



Google Partners

合作伙伴品牌使用手册

2018

03 简介

- 04 Google 合作伙伴计划成员与 Google 合作伙伴
- 05 公司专精领域

- 06 如何介绍 Google 合作伙伴计划
- 07 如何向您的客户介绍 Google 合作伙伴计划
- 08 如何向客户介绍自己的 Google 合作伙伴计划成员身份
- 009 介绍 Google 合作伙伴时应遵循的原则
- 10 应避免的短语
- 11 应避免的字词

12 如何使用和展示徽章

- 13 在什么地方能使用徽章
- 14 Google 合作伙伴徽章

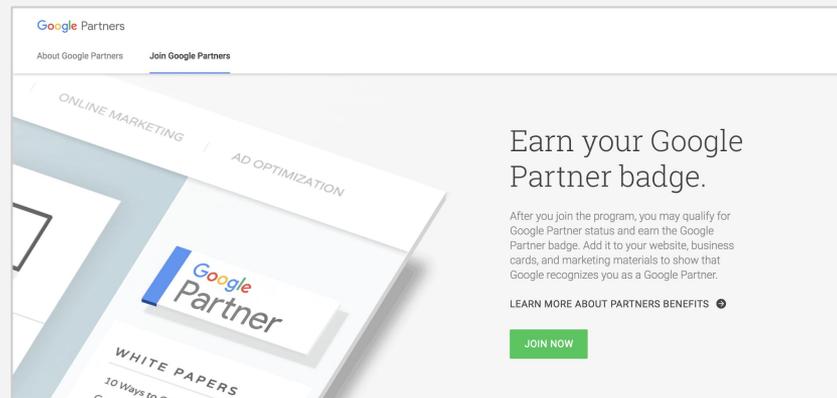
- 15 静态合作伙伴徽章
- 16 静态徽章植入方式
- 17 不当使用
- 19 Google 合作伙伴徽章使用规则
- 20 在线展示位置
- 21 社交资料
- 22 无法使用在线徽章的数字资源

什么是 Google 合作伙伴计划？

Google 合作伙伴计划旨在为致力于在线营销的公司和专业人士提供资源、培训和支持，让他们能够更好地帮助广告主在网上成功拓展业务。参与计划的代理机构享有一系列的权益，包括免费的产品考试和认证、培训活动、促销优惠和奖励、同行结识机会以及其他工具。

Google 合作伙伴计划成员应该十分渴望获得 Google 合作伙伴徽章。

通过本手册，代理机构将能够了解到 Google 合作伙伴计划的权益，明确展示和介绍徽章的方法，并掌握利用徽章让潜在客户知道其 Google 合作伙伴身份的技巧。



Google 合作伙伴计划成员与 Google 合作伙伴

除非您的代理机构已经获得 Google 合作伙伴徽章或 Google 优秀合作伙伴徽章，否则请不要称自己为 Google 合作伙伴。如需了解成为 Google 合作伙伴计划成员和 Google 合作伙伴须满足的要求，请参阅下面的表格。

	Google 合作伙伴计划成员	Google 合作伙伴	Google 优秀合作伙伴
徽章	Google 合作伙伴计划成员只有在满足 Google 合作伙伴资质要求后才能拥有徽章。		
要求	<p>个人： 创建并完整填写 Google 合作伙伴个人资料</p> <p>与您的代理机构建立关联并开设一个 Google Ads 经理帐户，以便获得促销优惠</p> <p>公司： 让创建公司资料的第一个人开设一个 Google Ads 经理帐户并关联到该帐户</p> <p>通过电子邮件验证您的网站和 Google Ads 经理帐户</p> <p>创建并完整填写 Google 合作伙伴公司资料</p>	<p>创建并完整填写 Google 合作伙伴公司资料</p> <p>让一位关联成员取得 Google Ads 认证，证明您的代理机构掌握了 Google Ads 方面的精深知识</p> <p>过去 90 天内所管理的 Google Ads 支出总额至少达到 1 万美元，以证明您的代理机构有着稳健的业务量</p> <p>实现了可观的 Google Ads 总收入且收入增长强劲，并能够持续壮大客户群体，从而证明您的代理机构有优异的业绩表现</p>	<p>创建并完整填写 Google 合作伙伴公司资料</p> <p>让两位关联成员取得 Google Ads 认证，证明您的代理机构掌握了 Google Ads 方面的精深知识</p> <p>管理着更高的 Google Ads 总支出，以证明您的代理机构有着稳健的业务量</p> <p>实现了可观的 Google Ads 总收入且收入增长强劲，并能够持续壮大客户群体，从而证明您的代理机构有优异的业绩表现</p>

