

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА



Оглавление

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
1.1. Задачи	3
1.2. Принципы сотрудничества	4
1.3. Преимущества для Партнеров	4
1.4. Область действия	4
2. ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА	5
2.1. Общие положения	5
2.2. Статусы партнеров	5
2.3. Статусные критерии	6
2.4. Продукты и цены для партнеров	7
2.5. Механизм регистрации сделок	7
2.6. Изменение ассортимента	8
3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА	9
3.1. Совместная маркетинговая активность	9
4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	10
4.1. Информационная поддержка от Вендора	10
5. ОРГАНИЗАЦИЯ ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ	10
6. ПРОЧИЕ ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА	11
6.1. Юридическое оформление отношений	11
6.2. Наличие лицензий на соответствующую деятельность	11
6.3. Выполнение Лицензионной политики	11
6.4. Соблюдение Авторских прав	11
6.5. Корректность информации о Партнере	11
6.6. Дружеские отношения	11
7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	11
8. Контактная информация	11
Приложение №1	12
ФОРМА №1. Размещение информации о партнере на сайте Вендора	12
Приложение №2	13
Форма №2. Форма регистрации сделки	13

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Партнерская программа предназначена для партнеров компании АО «НПО ЭШЕЛОН» (далее Вендор) и определяет порядок взаимодействия Вендора и его партнеров при совместном продвижении и распространении продукции производства Вендора на территории Российской Федерации.

Партнером является компания, принявшая условия данной Партнерской программы и выполняющая её правила (далее Партнер).

Партнерская программа фиксирует и определяет:

- Структуру канала сбыта:
 - партнерские статусы: порядок их присвоения и подтверждения;
 - порядок взаимодействия с Вендором.
- Предметы сотрудничества:
 - реализация оборудования производства Вендора;
 - реализация лицензионного программного обеспечения, разработанного Вендором;
 - техническая поддержка;
 - внедрение;
 - обучение.
- Типы поддержки Партнера:
 - информационная;
 - маркетинговая;
 - предпродажная;
 - послепродажная.
- Уровни доходности участников партнерского канала, порядок получения прибыли и способы увеличения прибыли партнера по направлению распространения продукции Вендора.
- Схему регистрации проектов, позволяющую снизить уровень внутриканальной конкуренции и гарантированно повысить процент успешно завершенных проектов.

Данная партнерская программа является официальным документом и накладывает определенные уровни партнерства обязательства, которые автоматически акцептуются сторонами при принятии условий программы.

Программа бессрочная, вступает в силу с 1 июля 2017 года. Вендор оставляет за собой право в одностороннем порядке редактировать и/или изменять условия Партнерской программы, о чем обязуется официально уведомить в новостной рассылке участников канала сбыта не позднее, чем за 1 (один) месяц до вступления в силу новой редакции программы.

1.1. Задачи

Партнерская программа предназначена для повышения эффективности совместной работы Вендора и его партнеров. При заключении соглашения преследуются следующие цели:

- обеспечение доступности продуктов Вендора конечным пользователям на территории РФ через партнерскую сеть;
- развитие и поддержка партнерской сети, ориентированной на поставку продуктов и дополнительных услуг в сфере защиты информации;
- предоставление Партнерам линейки продуктов, максимально отвечающих потребностям рынка;

- обеспечение постоянной маркетинговой поддержки партнеров для активного продвижения продуктов;
- организация эффективного обучения партнеров работе с продуктами и решениями производства Вендора, организация обучения технических специалистов;

1.2. Принципы сотрудничества

- Информационная открытость.
- Техническая доступность.
- Клиенто-ориентированность в продуктовом развитии.
- Партнеро-ориентированность в ведении бизнеса.
- Однозначность в трактовках по вопросам сотрудничества.
- Поступательность и последовательность в развитии партнерских взаимоотношений.

1.3. Преимущества для Партнеров

- Возможность получения дохода не только от распространения продуктов, но и от предоставления заказчикам дополнительных услуг.
- Помощь в организации технического обслуживания клиентов.
- Рекламно-маркетинговая поддержка.
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий.
- Информационная поддержка.
- Льготное обучение, повышение профессионального уровня.
- Постоянная доступность всего ассортимента продуктов.

