

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

2024

SHVACHER.RU

SHVACHER

Содержание

Содержание	2
1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
2. ВВЕДЕНИЕ	4
3. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ	4
4. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ	4
4.1. Условия участия в Партнерской программе.	4
4.2. Вступление в Партнерскую программу.	4
4.3. Соблюдение Партнером Ценовой политики.	5
4.4. Использование интеллектуальной собственности.	5
4.5. Использование Продуктов Вендора.	6
4.6. Прекращение партнерства.	6
5. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ	6
6. ПРОЦЕСС АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРА	7
7. РЕГИСТРАЦИЯ ПРОЕКТА	8
8. ВЫГОДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ	9
9. ПРОДУКТОВАЯ, ТЕХНИЧЕСКАЯ, ФИНАНСОВАЯ И МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ	9
9.1. Продуктовая поддержка	9
9.2. Техническая поддержка	10
9.3. Финансовая поддержка	10
9.4. Маркетинговая поддержка	10

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Вендор – ООО «Бизнес Поставка».

Продукты – информационное, компьютерное, телекоммуникационное оборудование и программно-аппаратные комплексы на его основе, предназначенные для преобразования и хранения информации, в состав которых могут входить устройства электронного управления, электронные и прочие компоненты, являющиеся частями этого оборудования.

Услуги – оказание базовой и/или расширенной технической поддержки Продуктов Вендора, направленной на обеспечение нормального функционирования и устранения неисправностей, в т.ч. послегарантийное сервисное обслуживание.

Заказчик – юридическое лицо, которое приобретает или планирует приобрести Продукты и/или получает Услуги Вендора для использования в своей внутренней деятельности.

Партнер – юридическое лицо, имеющее статус Партнера Вендора, которое производит закупку Продуктов у Дистрибьютора или на прямую у Вендора и осуществляет перепродажу и/или распространение Продуктов и/или оказание Услуг напрямую Заказчикам.

Партнерский статус – один из статусов по Программе Вендора, который присваивается Партнеру и подтверждается соответствующим сертификатом, выданным Вендором.

Дистрибьютор – юридическое лицо, имеющее Авторизованный статус Дистрибьютора Вендора, производящее закупку Продуктов и/или получение Услуг у Вендора и осуществление перепродажи и/или распространения Продуктов и/или оказание Услуг только Партнерам Вендора с целью дальнейшего распространения Продуктов и/или оказание Услуг Заказчикам.

Программа – настоящая партнерская программа.

КП – коммерческое предложение, в котором отражена стоимость Продукта и/или Услуг, а также технические параметры Продукта.

Демонстрационное оборудование – Продукты Вендора предоставляемые Партнеру во временное пользование для цели демонстрации Заказчику функционала и возможностей Продукта.

Проектная скидка Партнера – размер скидки, предоставляемой Вендором в канал продаж, определяется согласно условиям и критериям по матрице скидок Вендора в зависимости от уровня участия Партнера в проекте, а также настоящей Программой Вендора.

2. ВВЕДЕНИЕ

Вендор предлагает Партнерскую программу (далее «Программа») для Компаний, желающих продавать Продукты Вендора своим существующим и потенциальным Заказчикам.

Настоящий документ описывает условия, необходимые для участия Партнеров в Программе. Настоящий документ не порождает у Вендора никаких юридических обязательств перед каждым конкретным Партнером. Юридические обязательства Вендора возникают исключительно на основании заключенных с Партнерами отдельных договоров.

3. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ

Партнерская программа предусматривает повышение качества работ и услуг за счет привлечения проверенных исполнителей – Партнеров.

Целью Программы является взаимовыгодная совместная работа по продвижению и продажам продукции Вендора, направлена на упрощение процедур на этапах планирования, согласования и заключения сделок по проектам.

4. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

4.1. Условия участия в Партнерской программе.

Принять участие в Партнерской программе вправе юридические лица, занимающиеся продажей телекоммуникационного оборудования, системные интеграторы, сервисные ИТ-компании и другие организации.

4.2. Вступление в Партнерскую программу.

Для вступления в Партнерскую программу необходимо заполнить Анкету на участие в Партнерской программе. Представитель компании-претендента подтверждает, что указал в ней достоверные данные, в том числе персональные, и дал согласие на обработку указанных персональных данных (в том числе на совершение действий, предусмотренных п.3 ст.3 Федерального закона от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных», любыми способами, для целей заключения Партнерского договора). Указание в Анкете недостоверной информации является нарушением условий вступления в Партнерскую программу.