什么是公司专精领域？

获得 Google 合作伙伴徽章后，您可以赢取公司专精领域认证。要赢得专精领域认证，已获得徽章的代理机构必须符合以下要求：至少有一位关联个人已通过某 Google Ads 产品领域的认证，展现出能够使用产品取得越发理想的成效以及在该产品领域的专业知识，并且 90 天内在该产品领域的 Google Ads 支出至少达到 1 万美元。获得徽章的代理机构可以赢取搜索广告、移动广告、视频广告、展示广告和购物广告等领域的专精认证。

- 专精领域认证可帮助合作伙伴展现在具体产品领域的精深知识，有利于他们赢得新业务，并让他们在市场上更显与众不同。
- 专精领域认证有助于广告主轻松找到那些在他们需要帮助的 Google Ads 产品领域技能精湛的合作伙伴。



如何介绍 Google 合作伙伴计划

如何向您的客户介绍 Google 合作伙伴计划

当您想要介绍 Google 合作伙伴计划的特定方面时，可以使用下面这些现成的表述。

如何向您的客户介绍 Google 合作伙伴计划成员：

Google 合作伙伴计划成员可以参加免费的培训和考试以赢得 Google Google Ads 广告产品认证，还可以参加相关指导活动并结识其他 Google 合作伙伴。

计划成员也可以赢取 Google 合作伙伴徽章以彰显他们的 Google Ads 专业知识。

如何向您的客户介绍 Google 合作伙伴：

Google 合作伙伴熟悉与制作、管理、衡量及优化 Google Google Ads 广告产品相关的高级概念。

他们还通过了 Google Ads 产品认证考试，赢得了 Google 合作伙伴徽章。

如何向您的客户介绍 Google 优秀合作伙伴：

Google 优秀合作伙伴符合取得 Google 合作伙伴资质的条件，此外还满足更高的支出要求，以及额外的认证要求和公司业绩要求。

如何向您的客户介绍专精领域：

在获得 Google 合作伙伴徽章后，代理机构可以通过专精领域认证来凸显他们在 Google Google Ads 具体产品领域的知识，吸引正在寻找他们提供的产品/服务的潜在客户。

如何向客户介绍您的 Google 合作伙伴计划成员身份

当您要向潜在客户宣传您的代理机构时，可以使用下面这些现成的表述。

**如果您是 Google 合作伙伴计划成员，
应这样向客户介绍：**

我们可以帮助您在线拓展业务。

需要有人帮助您管理在线广告吗？我们接受了 Google 的专门培训并通过了 Google 的相关认证，有资质为您这样的公司提供帮助。

**如果您已赢得 Google 合作伙伴徽章，
应这样向客户介绍：**

我们已赢得 Google 合作伙伴徽章。

这表明我们掌握了 Google Google Ads 广告产品方面的精深知识，这些知识有助于我们为客户实现理想的广告成效并帮助他们建立长久的合作关系。

**如果您已赢得 Google 优秀合作伙伴徽章，
应这样向客户介绍：**

我们已赢得 Google 优秀合作伙伴徽章。

这表明我们在帮助企业制作并维护卓有成效的在线广告方面是已获认可的领先代理机构。

应这样向客户介绍专精领域：

我们可以提供合您所需的帮助。

我们在 Google Google Ads 广告产品的特定方面展现出了精深知识，获得了 Google 合作伙伴徽章。此外，我们还能参加专属培训，从而可以更好地为您提供帮助。

