

Партнёрская программа ООО «СКАЛА-Р»

Программа разработана для регулирования взаимоотношений с Авторизованными партнёрами и обеспечения прозрачности сотрудничества

скала^р



Термины и определения



Вендор – ООО «СКАЛА-Р».

Продукты Скала^р (далее «Продукты») - электронно-вычислительные машины, программно-аппаратные комплексы, программные комплексы, программное обеспечение, производимые ООО «СКАЛА-Р».

Контрагент – любое юридическое лицо, приобретающее Продукты Вендора.

Конечный пользователь – Контрагент, желающий купить или уже купивший Продукты, осуществляющий эксплуатацию Продукта или использующий услуги Вендора в соответствии с их функциональным назначением, без права передачи третьим лицам.

Авторизованный партнёр (далее «Партнёр») – юридическое лицо, авторизованное Вендором и занимающееся реализацией Продуктов Вендора Конечным пользователям.

Базовая цена – рекомендованная для Конечного пользователя цена на Продукты Вендора, к которой возможно применение скидок.

Партнёрская программа – настоящий документ, в котором зафиксированы требования к Партнёрам, порядок присвоения партнёрского статуса, виды партнёрских статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Вендора, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия в Партнёрской программе.

Партнёрское соглашение – договор между Вендором и Партнёром, в котором Партнёр выражает свое согласие на участие в Партнёрской программе.

Процедура авторизации – совокупность мероприятий, проводимых Контрагентом для получения статуса Партнёра.

Авторизация проекта – это процедура проверки Вендором организационных и технических возможностей Партнёра для реализации проекта.

Финальная цена – цена на Продукты Скала^р предоставляемая Партнёру с учетом всех возможных скидок к Базовой цене.

Возможности для Партнёров Скала^р



Вендор предоставляет комплексную поддержку для развития бизнеса Партнёров

1 Продажа только через Партнёров

Отсутствие прямых продаж Продуктов со стороны Вендора. Все **поставки** идут только **через** авторизованных **Партнёров**

2 Скидки и премии

Финансовое вознаграждение, зависящее **от статуса**, наличия **экспертизы** и выполнения бизнес-плана

3 Доход от продвижения Продуктов Скала^р

Возможность получения **дохода** от продвижения Продуктов Скала^р, включая широкий спектр **услуг** по поддержке и внедрению таких решений

4 Маркетинговая поддержка

Накопительный маркетинговый фонд. Совместные инициативы, PR-активности и контент

Программа включает

- Ценовую политику
- Авторизацию проектов
- Поддержку продаж
- Обучение и сертификацию
- Маркетинговую политику

Требования к авторизованным Партнёрам



3

НАЧАЛО

«АЛЬЯНС-ПАРТНЁР» «ДИСТРИБЬЮТОР»

«АМБАССАДОР»

Авторизованный партнёр
3 уровня

- Выполнение подписанного сторонами бизнес-плана
- Наличие не менее 2-х обученных пресеил инженеров



2

МАСТЕРСТВО

«МАСТЕР»

Авторизованный партнёр
2 уровня

- Выполнение подписанного сторонами бизнес-плана
- Наличие не менее 2-х обученных пресеил инженеров
- Наличие не менее 2-х обученных инженеров внедрения и эксплуатации



1

ЭКСПЕРТИЗА

«ЭКСПЕРТ»

Авторизованный партнёр
1 уровня

- Выполнение подписанного сторонами бизнес-плана
- Наличие не менее 2-х обученных пресеил инженеров
- Наличие не менее 2-х обученных инженеров внедрения и эксплуатации
- Наличие демонстрационного стенда



Ценовая политика



Стандартная партнёрская скидка

20% от Базовой цены

предоставляется всем Партнёрам,
независимо от статуса



Партнёрская скидка в отношении авторизованного проекта

до **40%** от Базовой цены

предоставляется всем Партнёрам,
зависит от статуса

Дополнительная проектная скидка

Может быть предоставлена Вендором в отношении Авторизованного проекта.
Размер дополнительной проектной скидки определяется Вендором индивидуально,
в зависимости от особенностей сделки и наличия обученных специалистов по специализации.

