Партнерская программа

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. Вендор – ООО "Современные алгоритмы" (ИНН 7726468923), разработчик и правообладатель программного обеспечения/IT-решений.

1.2. Партнер – юридическое лицо или ИП, заключившее договор с Вендором или его дистрибьютором на распространение продуктов.

1.3. Дистрибьютор – юридическое лицо, официальный посредник, уполномоченный Вендором на распространение продуктов среди партнеров.

1.4. Конечный заказчик – юридическое лицо, приобретающее продукт для собственного использования, а не для перепродажи.

1.5. Партнерская сеть – совокупность всех партнеров, авторизованных Вендором.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Настоящая Партнерская программа (далее – "Программа") устанавливает единые правила и условия сотрудничества для всех Партнеров без исключения, применяемые в равной мере ко всем участникам Программы.

2.2. Основными целями Программы являются:

a) создание стабильных и взаимовыгодных условий коммерческого взаимодействия между Вендором и Партнерами;

b) расширение рыночного присутствия и увеличение объема реализации продуктов Вендора;

c) обеспечение комплексной юридической и маркетинговой поддержки деятельности Партнеров;

d) мотивация участников Программы посредством системы материального стимулирования, включая, но не ограничиваясь, скидками, бонусами и иными формами поощрения.

2.3. Программа определяет и регулирует следующие аспекты взаимодействия сторон:

a) порядок защиты коммерческих проектов Партнеров (согласно Приложению №1 к настоящей Программе);

b) условия присвоения партнерских статусов и предоставления соответствующих скидок (согласно Приложению №2 и №3 к настоящей Программе).

2.4. Все положения Программы являются обязательными для исполнения всеми Партнерами и подлежат единообразному применению вне зависимости от статуса участника.

3. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

3.1. Присвоение партнерского статуса

Вендор устанавливает систему партнерских статусов для упорядочения сотрудничества. Статус определяет:

a) уровень взаимодействия;

b) доступные привилегии;

c) обязательства сторон.

3.2. Процедура получения статуса

Для вступления в программу необходимо:

1. Направить заявку:

- Форма: свободная (электронная);

- Получатель: дистрибьютор или напрямую Вендор (sales@modernal.ru);
- Содержание: сведения о компании и планируемой деятельности.

2. Пройти процедуру рассмотрения:

- Срок рассмотрения: до 10 рабочих дней;
- Возможные решения: одобрение/отказ/запрос доп. информации.

3. В случае положительного ответа о первичной авторизации в зависимости от причин обращения выполняются следующие действия:

- В случае обращения без конкретного запроса от Заказчика с целью расширения предлагаемого портфеля продуктов и услуг, развития компетенций – необходимо совместно с менеджером по работе с партнерами Вендора составить план выполнения требований настоящей партнерской программы и заключить сублицензионный договор;
- В случае обращения под разовую поставку продукции Вендора – выполнить необходимые действия для запроса авторизации проекта.

4. В случае отказа в ответ на запрос авторизации на партнерство Вендор не гарантирует компании-претенденту возможность поставки и предоставление прав на реализацию продукции Вендора.

5. К компаниям-претендентам на получение статуса «Авторизованный партнер» предъявляются требования, указанные ниже:

Требования	**Партнер**
Подписание сублицензионного соглашения с Вендором на распространение Продукции Вендора;	●
Выполнение требований партнерской программы Вендора и соблюдение его лицензионной политики;	●
Следование процедуре авторизации проектов в соответствии с требованиями Вендора;	●
Передача данных о компании для публикации в разделе «Партнеры» на сайте Вендора;	●
Проведение мероприятий (презентаций, вебинаров и др.) для потенциальных клиентов с целью продвижения Продукции Вендора;	●
Размещение информации о Продукции Вендора в собственных маркетинговых материалах и на веб-ресурсах Партнера;	●
Регулярное предоставление прогнозов продаж (ежеквартальных и годовых) и планов по развитию продвижения Продукции;	●
Реализация не менее 1 проекта (продажи) по Продукции Вендора в год.	●

6. Статус Партнера также предоставляет преимущества и возможности согласно перечню ниже:

Преимущества и возможности	**Партнер**
Право на дистрибуцию Продукции Вендора, включая предоставление неисключительных лицензий конечным пользователям;	●
Доступ к стандартной партнерской скидке в размере 15% на Продукцию Вендора;	●
Возможность авторизации проектов с увеличенной скидкой при выполнении условий Вендора (пилотные внедрения силами Партнера);	●