介绍 Google 合作伙伴时应遵循的原则

除非您的代理机构已经赢得 Google 合作伙伴徽章或 Google 优秀合作伙伴徽章，否则请勿称自己为 Google 合作伙伴。

切勿暗示与 Google 存在关系、关联关系，或者暗示获得了 Google 的资助或认可，也不要使用“合作伙伴关系”一词。

切勿暗示您所用的内容由 Google 或 Google 员工撰写或者代表他们的观点。

避免使用的短语和可以改用的短语

请勿使用

- ✗ 我们深受 Google 信任
- ✗ 我们是 Google 广告产品方面的专家
- ✗ 我们是最佳的 Google 广告产品代理机构之一
- ✗ 我们掌握内幕消息，因而具有优势
- ✗ 我们备受信赖，能够带来最佳的成效

应该使用

- ✓ 我们已通过 Google 的资质审核
- ✓ 我们掌握了 Google 广告产品方面的知识
- ✓ 我们已经通过 Google Google Ads 认证
- ✓ 我们能参加 Google 培训并能够获得他们提供的支持
- ✓ 作为 Google 合作伙伴，我们可以帮助您优化广告

避免使用的字词和可以改用的字词

请勿使用(部分内容仅针对英文)

✘ a Google partner/Google Certified Partner

(Google 合作伙伴/Google 认证合作伙伴)

✘ Google Partners badge (Google 合作伙伴徽章)

✘ Partner Badge (合作伙伴徽章)

✘ 关联代理机构/受信任的 Google 合作伙伴

✘ 授予专精领域认证/获得专精领域认证

✘ 技能专业

✘ 搜索/移动/视频/展示/购物

✘ YouTube

应该使用

✔ a Google Partner (Google 合作伙伴)

✔ Google Partner badge (Google 合作伙伴徽章)

✔ Partner badge (合作伙伴徽章)

✔ 拥有徽章的 Google 合作伙伴

✔ 赢得专精领域认证

✔ 专精于

✔ 搜索广告/移动广告/视频广告/展示广告/购物广告

✔ 视频广告 (在描述专精领域时)

