渠道编码	
申请退出资格描述			
渠道负责人签名			
看管人意见			

编号	2.10.4.1（19）（11）	中国移动通信集团广东有限公司茂名分公司社会渠道管理办法	版本	10.4
----	------------------	-----------------------------	----	------

分公司部门主任/网格总监	
备注	

附七、社会渠道安全生产、信息安全责任书_20180912



社会渠道安全生产、信息安全责任书_

附八、《廉政协议》_CMGD-MM-201600385



廉政协议 CMGD-MM-201600385_2016090

附九、关于落实客户真实身份信息登记相关规定的承诺书（渠道网点签署）



附件3：关于落实客户真实身份信息登i

附十、渠道销售规范承诺书



渠道销售规范承诺书.docx

附十一、《客户信息安全保护承诺书》（2022 版）



《客户信息安全保护承诺书》 202209