Право оказывать услуги внедрения, сопровождения и технической поддержки Продукции Вендора;	●
Возможность получения от Вендора входящих запросов (лидов) от потенциальных клиентов для дальнейшей обработки;	●
Право привлекать субподрядчиков для выполнения работ по внедрению, сопровождению и технической поддержке Продукции;	●
Публикация данных о Партнере в разделе «Партнеры» на сайте Вендора с указанием сертификации по определенным продуктам;	●
Доступ к консультациям и технической поддержке со стороны Вендора;	●
Проведение совместных маркетинговых мероприятий (участие в ивентах друг друга в согласованных статусах: спонсор, спикер, эксперт и т. д.);	●
Право запрашивать у Вендора официальные рекомендательные письма для клиентов (при наличии авторизованного проекта).	●

7. Вендор оставляет за собой право вносить односторонние изменения в условия Партнёрской программы, уведомляя Партнёра по электронной почте не менее чем за 30 календарных дней до их вступления в силу. Частота изменений ограничена одним разом в полугодие.

8. При несогласии с изменениями Партнёр имеет право в одностороннем порядке расторгнуть участие в программе, направив письменное уведомление по электронной почте до даты вступления изменений в силу за 10 рабочих дней.

9. Молчание Партнёра после получения уведомления об изменениях в виде электронного письма расценивается как согласие с новыми условиями Партнёрской программы.

4. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ СДЕЛОК

4.1. Защита сделки предоставляет инициатору специальные ценовые условия, в то время как остальные партнеры не получают установленную партнерскую скидку на данный проект, т.к. данный конечный заказчик уже зарезервирован на 60 календарных дней с момента первого обращения авторизации сделки. Пункт применяется на усмотрение Вендора.

4.2 Защита сделки может быть снята при отсутствии подтверждения актуальности информации об конечном заказчике и его потребности программном от ООО "Современные алгоритмы» согласно Приложению №1.

4.3 Проверка актуальности сделки с конечным заказчиком может быть проведена путем письменного запроса по электронной почте.

5. ПОРЯДОК ЗАЩИТЫ СДЕЛКИ

5.1. Для инициации защиты сделки партнеру необходимо заполнить установленную форму (Приложение 1) и направить ее на sales@modernal.ru.

5.1.1. Заявки направляются на sales@modernal.ru с пометкой "Защита сделки – [Название заказчика]" в теме письма.

5.1.2. Дистрибьюторы обязаны перенаправлять полученные от партнеров заявки на sales@modernal.ru.

5.1.3. Корректировки по защищенным сделкам направляются на sales@modernal.ru.

5.1.4. Факт защиты сделки или принятия изменений подтверждается официальным уведомлением по электронной почте от вендора.

5.1.5. Вендор обязуется дать ответ на все запросы в течение одного рабочего дня (исключая выходные и праздники).

5.1.6. Заявки на защиту принимаются только до официального объявления тендера/конкурса.

6. РЕГЛАМЕНТ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ЗАЩИТУ СДЕЛКИ

6.1. Уведомление о защите сделки направляется исключительно инициатору защиты. Никакие другие Партнеры данную информацию не получают ни до, ни после факта защиты.

6.2. При конфликте заявок приоритет отдается наиболее релевантному предложению. Вендор может объявить сделку открытой при отсутствии соответствия заявок требованиям проекта.

6.3. Основания для объявления открытой сделки для предоставления всем Партнерам их обычных стандартных статусных условий при следующих обстоятельствах:

6.3.1. Отсутствие защищенных заявок на момент публикации тендера;

6.3.2. Поступление идентичных заявок в течение одного рабочего дня;

6.3.3. Параллельный запрос со стороны Заказчика коммерческих предложений от нескольких Партнеров.

6.4. Основания для отказа в защите сделки:

6.4.1. Подача заявки на защиту сделки после публикации тендера;

6.4.2. Официальный список доверенных Поставщиков Заказчика.

6.5. При отмене защиты и объявления сделки Открытой остальные Партнеры получают свою Партнерскую скидку на данную поставку.

7. УСЛОВИЯ КОНКУРСНОГО УЧАСТИЯ

7.1. Защитившая сторона заявки вне зависимости от типа конкурса (аукцион/запрос котировок, цен, предложений) вправе самостоятельно определять ценовую политику для тендера, согласовывая с Вендором, но стоимость лицензий не должна превышать стандартную.