Вендор анализирует данные Анкеты и самостоятельно принимает решение о возможности или невозможности включения компании-претендента в Партнерскую программу. В случае необходимости, сотрудники Вендора вправе запросить у компании-претендента дополнительную информацию и документы, подтверждающие данные, указанные в Анкете. Рассмотрение Анкеты происходит в течение 5 (пяти) рабочих дней.

В случае одобрения заявки, компания-претендент получает по электронной почте уведомление о том, что Анкета проверена, партнерство одобрено, и Вендор готов к подписанию с компанией-

претендентом Партнерского договора. Вместе с уведомлением компании-претенденту направляется Соглашение о конфиденциальности.

После получения уведомления об одобрении заявки и подписания Соглашения о конфиденциальности, Партнеру направляется Партнерский договор в электронной форме для подписания. После подписания Партнер направляет два экземпляра Партнерского договора по почтовому адресу Вендора, указанному в договоре. Партнерский экземпляр договора Вендор после подписания отправляет на почтовый адрес, указанный Партнером в Партнерском договоре.

Подписание Партнерского договора признается также полным и безоговорочным принятием всех условий настоящей Партнерской программы (акцепт оферты).

В течение 5 (пяти) рабочих дней после подписания Партнерского договора, Вендор предоставляет Партнеру Партнерский сертификат в формате PDF, подтверждающий соответствующий Партнерский статус.

4.3. Соблюдение Партнером Ценовой политики.

В рамках Партнерской программы Партнер, при размещении пиар, маркетинговой или рекламной информации, от своего имени или при финансировании такого размещения, а также при подписании договоров с Заказчиками Партнер обязуется не публиковать цены в открытом доступе.

Несоблюдение Партнером ценовой политики Вендора приравнивается к одностороннему отказу Партнера от участия в настоящей Партнерской программе, отказу от всей коммерческой активности по Потенциальным Заказчиками и отказу от наработанного портфеля Заказчиков по Продуктам Вендора.

4.4. Использование интеллектуальной собственности.

В рамках Партнерской программы Вендор и Партнер имеют право использовать объекты интеллектуальной собственности друг друга, а именно:

- наименование компании (полное);
- наименование компании (сокращенное);
- логотип

в пиар, маркетинговых и рекламных материалах, созданных исключительно от своего имени, направленных на коммерческое продвижение Вендора и не создающих коммерческих и/или репутационных рисков. Такое использование не должно вводить в заблуждение потребителей рекламы относительно Продуктов Вендора и Партнера в рамках Партнерской программы и соответствовать п 9 настоящей Партнерской программы.

Вендор и Партнер вправе запретить любое использование объектов своей интеллектуальной собственности, направив второй стороне Партнерского договора соответствующее официальное письмо на адрес, указанный противоположной стороной в Партнерском договоре.

Подписанием Партнерского договора Партнер подтверждает свое согласие на использование Вендором наименования (полного и сокращенного), коммерческих обозначений, товарных знаков и логотипов Партнера в целях доведения до неограниченного круга лиц факта наличия партнёрских отношений, между Вендор и Партнером в рамках настоящей Партнерской

программы, включая, но не ограничиваясь путем размещения указанных коммерческих обозначений, товарных знаков и логотипов Партнера на Сайте.

4.5. Использование Продуктов Вендора.

Вендор предоставляет Партнерам Демонстрационное оборудование без оплаты на срок не более 3 (трех) календарных месяцев исключительно для:

- демонстрации возможностей Продуктов Заказчикам;
- использования Продуктов Вендора в инфраструктуре Партнера для тестового развертывания (до старта коммерческой эксплуатации).

Пилотные Проекты должны быть согласованы с Вендором. О намерении запустить данное решение Партнер обязан уведомить Вендора по электронному адресу partner@shvacher.ru.

4.6. Прекращение партнерства.

Участие и прекращение участия в Партнерской программе добровольно.

Прекращение участия в Партнерской программе возможно по инициативе Партнера, по инициативе Вендора или по соглашению сторон.

Для прекращения участия в Партнерской программе по своей инициативе, Партнеру необходимо не позднее, чем за 30 (тридцать) календарных дней уведомить Вендора о своем решении прекратить участие в Партнерской программе в письменном виде или посредством электронного письма на адрес partner@shvacher.ru (с одновременной отправкой оригинала подписанного уведомления на почтовый адрес Вендора).