1.4. Область действия

Действие данной Партнерской Программы распространяется на следующие продукты Вендора:

- комплекс средств анализа уязвимостей «СКАНЕР-ВС»;
- комплекс межсетевого экранирования и средство обнаружения вторжений «РУБИКОН»;
- система централизованного управления событиями информационной безопасности «КОМРАД»

Линейка продуктов может быть изменена.

2. ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА

2.1. Общие положения

Реализация продукции Вендора осуществляется на принципах канальной схемы продаж через уполномоченного дистрибьютора. Партнеры заключают партнерские договоры с официальным дистрибьютором Вендора, через которого осуществляется приобретение продукции. Подтверждением сотрудничества по продвижению продукции является направленная Вендору заполненная Форма заявления. Список Партнеров и их статус публикуется на официальном сайте www.npo-echelon.ru и может размещаться в соответствующих информационных разделах маркетинговых материалов.

Партнер в свою очередь размещает на своем сайте информацию о партнерстве с Вендором.

2.2. Статусы партнеров

Партнерская программа предусматривает отношения по вопросам совместного продвижения и распространения продукции производства Вендора. Каждый Партнер имеет свой партнерский статус.

Статусы партнеров определены следующим образом:

Неавторизованные статусы:

- "Дилер"

Авторизованные статусы:

- "Серебряный"
- "Золотой"
- "Платиновый"

Неавторизованный статус "Дилер" присваивается автоматически всем Партнерам после подписания Партнерского соглашения. Данный статус не требует обязательных объемов продаж.

Для получения авторизованного статуса необходимо выполнить условия получения соответствующего статуса. Условием получения авторизованных статусов является выполнение плана продаж и наличие в штате обученных Вендором специалистов.

Авторизованный Партнер получает сертификат от Вендора. В сертификате указывается его партнерский статус и срок действия статуса. Срок действия статуса (сертификата) ограничивается одним годом. Авторизованный Партнер имеет право на доступ в закрытый партнерский раздел сайта Вендора.

Условия получения статусов:

Годовой план продаж

Статус	Объем продаж
Серебряный	от 150 000 руб.
Золотой	от 1 000 000 руб.
Платиновый	от 6 000 000 руб.

Объемы продаж для квалификации партнера на соответствующий статус, определяются в ценах конечного заказчика.

Сертифицированные специалисты

Статус	Инженер	Специалист по продажам
Серебряный	0	1
Золотой	1	1
Платиновый	2	2

Сертифицированным специалистом считается тот, кто успешно прошел обучение и успешно сдал сертификационный экзамен. Подтверждением статуса сертифицированного специалиста является выданный Вендором сертификат. Срок действия сертификата специалиста – 2 года с момента сдачи сертификационного экзамена.

2.3. Статусные критерии

В первый год сотрудничества:

Неавторизованным Партнерам при начале взаимодействия партнерский статус присваивается автоматически на постоянной основе и до конца календарного года может быть пересмотрен в сторону увеличения при достижении Партнером соответствующего объема продаж.

Авторизованным Партнерам партнерский статус может быть присвоен по итогам договоренностей с Вендором на основе взятых обязательств выполнения Партнером заявленных абсолютных показателей за оговоренный период времени (объема продаж с указанием конкретных заказчиков; совместных разработок/доработок; кол-во обученных специалистов и т.д.).

В начале сотрудничества каждый Партнер заполняет специальную форму (Приложение №1 Партнерской программы).

Во второй и последующие годы для всех партнерских статусов действуют следующие принципы:

- в сторону увеличения статус может быть пересмотрен в период действия календарного года, при достижении Партнером соответствующих показателей;
- в сторону понижения статус может быть пересмотрен только по итогам календарного года. Исключением являются случаи нарушения лицензионной политики, условий сотрудничества или иных прав Вендора;
- причиной понижения или прекращения действия партнерского статуса может стать:
 - не подтверждение заявленных показателей;
 - невыполнение предъявляемых минимальных требований;
 - потеря компетенций;
 - грубое нарушение условий партнерской программы.

Авторизация Партнеров проводится сотрудниками Вендора ежегодно, в начале каждого календарного года по итогам прошедшего года.

Ежегодное подтверждение партнерского статуса “Дилер” не требуется. Изменение других статусов будет сопровождаться изменением атрибутов авторизации. Возможна досрочная Авторизация в случае выполнения соответствующих Условий.

