

能力接入与伙伴指南

把你的本事接进道生，让更多人用上

本指南给开发者、开源项目维护者、行业专家、模型服务商和行业伙伴使用。

道生 · v3.0 · 2026年9月

一页看懂

道生能力广场是一个“货架”：超级个体和企业在这里按需取用能力。

谁可以接进来：

- 开发者与开源项目：工具插件与技能；
- 行业专家：独有数据 + 判断方法；
- 模型服务商：AI模型；
- 行业伙伴：销售、交付和本地服务。

分工三句话：

1. 你负责能力本身好用；
2. 我们负责把它接进道生：封装、检查、上架、计量、结算；
3. 发现问题我们告诉你，由你来修。

01 为什么接入道生

你是	接入后得到
开发者 / 开源项目	你的工具被更多个人和企业装上；经过认证的版本可以收费
行业专家	你的方法变成可以反复使用的能力，按使用次数分成，不用一单一单去卖时间
模型服务商	成为道生可选的模型来源，按任务选用
行业伙伴	有一个可以卖、可以装、可以长的产品底座

道生的能力越多，对使用者越有用；使用者越多，你的能力被用得越多。

02 三类能力，各有要求

类型	你需要提供	我们重点检查
工具插件与技能	能跑的程序、使用说明、版本	来源、授权、会不会碰不该碰的东西
专家能力	判断方法、独有资料、合格样例	资料权利、方法是否写清楚、结果是否可检查
AI模型	稳定的服务、价格、服务承诺	稳定性、数据处理约定、计费方式

03 分工：你负责什么，我们负责什么

你负责能力本身可用。我们不承担调试你代码或修改你方法的工作。

我们负责把它接进道生。封装、写说明、检查、上架、计量、结算，都由我们来做。

发现问题我们告诉你，但由你来修。我们只做“格式转换”，不改你的业务逻辑——一旦我们代你修，你每更新一次我们就要重做一次，问题的主人也变成了我们。

这条分工保证：你的能力始终是你的。

04 先自己检查一遍

我们会发给你一个“接入工具包”，里面有一份接入指南和一个自检工具。自检工具不用安装、不看你的源码，只看你的程序在外面表现得怎么样。

你只需要准备三种情形：

情形	意思
正常	一次正常跑通的使用
执行失败	参数错、缺东西、连不上
结论为坏	程序正常运行，但结论是“有问题”或“没查到”

第三种最重要：它能让使用者分清“程序坏了”和“结果不好”。把自检报告交回来，就是接入材料的一部分。

05 接入材料清单

- 能做什么、给谁用、不适用于什么；
- 需要什么输入、给出什么结果（附样例）；
- 怎么启动、依赖什么、是哪个版本；
- 资料从哪里来、有没有使用权；
- 账号和密钥只写使用方式，不写内容本身，通过约定的安全渠道单独交付；
- 会不会花钱、会不会改动外部系统或对外发出；
- 合格样例、常见失败和人工接手方式；
- 授权说明：许可证、商标、模型使用条款。

06 从提交到上架

1. **收料**：确认材料齐全、权利清楚；
2. **初判**：只读还是会改东西？会不会花钱？风险高不高？
3. **封装**：写成道生能读懂的能力说明，设定安全隔间和费用；
4. **检查**：正常、特殊和应当拒绝的情形都要试；
5. **上架**：锁定版本，写清状态，放进能力广场；
6. **运营**：持续记录使用量、问题和收入。

你的自检能减少返工，但不能代替我们的检查和使用方的验收。

07 开源项目：可见不等于可以随使用

公开源码不代表可以随意商用、托管或转售。每个接入的开源项目，我们都会锁定具体版本，并核查授权条款。

项目（2026-09-23快照）	授权	要特别注意
LangGraph、OpenHands、Docling	MIT	依赖和模型的授权另查
Playwright、RAGFlow、Coze Studio	Apache-2.0	保留声明文件
n8n	可持续使用许可（非传统开源）	商业托管受限
Dify	带附加条件的 Apache-2.0	多个客户共用一套来运营、去掉原品牌，都需要授权

以上仅为快照，不构成法律意见。

08 专家能力怎么做

1. 把方法写清楚：你看一件事的口径、用到的指标、常见例外，写成规则和样例；
2. 把资料整理好：每一条资料写明来源、时间和整理人；
3. 定好测试题：用哪些案例检验能力做得对不对；
4. 定好计量：按次还是按月，每次使用都记在账上；
5. 定好分成：收入按约定比例分给你，你可以随时看到明细。

我们的母基金场景就是这样做的：管理人档案里每个字段都带出处，没有出处的字段不允许存在。

09 钱怎么分

能力类型	使用方怎么付	提供方怎么得
工具插件与技能	基础免费；认证版本按月或按次	认证版本收入分成
专家能力	按次或按月	按使用收入分成
AI模型	按实际用量	按模型服务商结算价

分成比例、结算周期和最低门槛以双方合同为准，不引用所谓行业惯例。所有分成都绑定可以核对的使用记录，并处理退款和税费。

10 伙伴合作：四种方式

方式	伙伴做什么	道生做什么
企业合作	——	直接为企业提供道生与服务
渠道合作	面向区域或行业客户的销售和本地服务	产品、培训、二线技术支持
解决方案合作	行业方案、客户关系、一线支持	底座、能力、交付方法
品牌合作	以自己的品牌经营行业版本	底座、能力包、版本更新、二线支持

合作按成熟度升级：先用一个真实项目验证分工，再谈区域、独家或品牌。

11 我们提供的伙伴支持

支持	内容
产品与能力	道生底座、能力广场、行业能力包
技术与交付	方案设计、部署支持、二线技术支持
培训与认证	三级认证：商务合格、交付合格、行业版合格
商务政策	报价工具、商机登记、分成规则
市场素材	手册、演示材料、案例模板（客户授权后）

12 合作的几条规矩

- 只说查得到的话。对外材料只用四个状态词：已在用、已验证、可演示、规划中。
- 客户的名字和数字要授权。没有书面授权，不用客户名称、标志或效果数字。
- 账号密钥不外传。不写进材料、代码包、日志。
- 责任写清楚。谁对客户负责、谁接手事故、谁负责续费和退出，写进合同。
- 不从独家开始。独家、区域和最低采购量，在达到交付与客户满意门槛后再谈。

13 一起看的指标

阶段		看什么
接入		从提交到上架用了多久、一次通过率
使用		被使用次数、使用方满意度、问题数量
收入		使用收入、分成到账、续费
伙伴		有效商机、项目按时完成、客户续约

不以注册数量或演示次数作为主要指标。

怎么开始

能力提供方： 告诉我们你的能力能做什么、给谁用。我们发给你接入工具包，你先跑一遍自检，再交回材料。

行业伙伴： 带一个目标客户、一件具体的事、几份脱敏样例和一张双方分工草表来聊。首次评估只有四种结论：一起做、先补材料、改为推荐合作、暂不适合。

本指南与《道生产品手册》配套使用。分成、授权、品牌与支持以书面合同为准。