

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Программа сотрудничества направленная на продвижение и распространение программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (далее - Вендор, ASTRA LINUX) от 15.12.2017.

Распространение программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.

Введение

Общая информация о программе

Программа направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с конечными пользователями программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX).

Партнерская программа предназначена для компаний, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся поставкой решений ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) конечным пользователям. Вендор предоставляет возможность участвовать в Партнерской программе всем компаниям способным реализовать весь потенциал Программного продукта.

Партнер имеет право получать информацию о скидках, специальных акциях, получать консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоении компании статуса официального партнера.

Цель программы

Предоставление Партнерам оптимальных условий для работы и распространения программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX).

Задачи программы

- Предоставлять Партнерам передовые продукты и услуги
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки
- Развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами
- Оперативно оказывать помощь Партнерам по вопросам связанным с приобретением, распространением и использованием программных продуктов

Принципы сотрудничества

- Открытость для Партнера, доступность имеющихся ресурсов
- Поддержка Партнера вне зависимости от статуса
- Преимущества для Партнеров
- Рекламно-маркетинговая поддержка
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий
- Постоянная доступность всего ассортимента продуктов

Правила участия в Партнерской Программе

Все участники, вступающие в программу, в обязательном порядке соглашаются с правилами Партнерской Программы, должны получить идентификационный номер Партнера. Для этого необходимо заполнить анкету для регистрации в Партнерской программе и подписать соглашение о конфиденциальности. Дистрибутор получает от Партнера анкету и соглашение, и отправляет её в отсканированном виде Вендору.

Оригиналы документов, Дистрибутор получив от партнера, так же пересылает в его адрес.

Все партнерские статусы присваиваются компаниям с 1-го дня следующего квартала, в котором они выполнили требования, необходимые для присвоения статуса.

ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, снимать или не предоставлять партнерский статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения условий сотрудничества, возможных юридических, финансовых или репутационных рисков.

Ответственность сторон

Любой партнер прошедший процедуру авторизации безоговорочно принимает на себя следующие правила:

- Соблюдать Партнерскую программу
- Соблюдать ценовую политику
- Соблюдать лицензионную политику
- Предоставлять Вендору информацию о поставляемых лицензиях и их конечных пользователях
- Предоставлять Вендору информацию о планируемых сделках
- Проводить регулярное обучение своих профильных сотрудников, согласно своему статусу.
- Проводить профессиональную сертификацию своих сотрудников, для получения определенного статуса в партнерской программе
- Проводить регулярные встречи (в зависимости от статуса) с представителями Вендора для координации совместной работы

Партнер имеет право

- Получать информацию о скидках и специальных акциях
- Получать консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоении компании статуса официального партнера
- Авторизованный партнер имеет право быть указанным на сайте Вендора в Реестре партнеров ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) (при наличии сертифицированного специалиста)
- Авторизованные партнеры имеют возможность регистрировать свои потенциальные сделки
- Получить сертификат партнера
- Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на партнеров разного уровня
- Получать от Вендора запросы от потенциальных заказчиков

Статусы Партнерской Программы

**Базовые условия, предъявляемые
 ООО «РусБИТех-Астра»
 к предоставлению статуса
 по Партнерской Программе**



Авторизованный
партнер



Серебряный
партнер



Золотой
партнер



Платиновый
партнер

	Авторизованный партнер	Серебряный партнер	Золотой партнер	Платиновый партнер
Наличие web-сайта	Рекомендовано	+	+	+
Сертифицированный продавец	Рекомендовано	1	1	2
Сертифицированный инженер	Рекомендовано	1	2	4
Указание на сайте Вендора в Реестре партнеров	При наличии сертифицированного сотрудника	+	+	+
Маркетинговая поддержка	-	+	+	+
Предоставление Вендором запросов потенциальных клиентов (lead)	-	+	+	+
Выделенный партнерский менеджер	-	-	+	+
Предоставление версий Продукта Вендора (NFR – не для продажи)	-	1 каждого продукта текущего релиза	2 каждого продукта текущего релиза	По мере необходимости
Общее обучение Вендором менеджеров по продажам партнера	-	1 раз в год и/или по запросу от партнера	2 раз в год и/или по запросу от партнера	2 раз в год и/или по запросу от партнера
Предоставление пресс – релизов	Рекомендовано	Рекомендовано	1 в год	2 в год
Проведение совместных с Вендором мероприятий для конечных клиентов	-	Рекомендовано	1 в год	2 в год
Участие в маркетинговых активностях Вендора направленных на партнеров канала	+	+	+	+
Бизнес План	-	Рекомендовано	+	+
Обязательная регистрация сделок	-	+	+	+
Контроль ведения сделок	Рекомендовано	1 раз в месяц*	2 раза в месяц**	2 раза в месяц**
Оказание технической поддержки	-	+	+	+
Возможность компенсировать сертификацию сотрудников средствами из МФ	-	+	+	+