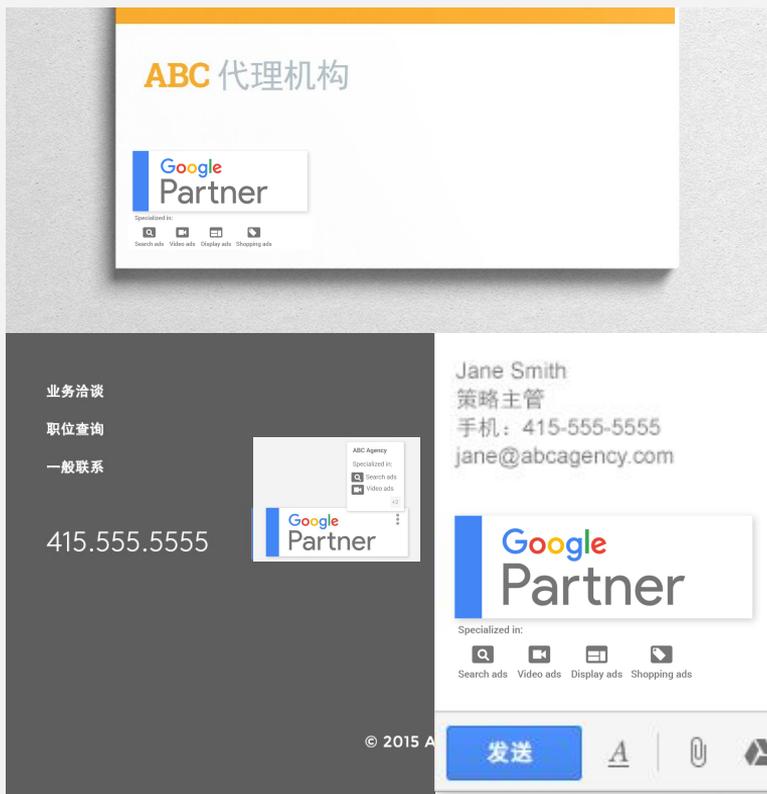
如何使用和展示徽章

在什么地方能使用徽章

您可以在营销材料(您的网站、社交页面、电子邮件)中使用 Google 合作伙伴徽章,证明您拥有 Google 合作伙伴资质且已赢得专精领域认证。

在什么地方不能使用徽章

您不能在违反任何法律或法规或以其他方式违反 Google 广告编辑政策的任何网站或内容中展示合作伙伴徽章。



Google 合作伙伴徽章

当用户将鼠标悬停在右上角的三个圆点上时，动态 Google 合作伙伴徽章会显示您代理机构的名称和专精领域。您可以使用代码段（而非静态图片）在网站上添加动态徽章。

对于其他数字内容（比如电子邮件签名），请使用静态徽章。

徽章宽度至少应保持在 180 像素，最小留白请以“Partner”这个词中的“rt”所占的空间为准。考虑到这是一种交互式徽章，因此需说明，留白是相对于未弹出菜单（通过悬停鼠标）时的默认徽章状态而言的。

最小尺寸和留白

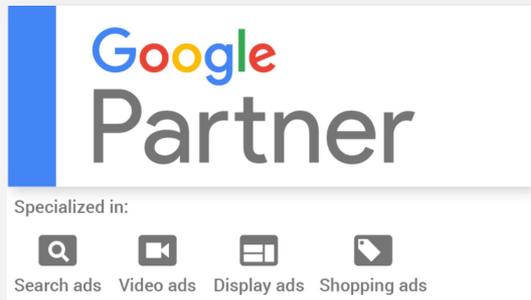


静态合作伙伴徽章

静态徽章只能用在无法呈现合作伙伴徽章动画效果的印刷材料和数字资源中。

如果您的代理机构尚未赢得任何专精领域认证，请使用不含专精领域的静态徽章。

显示专精领域的静态徽章



不显示专精领域的静态徽章



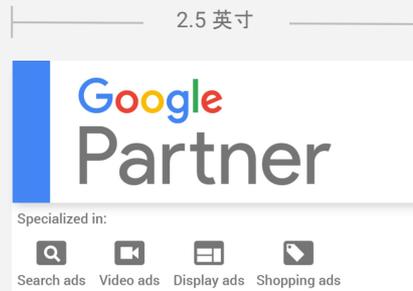
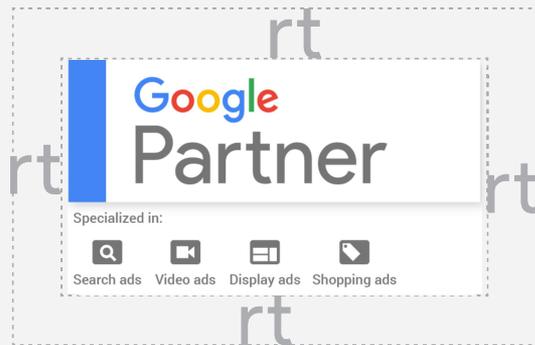
静态徽章植入方式

文件夹中包含 .eps、.jpg 和 .png 格式的文件，供您在数字材料 (RGB) 和印刷材料 (CMYK) 中使用。

- **展示位置与尺寸**
 - 在印刷材料中，徽章宽度至少应保持在 2.5 英寸，最小留白请以“Partner”这个词中的“rt”所占的空间为准
 - 专精领域所用的字体大小不应小于 6 号字体
- **与在线徽章保持一致**
 - 只能列出您已赢得认证且已在在线徽章中列出的专精领域
 - 使用以下字词：Specialized in(专精于)、Search ads(搜索广告)、Mobile ads(移动广告)、Video ads(视频广告)、Display ads(展示广告)和 Shopping ads(购物广告)