Статус присваивается Партнеру сроком на 1 год и подтверждается соответствующим Сертификатом.

Вендор размещает на своем сайте информацию о Партнере:

- полное наименование;
- логотип или баннер с соответствующей гиперссылкой на сайт партнера;
- контактную информацию (фактический адрес, телефон, адрес сайта, e-mail для заказа продукции).

Партнер в соответствующем разделе размещает информацию о Вендоре:

- логотип или баннер с гиперссылкой на сайт Вендора;
- информацию о продукции Вендора.

2.4. Продукты и цены для партнеров

Цены на продукты устанавливаются соответствующими рекомендованными прайс-листами. Вендор оставляет за собой право информировать конечных пользователей о ценах, указанных в розничном прайс-листе.

Партнер приобретает продукцию Вендора со скидками, соответствующими его партнерскому статусу. Цены для Партнеров указываются в соответствующем разделе прайс-листа.

Партнер может запросить специальные финансовые условия под крупную сделку или стратегически важного заказчика. В связи с этим Партнеру может быть предоставлена дополнительная разовая скидка за:

- заблаговременное (до даты объявления конкурса на поставку) информирование Вендора о предстоящей сделке в конкретном заказе с обоснованием причины предоставления скидки,
- проведение в своем регионе эксклюзивных согласованных маркетинговых мероприятий по продуктам Вендора,
- в иных случаях, по усмотрению сотрудников Вендора отдела по работе с партнерами.

Условия предоставления дополнительных скидок оговариваются заранее, специально в каждом конкретном случае.

2.5. Механизм регистрации сделок

В целях координации взаимодействия между Партнером и Вендором, планирования будущих поставок решений Вендора, а также обеспечения защиты сделок, Партнерам предлагается заранее информировать Вендора о текущей работе с заказчиком и планах поставок.

Для этого применяется система регистрации сделок. Каждый Партнер, который хочет зарегистрировать сделку должен заполнить специальную форму и выслать её в адрес Вендора: partners@npo-echelon.ru

Вендор в течение двух рабочих дней принимает решение о регистрации (или отказа в регистрации, с объяснением причины отказа) и информирует Партнера о принятом им решении по электронной почте.

В форме регистрации сделки должно быть указано:

- Наименование Заказчика
- Контактное лицо Заказчика
- ИНН
- Сайт (если имеется)
- Спецификация
- Ориентировочный срок реализации
- Наименование Партнера
- Контактное лицо по сделке у Партнера

Правила регистрации сделок следующие:

- Партнер должен заполнить и выслать специальную форму в адрес Вендора. Форма регистрации сделки должна быть корректно заполнена. Ответственность за предоставление корректных данных лежит на Партнере. Сделка закрепляется за Партнером, который выполнил все необходимые требования;
- Форма регистрации принимается не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до официальной публикации информации о конкурсе/запросе котировок. После объявления конкурса/запроса котировок, регистрация сделок не осуществляется;
- Минимальный объем сделки, которая может быть зарегистрирована не должен быть ниже 10 тыс.руб.;
- Вендор ведет журнал регистрации сделок. В случае если сделка уже была зарегистрирована и защищена, а по ней позже обращается другой Партнер, то по его обращению регистрация происходит, но с другими условиями отгрузки продукции;
- Информация о деталях регистрации сделки является конфиденциальной;
- Вендор имеет право проверить информацию о планируемой сделке непосредственно у конечного заказчика и при этом окончательное решение по регистрации сделки оставить за собой.

2.6. Изменение ассортимента

Ввод/вывод продуктов в/из ассортимента осуществляется Вендором. Правом инициирования ввода/вывода продукта в/из ассортимента обладает исключительно Вендор.

Вендор информирует партнерскую сеть о:

- выводе продукта (версии) из ассортимента – не позднее чем за 2 месяца до фактического прекращения продаж;
- вводе нового продукта (версии) в ассортимент – не позднее 2 месяцев до начала фактических продаж.

Не позднее чем за 1 месяц до ввода/вывода продукта Вендор вносит необходимые изменения/дополнения в прайс-лист и /или Партнерскую программу: определяет правила присвоения статуса по новому продукту, определяет систему предоставления скидок и т.п.