* До 15 числа каждого месяца отчет направляется на partner@astralinux.ru

** 5 и 20 числа каждого месяца отправляется на partner@astralinux.ru

Дополнительные условия Партнерской Программы



Авторизованный
партнер



Серебряный
партнер



Золотой
партнер



Платиновый
партнер

Возможность получения рибейта	-	+	+	+
Возможность получения маркетингового фонда	-	+	+	+
Получение от Вендора цены под проект	+	+	+	+
Преимущества владения статусом	Возможность регистрации сделок			
	Сертификат партнера			
	Указание на сайте Вендора в Реестре официальных партнеров (при наличии сертифицированного специалиста)			
	Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на партнеров уровня Авторизованный и Серебряный		Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на партнеров уровня Золотой и Платиновый	
	-	маркетинговая поддержка		
	-	Рибейт - 1 раз в год	Рибейт - 2 раза в год	Рибейт - 3 раза в год
	-	МФ на совместные активности с Вендором		
	-	Получение проектной цены		

Базовые финансовые показатели по Партнерской Программе в зависимости от статуса



Авторизованный
партнер



Серебряный
партнер



Золотой
партнер



Платиновый
партнер

% вознаграждения	15%	20%	30%	40%
Рибейт	Отсутствует	2%	4%	5%
Маркетинговый фонд	Отсутствует	3%	5%	7%
Объем продаж в год, руб.	-	не менее 30 млн	не менее 75 млн	не менее 150 млн
Условия покупки Продуктов	через Дистрибутора	через Дистрибутора	через Дистрибутора	через Дистрибутора

Политика лицензирования

В комплект поставки в рекомендательном порядке, по требованию регуляторов, должен входить, как минимум 1 лицензия формата BOX с документацией. Дополнительная лицензия закупается в зависимости от формата поставки.

Если поставка идет по Военной Приемке (Приемка 5), то в обязательном порядке закупаются версии лицензий в варианте OEM. Во всех остальных случаях допускается покупка лицензий в варианте поставки стикер.

Регистрация сделки

Все сделки свыше 700 000 рублей в рекомендовано-розничных ценах (РРЦ) Программных продуктов от ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) могут быть зарегистрированы у Вендора (см. пункт Программа регистрации и защиты сделки).

Авторизация в сделке

На участие в сделке, где сумма Программных продуктов от ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX) превышает 700 000 рублей в рекомендовано-розничных ценах (РРЦ) необходима авторизация у Вендора. Если данное условие не выполнено и/или сделка защищена другим партнером, то Партнер любого уровня получает, при размещении заказа, цену не авторизованного в сделке партнера - 7% от прайса РРЦ.

Техническая поддержка партнеров

Партнеры любого уровня могут воспользоваться технической поддержкой в сложных сделках. Также предоставляется всесторонняя поддержка по проведению пилотных внедрений на территории конечных клиентов. Техническая поддержка осуществляется по телефону, указанному на сайте Вендора или по заявке на e-mail: support@astralinux.ru

Маркетинговая поддержка партнеров

Вендор в рамках маркетинговой поддержки по партнерской программе обязуется осуществлять поддержку партнеров в маркетинговых активностях, направленных на продвижение узнаваемости бренда и увеличения объема продаж. Любой авторизованный партнер может рассчитывать на маркетинговую поддержку. Статусные Партнеры в рамках партнерской программы получают маркетинговый фонд по результатам продаж. Расчет маркетингового фонда происходит раз в квартал от объема продаж Партнера. Фонд используется на активности, согласованные с Вендором. Фонд аннулируется, если по истечению 6 месяцев от даты получения будет не использован.