静态徽章应保留为英文，不能本地化。

最小尺寸和留白



不当使用



⊘ 不得移除、扭曲或修改徽章的任何元素。



⊘ 不得翻译或本地化徽章中的“Partner”一词。



⊘ 不得更改宽高比和徽章颜色。



⊘ 不得使用 Google 合作伙伴徽标。徽标不同于徽章，只有 Google 才能使用徽标。



⊘ 不得翻译或本地化徽章中的“Premier”一词*。

*您只能在文字内容中使用“Partners”或“Premier”的翻译版本，而不能在徽章图片中使用。“Google”一律保留为英文。

不当使用



不得修改徽章设计。



不得模仿徽章设计，也不得模仿 Google 合作伙伴网站的任何其他设计元素。



徽章展示时不能大于代理机构的徽标，也不能比徽标更醒目（专精领域除外）。

Google 合作伙伴徽章使用规则

只有在获得 Google 合作伙伴资质后才能展示徽章。

不能采用 Google 自主认定为存在以下情况的方式来展示徽章 误导、中伤、侵权、诽谤、诬蔑、猥亵及其他 Google 所不接受的情况。

不能单独将徽章与您的企业名称、域名、产品或服务名称放在一起，也不能将其并入您的徽标、设计图案、标语或其他商标中。

不能在违反法律、Google 政策或包含成人内容的网站上展示徽章。

除了这些准则中指定的方式外，不得以任何其他方式使用徽章。如果未遵守这些说明，即构成违反 Google 合作伙伴[服务条款](#)的行为。

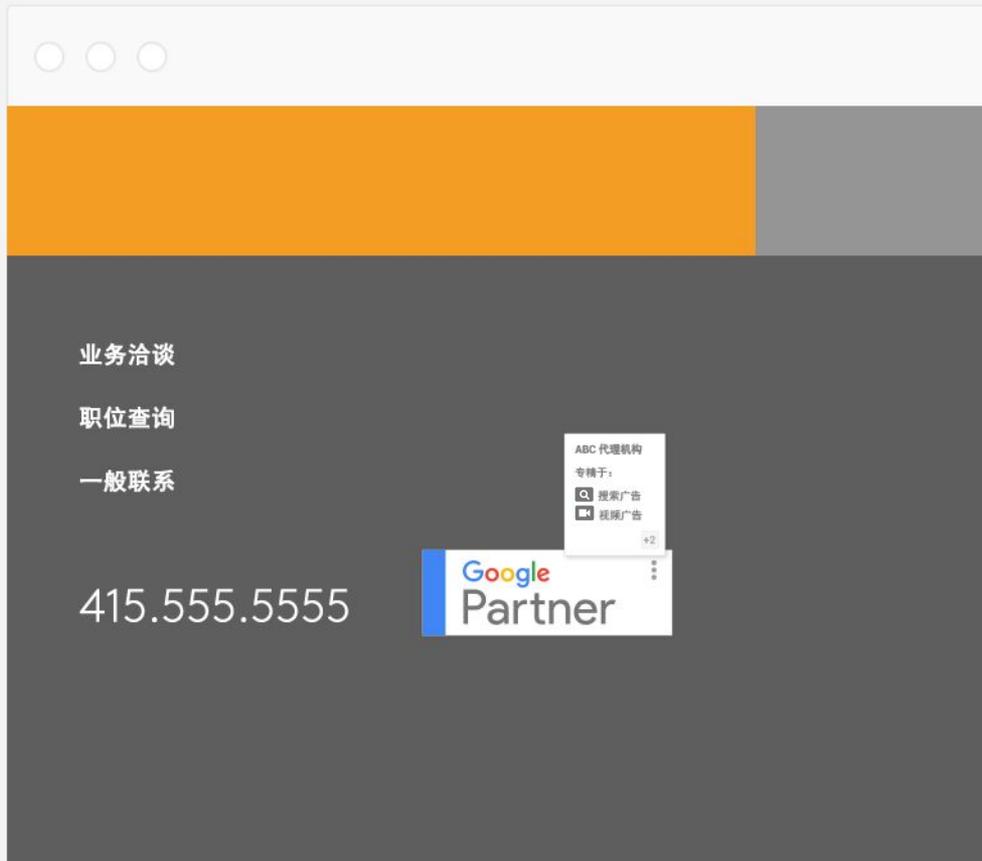
示例

在线展示位置

尽可能使用含专精领域的动态徽章。

示例: 在您的网站上, 以及可以嵌入和显示动态徽章的任何展示位置。

您还可以链接到您的 Google 合作伙伴公开资料页。



无法使用在线徽章的数字资源

在电子邮件中添加静态 Google 合作伙伴徽章，让客户注意到您的专业技能。

仅在无法使用在线版本的资源（比如电子邮件签名）中使用静态徽章。