3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

3.1. Совместная маркетинговая активность

Вендор рекламирует свою продукцию по своему усмотрению.

Партнер имеет право проводить рекламную и маркетинговую активности по продуктам Вендора, направленные на продвижение продуктов и увеличение объема продаж. При этом каждая активность не должна быть направлена на причинение вреда репутации продукта и репутации Вендора в целом.

Под маркетинговой активностью подразумевается:

- публикация статей в прессе;
- предоставление комментариев представителям СМИ;
- проведение промо-акций и рекламных кампаний;
- почтовые рассылки;
- печать рекламно-информационных материалов;
- проведение семинаров и конференций для собственных заказчиков с освещением продукции Вендора. Семинары и конференции могут быть как моно-, так и мультивендорные. На мультивендорном семинаре Партнер не должен рассказывать об аналогичных, конкурирующих с продукцией Вендора продуктах;
- участие в центральных или региональных выставках, конференциях, форумах, семинарах, круглых столах, организованных третьими лицами.

Та или иная совместная маркетинговая активность может быть компенсирована прямым или косвенным участием Вендора в мероприятии, в т.ч. и денежным взносом на паритетной основе.

Каждая активность, должна быть письменно (посредством электронной почты) согласована с Отделом Маркетинга Вендора не позднее, чем за 2 месяца до даты её проведения.

Для каждого уровня сотрудничества Вендор может устанавливать свой сценарий маркетингового взаимодействия, базисом для которого служат:

- собственные/совместные с Партнером маркетинговые активности для пользователей продукции Вендора (конференции, семинары, выездные презентации);
- публикации в СМИ собственных статей о продукции, а также историй успеха партнерских организаций по внедрению решений на основе продукции Вендора;
- ведение страниц, блогов или отдельных тем на профильных профессиональных площадках (например, SecurityLab.ru, AntiMailware.ru и т. д.) и социальных ресурсах (например, Habrahabr, LiveJournal и т. д.), популярных среди пользователей средств защиты информации и участников партнерской сети;
- проведение собственных/совместных с Партнером промо-акций и рекламных кампаний;
- печать рекламно-информационных материалов (POS-материалы и брендированная сувенирная продукция);
- участие в ключевых выставках, посвященных информационной безопасности.

Компенсационные маркетинговые выплаты производятся при соблюдении Партнером следующих рекомендаций:

1. Активность должна быть согласована не позднее чем за 30 (тридцать) рабочих дней до начала.
2. Партнером предоставлены подтверждающие наличие затратной части первичные документы либо иные документы, список которых должен быть согласован на этапе согласования самой активности.
3. Сторонами согласована форма отчета по итогам активности и порядок дальнейшей работы с полученной информацией.

Порядок компенсационных выплат определяется индивидуально и фиксируется в маркетинговом договоре, подписанном сторонами.

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

4.1. Информационная поддержка от Вендора

В начале сотрудничества Вендор предоставляет своим Партнерам возможность ознакомиться с:

- Лицензиями, сертификатами и прочими документами, регламентирующими деятельность НПО «Эшелон»;
- Партнерской программой;
- Контактной информацией и ответственными лицами;
- Порядком и принципами работы;
- Продуктовым портфелем, утвержденным позиционированием продуктов, ценой, способами и методами продвижения на рынке.

Для этого Партнеру после завершения процедуры авторизации предоставляется доступ на закрытый (партнерский) раздел сайта www.npo-echelon.ru, где размещается вся информация, необходимая для использования партнерами, а именно:

- техническая документация по продуктам;
- планы развития продуктов;
- гарантийные и прочие обязательства Вендора;
- условия оказания технической поддержки пользователей при эксплуатации и Партнерам при внедрении продуктов Вендора;
- презентации по продуктам и сценарии типового применения;
- схемы лицензирования;
- шаблонные технические задания для подготовки конкурсной документации;
- шаблон для коммерческих предложений;
- некоторые сравнительные анализы с конкурирующими решениями;
- демо-версии продуктов;
- истории успешных внедрений.

Все обозначенные выше материалы Вендор поддерживает в актуальном состоянии и при внесении корректировок/появлении новых материалов уведомляет участников партнерской сети посредством новостной рассылки.