Премии

- Выплата премий осуществляется на основании подписанного сторонами соглашения о премировании за выполнение согласованного бизнес-плана, соблюдение сроков оплаты за поставленные Продукты, соблюдение правил и положений установленных Партнёрской программой.
- Премия за выполнение условий соглашения о премировании выплачивается Партнёру по итогам очередного календарного квартала
- Сумма премии не облагается НДС. Премия не является скидкой и не изменяет цену закупаемых Партнёром Продуктов

- Скидки предоставляются только Партнёрам, прошедшим процедуру авторизации.
- Стоимость Продуктов определяется в зависимости от типа и конфигурации Машины Скала^р в соответствии с принципами ценообразования производителя
- Коммерческое предложение Скала^р содержит цену рекомендованную для заказчика и скидку для Авторизованного партнёра, применяемую к этой цене

Авторизация проекта



Авторизация проекта — это процедура проверки Скала^{^p} организационных и технических возможностей Партнёра для реализации проекта

Авторизация проекта необходима для оказания со стороны Скала^{^p} помощи в реализации проекта

Проекты могут быть авторизованы только Партнёрам, зарегистрированным в Партнёрской программе

Авторизация проекта является необходимым условием для получения Партнёром статусных партнёрских и проектных скидок

Подтверждением авторизации проекта является уведомление направленное по электронной почте

Срок авторизации проекта составляет 90 календарных дней и может быть пролонгирован по решению Скала^{^p}

Виды поддержки продаж

- Участие в презентации Продуктов для заказчика
- Удаленная демонстрация Продуктов для заказчиков
- Предоставление удаленного доступа к демо-стендам на площадке Вендора и поддержка подключения
- Референс от действующих заказчиков

Консультации

- В построении демо-стендов на собственной площадке Партнёра, предоставление для них триальных лицензий
- По техническим и эксплуатационным вопросам к Продуктам
- По сайзингу Продуктов, предоставление инструментов (опросники и т.д.)
- При использовании Продуктов Скала^{^p} (участие в проектировании) в комплексных проектах

Цели обучения Партнёров



Повышение квалификации

Развитие компетенций команд Партнёра



Грамотное продвижение

Эффективное позиционирование Продуктов



Качество обслуживания

Поддержание высоких стандартов для заказчиков

Форматы обучения

Пресеил

Введение в Продукт

Интерактивные курсы, видеоуроки, тестирование.

- Для всех Партнёров
- Дистанционно
- Бесплатно

Инженеры и архитекторы

Администрирование Машин

Лекции, лабораторные работы, сертификационный экзамен.

- Для всех Партнёров
- Очно или заочно на платформе учебного центра «Сетевая Академия ЛАНИТ»
- Платно

Инженеры и архитекторы

Сессии общения по направленным вопросам и обновлениям

- Для статусов «Альянс-партнёр» и Авторизованный партнёр 1 уровня «ЭКСПЕРТ»
- Дистанционно, до 10 часов в квартал
- Бесплатно

Маркетинговая политика

Маркетинговый фонд Партнёра имеет накопительный формат

Накопительный маркетинговый фонд — это специальный бюджет, формируемый для Партнёра, который пополняется в зависимости от объема совместных реализованных проектов или выполненных продаж

Средства из фонда могут использоваться Партнёром на согласованные маркетинговые активности, наращивание компетенций, создание центров компетенций, демонстрационные стенды



Поддержка Скала^p:

- Участие в мероприятиях Партнёра. Выделение спикера, при необходимости привлечение менеджеров по продажам и технических экспертов
- Организация совместных мероприятий, направленных на развитие совместного бизнеса
- Предложения Партнёру идей для совместных мероприятий
- Совместная PR-активность: пресс-релизы, статьи в прессе, технические релизы и прочее
- Выделение технических специалистов и материальной базы для проведения совместных изысканий
- Совместная работа по созданию и подготовке материалов для мероприятий

Процедура авторизации в партнёрской программе



Важные условия:

- Сертификат действует в течение 1-го календарного года
- При невыполнении показателей бизнес-плана более 6 месяцев Вендор может прервать партнёрство досрочно
- Партнёр приобретает Продукцию напрямую у Вендора или через Дистрибьютора. Партнёр самостоятельно выбирает дистрибьютора





Департамент по работе с партнёрами

partners@skala-r.ru

скала^р

