



# 移动梦网 SP 合作管理办法

创新业务分册  
(V3.0)

中国移动通信有限公司

二〇〇七年一月

## 目 录

第一章 概述 .....	2
第一节 适用范围 .....	2
第二节 内容概要 .....	2
第三节 解释修订权 .....	2
第二章 业务描述和分类 .....	2
第一节 业务定义 .....	2
第二节 业务分类 .....	3
第三章 合作准入资格 .....	3
一、商务模式 .....	3
二、合作模式 .....	3
三、SP 合作准入原则 .....	3
四、创新业务受理流程 .....	4
五、查新机制 .....	4
六、创新业务评估 .....	5
第四章 创新业务管理原则.....	5
第五章 创新业务日常管理.....	6
SP 新增/变更业务流程.....	6
二、创新业务日常管理 .....	6
三、创新业务扶持 .....	6
四、业务到期管理 .....	7
第六章 计费结算管理 .....	7
第七章 客户服务管理 .....	7
第八章 营销推广管理 .....	7
第九章 SP 网络管理投诉处理 .....	7
第十章 SP 投诉处理.....	8

# 第一章 概述

一、为鼓励在产品、业务、营销等方面有创新性的业务上线，引入优质资源，力求在网络资源使用优先、流程优先等方面给予创新业务支持，以保持新业务的创新性和市场生机，促进市场活跃，中国移动通信有限责任公司特制定本办法。

二、本办法是在《移动梦网 SP 合作管理办法—总则》的原则指导下，就创新业务的 SP 合作进行说明和规范。如有与此前的梦网业务合作相关管理办法或规定有冲突，以本办法为准。

## 第一节 适用范围

本办法适用于基于移动梦网业务平台上的各类创新的数据应用服务，包括短信，彩信，IVR，WAP，百宝箱，手机动画等各类梦网业务。

## 第二节 内容概要

本管理办法包括概述、业务描述和分类、合作准入资格、创新业务管理原则、创新业务日常管理、计费结算管理、客户服务管理、营销推广管理、SP 网络管理以及 SP 投诉积分管理等章节。

## 第三节 解释修订权

本办法的所有权、最终解释权、修订权归中国移动。

# 第二章 业务描述和分类

## 第一节 业务定义

创新业务指在产品功能、内容合作资源、用户群资源，业务设计、营销等一个或多个方面，与现有梦网业务具备显著差异；同时，能满足并引导或创造用户需求，体现出业务在功能性或体验性等方面对客户价值，并能给移动梦网带来较好的经济价值或社会价值的业务。

## 第二节 业务分类

一、功能类创新：现网业务中尚无类似应用功能，且业务设计上具备一定特色。

二、用户群创新：该业务已经具备明确的目标客户资源，是现网业务没有覆盖的客户群，且具有重要意义。

三、信息类创新：现网业务中尚没有提供此类信息内容的业务。

## 第三章 合作准入资格

### 一、商务模式

信息类创新业务合作商务模式原则上遵循梦网模式（15:85 分成模式）；对于符合半紧密或紧密的合作申请，在双方自愿基础上协商采用半紧密或紧密的模式，具体分成模式由双方协商确定。各业务的资费结构、信息费定价原则请参见相关业务的管理分册。

### 二、合作模式

全网创新业务申请经评估通过后分为两种合作模式：

#### 1. 全网合作、全网运营

有限公司或有限公司委托省公司直接与合作伙伴签署全网合作协议，采用一点接入、全网服务、一点结算的运营模式合作。短信、彩信在指定省进行一点接入，在业务评估测试通过后通知 SP 具体接入省。

#### 2. 全网合作、分省运营

有限公司与合作伙伴签署全网合作指导协议，合作伙伴采用分省接入、分省结算的模式提供全网服务。

### 三、SP 合作准入原则

1. 申报创新业务的合作伙伴须具有信息产业部颁发的跨区增值业务许可证等基本资质。
2. 申报短信、彩信创新业务的 SP，应首先在信息产业部取得跨省或全国

范围内经营性短消息类服务代码（1066XXXX），供创新业务单独使用，否则不予受理。

3. 已开展全网合作的短信、彩信、IVR、WAP、百宝箱等 SP，不再受理其已有产品线的创新业务申请；
4. 已申报创新业务的 SP，在申报后 3 个月内不允许申请相同产品线全网梦网业务；
5. 每公司一次申报的创新业务不得超过 1 项。
6. 为确保合作伙伴集中资源运营创新业务，一项创新业务最多申请 2 个产品线平台，但一个产品线平台不通过则整项业务不通过。
7. 每项创新业务在每个产品线平台下计费代码不得多于 10 个。
8. SP 各业务线信用积分（含本地）均需高于 60 分才能申请创新类业务；因未入网或入网时间不足，尚未取得 SP 信用积分的合作伙伴可直接申请创新业务。
9. 已提交创新业务评估的 SP，自其提交创新评估之日起 3 个月内不再受理其创新业务申请。