План маркетинговой активности утверждается при обращении партнера к Вендору и разрабатывается совместно с партнерским менеджером и менеджером по маркетингу. Заявку необходимо направить на marketing@astralinux.ru

Маркетинговый фонд расходуеться по принципу 50% на 50%, то есть на паритетных началах. 50 % предоставляет Вендор из маркетингового фонда, 50% - партнер из собственных средств.

Маркетинговый фонд может быть использован для сертификации сотрудников по продуктам ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX).

Обучение и сертификация

В рамках партнерской программы предусматривается сертификация по 2 направлениям — Сертифицированный продавец и Сертифицированный инженер. Пройти обучение или получить сертификацию можно в автоматизированных учебных центрах. Полный список УЦ можно получить отправив запрос на education@astralinux.ru

Анкета для регистрации в Партнерской Программе

Полное наименование
организации

Краткое наименование
организации

Адрес Юридический

Адрес фактический

ИНН организации

ОГРН организации

Генеральный Директор

Главный бухгалтер

Сфера деятельности

Контактное лицо
(ФИО, должность)

электронная почта

контактный телефон

Веб-сайт

Программа регистрации и защиты сделки

- Для чего** | Программа предназначена для увеличения конкурентоспособности и прибыли Партнеров активно продвигающих продукты ООО «РусБИТех-Астра» (ASTRA LINUX). Она направлена на защиту Партнера и его инвестиций потраченных на предпродажную активность.
- На что** | Программа действует на все продукты Вендора находящиеся в прайс-листе, кроме сертификатов на обучение и техническую поддержку.
- Для кого** | В программе может принять участие только авторизованный Партнер, подписавший соглашение о конфиденциальности.
- Где** | Программа действует во всех регионах Российской Федерации и странах СНГ.
- От скольких** | Минимальный размер регистрации сделки от 700 000 рублей в рекомендуемо-розничных ценах (РРЦ) прайс листа Вендора.
- Как** |
- Партнеру необходимо корректно заполнить Форму регистрации сделки и прислать её на адрес sales@astralinux.ru.
 - Все поля обязательны к заполнению, без заполненных полей Вендор имеет право отказать в регистрации сделки.
 - Форма должна быть подана не позднее, чем за 7 дней до размещения заказа у Дистрибьютора.
 - Вендор проверяет корректность предоставляемой информации и в течении 3 дней предоставляет Партнеру своё решение.
 - При положительном ответе регистрации присваивается номер, который необходимо предоставить Дистрибьютору при размещении заказа.
- На сколько** | Срок действия регистрации до 6 месяцев. В исключительных случаях, по согласованию с Вендором, регистрация может быть продлена.
- Партнер получивший регистрацию, не менее чем раз в месяц сообщает Вендору о состоянии сделки.
- Как использовать номер** | Партнеру необходимо указать номер регистрации при размещении заказа у дистрибьютора.
- Спецификация сделки должна соответствовать спецификации при регистрации.
- Приоритет влияния на принятие решения о регистрации** |
- Документально подтвержденное желание Клиента.
 - Кто раньше заявил о своих намерениях и произвел регистрацию сделки в Программе регистрации и защиты сделок у Вендора.
 - Активности Партнера, совместная с Вендором работа над проектом (тот Партнер, который агитировал Клиента на покупку продукта Вендора, развернул пилот, выбил бюджет, и тд).
 - Статус в Партнерской Программе.

Форма регистрации сделки

Все поля обязательны к заполнению, без заполненных полей Вендор имеет право отказать в регистрации сделки.

Информация о партнере

Наименование организации, город

ИНН организации

Контактное лицо (ФИО, должность)

- электронная почта

- контактный телефон

Информация о конечном клиенте

Наименование организации

ИНН организации

Полный адрес клиента

Контактное лицо (ФИО, должность)

- электронная почта

- контактный телефон

Информация о сделке

Активности партнера
по данной сделке

Текущее состояние сделки
(пресейл, пилот, формирование пред-
ложений для клиента, выделение
бюджета и т.д.)

Профессиональные услуги,
которые предполагается
оказать клиенту

Предполагаемая дата
закрытия сделки

Спецификация сделки

SKU

Наименование
программы для ЭВМ

Количество

Цена за единицу,
руб.
(НДС не облагается)

Общая цена руб.
(НДС не облагается)