7.2. В запросах предложений все Партнеры, кроме защитившей стороны, обязаны придерживаться прайс-листа.

7.3. Нарушения правил партнерской программы могут повлечь по решению Вендора прекращение партнерского статуса Партнера.

Приложение №1
Форма регистрации сделки/Информация о поставке

1.1	**Информация о дистрибьюторе**	
	Наименование организации	
	ИНН	
	КПП	
	Контактное лицо (ФИО)	
	E-mail	
	Тел.	
1.2	**Информация о партнере**	
	Наименование организации	
	ИНН	
	КПП	
	Контактное лицо (ФИО)	
	E-mail	
	Тел.	
1.3	**Информация о заказчике**	
	Полное наименование организации	
	ИНН	
	Контактное лицо заказчика (ФИО)	
	E-mail	
	Тел.	
	Предполагаемые сроки конкурсной процедуры (закупки)	
	Проведенные работы с Заказчиком:	
	Консультирование (да/нет)	
	Тестирование (да/нет)	
	Пилот (да/нет)	
	Согласование ТЗ (да/нет)	
	Состав предложения (наименование продукта, тип и количество лицензий)	

Приложение №2
Руководство по формированию Партнерской Скидки

№	Соответствие стандартам	Размер скидки (дополнительно к базовой скидке)
1	Выполнение работ по внедрению силами компании-партнера	– 5%

Приложение №3
Критерии партнерской программы

Критерии партнерской программы	Партнер Авторизованный	Партнер	Партнер
		Бизнес	Премьер
Финансовые условия сотрудничества			
Минимальный гарантированный уровень скидки	15%	20%	25%
При условии выполнения Партнером авторизации проекта, проведения предпродажной подготовки и годового оборота по продажам в размере:	от 1 млн. до 20 млн. рублей	от 20 млн. до 40 млн. рублей	от 40 млн. рублей и выше
Максимальный размер партнерской скидки (при выполнении основных и дополнительных условий):	20% (заполнение прогноза продаж+ партнерская скидка+ доп. Скидка за выполнение пилотного проекта силами Партнера)	25% (заполнение прогноза продаж+ партнерская скидка+ доп. Скидка за выполнение пилотного проекта силами Партнера)	30% (заполнение прогноза продаж+ партнерская скидка+ доп. Скидка за выполнение пилотного проекта силами Партнера)
Требования для получения и повышения партнерского статуса	1 продажа в календарном году	1 продажа и 1 проект в календарном году, наличие 1 сертифицированного специалиста	
Критерии подтверждения партнерского уровня	Нет	1 продажа в календарном году	2 продажи и 2 проекта в календарном году, наличие 2-х сертифицированных специалистов
Ежегодный взнос за поддержание партнерского статуса	Нет	Нет	Нет

Преференции по обучению и сертификации сотрудников партнера	Обучение для 1 специалиста партнера со скидкой. Бесплатное обучение в рамках плановых семинаров.	Обучение для 1го специалиста партнера со скидкой. Менеджер по продажам - бесплатно. Бесплатное обучение в рамках плановых семинаров.	Обучение для 2 и 3-го специалиста партнера со скидкой. Менеджер по продажам - бесплатно. Бесплатное обучение в рамках плановых семинаров.
Система управления партнерскими отношениями			
Периодический отчет о текущих сделках	Нет	Да, ежеквартально	Да, ежеквартально
Систематическая отчетность по состоянию проектов	Нет	Да, требуется описание завершенных проектов	Да, требуется описание завершенных проектов
Содействие в реализации партнерских продаж			
Механизм защиты коммерческих интересов партнеров	Да	Да	Да
Профессиональное сопровождение сделок партнеров по коммерческим вопросам	Да	Да	Да
Профессиональное сопровождение сделок партнеров по техническим вопросам	10 часов	20 часов	5 часов
Методическая и техническая поддержка проектов			
Стандартизированные методики внедрения решений	Нет (партнер не ведет проекты)	Да, для типовых конфигураций	Да, для типовых конфигураций
Программа адаптации новых партнеров	Нет (партнер не ведет проекты)	Да (первый проект - с обязательным участием вендора)	Да
Мониторинг качества выполнения проектов	Нет (партнер не ведет проекты)	Да - для технически сложных проектов	Да - для технически сложных проектов