#### 四、创新业务受理流程

中国移动对于创新的业务建立绿色通道进行受理，在接到完整申请资料 1 个月内完成评估、公布评估结果；评估通过业务 2 个月内完成上线工作。

1. 受理申请：目前提供电子邮件受理方式：new@chinamobile.com，今后将逐步过渡到 SIMS 系统进行受理。

2. 创新业务在受理时必须提供详细的业务演示流程，体现完整的业务逻辑，WAP、IVR 在受理后评审前按照现有 WAP、IVR 新增 SP 的评估要求准备工作；

#### 五、查新机制

为给创新业务评估提供参考依据，受理业务申请后对现有业务进行排查，列出类似业务具体信息、开展情况等，对判断创新性方面提供参考依据。在查新时，如符合下类情况，则停止其创新流程。

- ▶ 现网创新业务中已有同类业务

- 现网同类业务超过 10 个

## 六、创新业务评估

1. 创新业务的评审包括初评和复评。
2. 初评采用电子化评估方式，评委依据业务申请电子资料进行打分，合作伙伴不进行当面陈述。
3. 评估成员在接到业务申请资料 3~5 个工作日内提交评估结果，北京移动公司负责汇总评估结果，2 个工作日内向有限公司提交初评报告。
4. 有限公司根据初评情况，确定参加复评的合作伙伴。
5. 复评采用当面评审的方式，评委依据合作伙伴的申请材料和答辩情况进行打分，确定最终评审通过的创新业务。
6. 创新业务评判从创新度、资源优势性和创新价值三个方面进行评分；具有较好的社会效益为加分项。
  - (1) 创新度：根据现网已开展的类似业务数量、应用范围、目标客户群覆盖范围进行评判。
  - (2) 资源优势性：根据内容资源的垄断性/稀缺性/广泛流传性/政府职能特性，以及资源的知名度、可获得难易程度进行评判。
  - (3) 创新的价值：根据业务对开发新市场、提高客户价值、增强用户黏性、加强对用户理解等方面进行评判。

## 第四章 创新业务管理原则

1. 创新业务全网合作签署不超过 12 个月合作协议；若需要新增其他业务，应依照相应业务申请流程重新进行申请，重新签订协议后方可开通。
2. 创新业务上线后纳入普通梦网业务管理，遵循《移动梦网 SP 合作管理办法》和《移动梦网信用积分管理办法》相关要求。
3. 创新业务纳入 DSMP 管理平台。
4. 因创新业务分配短信（彩信）代码、IVR 号码、WAP 位置等是给予该公司的特定业务使用，不可转让也不可作它用。

5. WAP 类创新业务不可在业务内部设置其他业务的链接。
6. 为促进新业务发展，中国移动可为无短信通道的创新业务提供短信营销通道，SP 可在创新业务上线后向中国移动申请使用短信营销通道。
7. SP 考核管理参见各业务分册。

## 第五章 创新业务日常管理

### 一、SP 新增/变更业务流程

根据创新业务管理原则，SP 申报的创新业务不进行变更，获得 SP 资格后，若需要新增其他业务，应依照相应业务申请流程重新进行申请，重新签订协议后方可开通创新业务。

### 二、创新业务日常管理

经评估通过并采用“全网运营”模式的业务，根据就近接入原则，就近接入创新业务全网接入省，由接入省公司依照各梦网业务分册进行管理。

创新业务依据各业务线的信用积分进行管理。

具体参见各业务分册。

### 三、创新业务扶持

1. 以创新业务“发展度”指标为业务扶持标准，创新业务收入和收费用户数的权重各占 50%。
2. 创新业务上线半年后，对于信用度优秀（90 分）的合作伙伴且发展度指标在该产品线排名前三位的业务，推荐进行合作营销。
3. 对信用度良好（80 分）的合作伙伴，在招标推荐、门户位置优先等方面优先。
4. 对于功能创新的业务，该合作伙伴可和中国移动进行技术合作。
5. 为丰富创新业务合作伙伴的运营经验，中国移动将提供参加梦网发展研讨等会议交流的机会。

#### 四、业务到期管理

1. 创新业务依据《移动梦网 SP 合作管理办法》相关标准进行考核；
2. 到期创新业务按以下分类标准进行考核：

指标\信息费收入（分成前）	短信	彩信/IVR/WAP 等
转为普通梦网，允许新增业务	10 万以上	5 万以上
续签一年，继续考察	1--10 万	1--5 万
考核退出	1 万以下	

如协议期间该业务淘汰退出，或协议期最后三个月相应产品线的平均指标属于考核退出的要求，则终止该产品线的合作，考核退出。

如协议到期后未被考核退出，且协议期最后三个月相应产品线的平均指标属于继续考核的要求，则续签相应产品线的创新业务协议，继续考察。

如协议到期后未被考核退出，且协议期最后三个月相应产品线的信用积分均高于 60 分，则双方应按照移动梦网业务管理流程，转为全网梦网合作业务，重新签订合作协议，允许新增业务。

## 第六章 计费结算管理

由接入省公司负责对帐，具体参见各业务分册。

## 第七章 客户服务管理

由接入省公司负责投诉处理，具体参见各业务分册。

## 第八章 营销推广管理

参见各业务分册。

## 第九章 SP 网络管理投诉处理

参见各业务分册投诉处理。

## 第十章 SP 投诉处理

参见各业务分册。

附件：创新业务受理、测试及上线流程