Для возможности получения новостной рассылки при получении партнерского статуса в форме заявки необходимо указать электронный адрес получателя новостной рассылки. Помимо вышеуказанных материалов до участников партнерской сети доводится информация относительно:

- выхода новых версий, технических релизов;
- добавленных/скорректированных возможностей продуктов;
- сроках перехода на новые платформы, версии;
- сроках сертификации;
- старта продаж новой продукции/версии продукта;
- изменений в прайс-листах;
- успешно реализованных внедрений;
- запланированных рекламных акций/компаний/активностей;
- прочих информационных материалов, которые могут быть полезны партнерам в работе по продвижению продукции Вендора.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

Организация гарантийного обслуживания и технической поддержки продуктов возлагается на Вендора, если иное не оговорено в отдельных договорах.

6. ПРОЧИЕ ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

6.1. Юридическое оформление отношений.

Партнер обязуется иметь актуальный подписанный партнерский и лицензионный (при продажах без НДС) договор с уполномоченным дистрибьютором Вендора.

6.2. Наличие лицензий на соответствующую деятельность.

Партнер обязуется (при необходимости) иметь лицензии контролирующих органов РФ (ФСТЭК, ФСБ) для распространения решений Вендора.

6.3. Выполнение Лицензионной политики.

Партнер обязуется производить продажу продуктов Вендора в соответствии с Лицензионной политикой соответствующего продукта.

6.4. Соблюдение Авторских прав.

Партнер обязуется соблюдать авторские права на продукты Вендора и все зарегистрированные торговые знаки.

6.5. Корректность информации о Партнере.

Партнер обязуется своевременно извещать Вендора об изменениях своих реквизитов, контактов и т.п.

6.6. Дружеские отношения.

Партнер обязуется не производить действия, которые могут нанести вред имиджу и деловой репутации Вендора.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

При несоблюдении Партнером условий Партнерской Программы, таких как:

- несоблюдение обязанностей, предусмотренных данной Программой,
- подделку авторизационных документов (сертификатов, полномочий производителя, рекомендательных писем и т.п.),
- действия, которые могут нанести вред репутации Вендора,
- нарушение этики ведения совместного бизнеса.

Вендор оставляет за собой право на следующие действия:

- лишение Партнера его статуса;
- предъявление финансовых претензий.

8. Контактная информация

По всем вопросам относительно данной программы или не нашедших отражения в данной программе Вы можете обращаться в отдел продаж компании «ЭШЕЛОН».

Контакты:

Тел.: +7 (495) 223-23-92

E-mail: partners@npo-echelon.ru

Приложение №1

ФОРМА №1. Размещение информации о партнере на сайте Вендора

Заполняется каждым действующим Партнером для размещения информации о нём в разделе "Партнерская сеть"

Общие данные

Название компании (как в пресс-релизах)	
Форма собственности	
Почтовый адрес:	
Округ (сокращенно, например, ДВФО)	
Город	
Индекс	
Улица, дом, офис	
Номер телефона	(код города) 000-00-00
Номер факса	(код города) 000-00-00
E-mail	mail@domain.ru
www-сайт	www.site.ru

При заполнении данной формы партнеру также необходимо указать контактное лицо для оперативной связи с ним.


Логотип компании. Присылать нужно отдельным файлом.

Требования к логотипу: формат - jpg/GIF, размер не более 20Кб.

Заполненную форму (отдельным файлом) необходимо прислать на адрес partners@npo-echelon.ru

Приложение №2

Форма №2. Форма регистрации сделки.

Форма регистрации				
				
Сделка\КП №			Дата запроса	
Вид запроса	регистрация\изменения		Прогнозируемый месяц сделки	
Партнер				
ИНН			Статус	
КПП				
Наименование:			E-mail:	
Контактное лицо (должность):			Телефон (с кодом):	
Страна:			Город:	
Адрес:				
КЛИЕНТ				
ИНН			КПП	
Наименование полное:			E-mail:	
Наименование сокращенное:			Телефон (с кодом):	
Контактное лицо (должность):			Город:	
Страна:			Отрасль\сектор:	
Адрес:				
ЗАКАЗ				
Артикул	Наименование	Кол-во	Цена в руб. по прайс-листу	Примечание
Дополнительные сведения:				