При прекращении действия Партнерского договора, Партнер утрачивает право на использование бесплатных версий Продукта, выданных ему в рамках Партнерской программы, утрачивает Партнерский статус и все права, которыми он был наделен в рамках настоящей Партнерской программы.

При повторном участии в Партнерской программе действовавший ранее Партнерский статус, и другие преференции Партнера восстановлению не подлежат.

Вендор оставляет за собой право в одностороннем порядке изменять условия настоящей Партнерской программы, уведомив Партнера не менее чем за 10 (десять) рабочих дней до вступления изменений в силу путем направления Партнеру официального извещения.

5. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ

Вендор предоставляет Партнерский статус в соответствии с выполненными условиями Программы, о чем выдается сертификат сроком на 1 год с указанием Партнерского статуса с правом продления.

Партнерская программа предусматривает 3 (три) уровня Партнерских статусов. Каждому уровню соответствуют определённые требования.

Предоставление или пролонгация статуса Партнера осуществляется Вендором в период действия текущего статуса и зависит от выполнения Партнером условий участия, критериев и требований Программы.

Требования для предоставления Партнерских статусов:

	Авторизованный	Бизнес	Премьер
Годовой оборот по продуктам Вендора ¹	до 30 млн руб.	от 30 млн руб. ²	от 50 млн руб. ³
Информация о Вендоре на сайте Партнера	+	+	+
Выполнение плана продаж	-	+	+
Наличие демо-оборудования	-	-	+

6. ПРОЦЕСС АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРА

Для получения и ежегодного подтверждения статуса, партнерам необходимо получить/подтвердить авторизацию Вендора. Для получения/подтверждения авторизации Партнер должен выполнить условия запрашиваемого статуса и получить сертификат соответствия данному статусу.

Процедура в себя включает следующие пункты:

1. Подача заявки на получение партнерского статуса на эл. почту.
2. Подписание Партнерского договора.
3. Соблюдение правил настоящей партнерской программы.
4. Соблюдение правил регистрации проектов.
5. Размещение информации о Продукции в собственных маркетинговых материалах и на веб-ресурсах Партнера.
6. Предоставление прогнозов продаж (квартальных, годовых) и планов развития работы по продвижению Продукции (квартальных).

¹ Суммы указаны без НДС, в продажных ценах от Дистрибьютора в сторону Партнера.

² Для регионов – от 30 млн. руб., для Москвы – от 50 млн. руб.

³ Для регионов – от 50 млн. руб., для Москвы – 75 млн.руб.

7. РЕГИСТРАЦИЯ ПРОЕКТА

Программа предусматривает регистрацию проектов. Партнер информирует Вендора о проведенной работе и инвестициях в потенциальные проекты, которые потребуют дополнительной Проектной скидки для данного партнера в случае тендера или конкурса. Для регистрации проекта партнер заблаговременно отправляет запрос на почту sales@shvacher.ru или на почту закрепленного за Партнером менеджера.

Для регистрации проекта необходимо предоставить следующую информацию (форма регистрации):

1. Полное наименование организации (Партнера и Заказчика);
2. ИНН;
3. Интересующий продукт, планируемый проект;
4. Название Заказчика и его контактное лицо (имя, должность);
5. Обоснование регистрации (объем выполненных инвестиций и работ для Заказчика, инициация проекта, подтверждение со стороны Заказчика);
6. Основное контактное лицо партнера (имя, должность);
7. Ориентировочный бюджет проекта;
8. Ориентировочный срок реализации проекта.

Обращаем внимание партнеров:

- Запросить авторизацию проектов могут любые партнеры в рамках авторизованной продукции, решений и сервисов;
- Количество запросов на авторизацию по одному проекту не ограничивается, однако дополнительная Проектная скидка партнера определяется на основе критериев, перечисленных в обосновании регистрации;
- Регистрация проекта действительна один квартал. Если имеется необходимость в продлении регистрации, Партнеру необходимо ежеквартально предоставлять актуализированную информацию по всем зарегистрированным проектам по адресу sales@shvacher.ru или на почту закрепленного за Партнером менеджера. В случае отсутствия обновления информации в течение следующего квартала, Вендор сохраняет за собой право на отмену авторизации для конкретного проекта.

8. ВЫГОДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

Вендор предоставляет различные инструменты продаж, выгоды и преимущества для развития бизнеса с сертифицированными Партнерами:

	Авторизованный	Бизнес	Премьер
Сумма рибейтов ⁴	–	0.5%	1% + 0,5% ⁵
Доступ к партнерскому конфигуратору	+	+	+
Кабинет на партнерском портале Вендора	–	+	+
Информация о партнере на сайте Вендора	–	+	+
Демо-оборудование для Заказчиков	–	+	+
Маркетинговая поддержка	–	+	+

9. ПРОДУКТОВАЯ, ТЕХНИЧЕСКАЯ, ФИНАНСОВАЯ И МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ

Вендор совместно с Дистрибьюторами могут осуществлять различную поддержку для развития бизнеса с сертифицированными Партнерами:

9.1. Продуктовая поддержка

- подготовка к проведению встреч и участие в презентациях или демонстрациях Продуктов;
- проработка решений, подготовка спецификаций, расчета с предоставлением КП;
- взаимодействие с участниками сделки в вопросах совместной проработки проекта.

⁴ Указана в процентах от оборота по продуктам Вендора. Сумма накопленных рибейтов может быть потрачена на маркетинговые мероприятия по продвижению продукции SHVACHER или на приобретение демо-оборудования для демонстрации заказчикам.

⁵ Повышенный процент предоставляется в случае перевыполнения плана продаж и считается от суммы перевыполнения.

9.2. Техническая поддержка

- осуществление консультаций, направленных на развитие экспертизы;
- на этапе организации и проведения пилотных проектов, коммерческого внедрения решений;
- взаимодействие на этапе осуществления технической поддержки Заказчикам.

9.3. Финансовая поддержка

- возможность предоставления Проектной скидки Партнера;
- возможность обсуждения специальных условий под проект.

9.4. Маркетинговая поддержка

Для привлечения Заказчиков, продвижения своих услуг и Продуктов, а также для управления репутацией Продукта, Партнеры могут принимать участие в мероприятиях, предусмотренных маркетинговой стратегией Вендора, в частности:

- принимать участие в мероприятиях (онлайн и офлайн) в качестве спикера, эксперта, партнера;
- публиковать успешные кейсы внедрения продукта на Сайте;
- приглашать представителей Вендора на собственные мероприятия, проводимые Партнерами;
- выступать соавторами в статьях, размещаемых в средствах массовой информации, блогах, электронных ресурсах;
- совместно выступать с комментариями в средствах массовой информации, блогах и других публичных ресурсах;
- использовать POS-материалы Вендора для продвижения Продуктов.

Планирование совместных маркетинговых и пиар мероприятий происходит в рабочем порядке и может быть инициировано как Вендором, так и Партнером.

Фирменный стиль

При разработке собственных маркетинговых мероприятий Партнеры обязаны соблюдать правила фирменного стиля Вендора, в том числе правила кобрендинга, а также правила позиционирования Продуктов, правила описания его конкурентных преимуществ для Заказчиков, предоставленные Партнеру со стороны Вендора.

Согласование маркетинговых материалов

Вендор и Партнер обязаны согласовывать следующие материалы, разработанные в целях продвижения Продуктов:

- презентации Продуктов, если они отличаются от презентаций, предоставленной Вендором;
- полиграфические материалы (буклеты, календари, плакаты), в которых упоминается Продукт и/или Вендор;
- материалы, разрабатываемые в рамках подготовки к участию в мероприятиях онлайн и офлайн формата (макеты роллапов, попапов, содержание видеоматериалов, заставок на экраны, рекламно-сувенирной продукции);
- текстовые материалы, подлежащие размещению в публичном доступе (новости о продукте, новости о кейсах Заказчиков и т.д.);

- макет страницы продукта на официальном сайте Партнера;
- видеоматериалы с упоминанием Продукта и его конкурентных преимуществ, в том числе видеозаставки.

Согласование указанных материалов происходит в рабочем порядке путем обмена электронными письмами. Выделенный e-mail со стороны Вендора partner@shvacher.ru.

Партнеры вправе использовать информацию, размещенную на официальных ресурсах Вендора (Сайт, страницы в социальных сетях), при коммуникации с Заказчиками, настройке таргетированной или контекстной рекламы, формировании информационной ленты сайта Партнера при условии обязательного указания на источник информации.