

Партнерская программа ООО «Стахановец»

Авторизация Партнера



Только юридическое лицо, прошедшее процедуру авторизации, и получившее подтверждение о статусе Партнер может регистрировать сделки и получать скидки на продукты Вендора, а также участвовать в маркетинговых акциях для Партнеров.

1

Заполнить форму авторизации на сайте

2

Получить подтверждение присвоения статуса «Партнер» в течение 1 рабочего дня

3

Заключить с Дистрибьютором сублицензионный договор

Повышение партнерского статуса

Изначально любой Авторизованный Партнер получает «белый» статус. Для повышения статуса Партнера необходимо выполнить требования, предъявляемые для более высокого статуса в партнерской программе.

Понижение партнерского статуса или отказ в авторизации

В случае нарушения условий партнерской программы, Вендор может понизить статус или деавторизовать Партнера. Причинами могут быть:

- жалобы конечных заказчиков;
- предоставление недостоверной информации о продуктах Вендора;
- наличие дебиторской задолженности перед Дистрибьютором;
- нарушение условий партнёрской программы.

Вендор имеет право отказать Организации в авторизации в партнёрской программе без объяснения причин.

Партнер публикует о нас информацию на своем сайте или в своем интернет-магазине. Мы публикуем в списке наших Партнеров на сайте stakhanovets.ru проактивных партнеров. Публикацию Партнер запрашивает через персонального менеджера Вендора.

Регистрация сделки

Каждую сделку необходимо регистрировать. Первый зарегистрировавший сделку Партнер получает скидку в соответствии со своим партнерским статусом.

1

Заполнить форму регистрации сделки на сайте

2

Получить ответ от Вендора в течение 2-х рабочих дней

3

Получить КП от вендора

4

Актуализировать регистрацию по истечению 3-х месяцев

Партнёр обязан предоставлять Вендору актуальную информацию по зарегистрированной сделке (статус продажи) не реже чем раз **в 2 недели**. В случае если Партнер не предоставляет информацию в указанные сроки, регистрация сделки может быть аннулирована.

Причины отказа в регистрации (продлении) сделки и размещении заказа:

1. Предоставление неполных и/или некорректных данных при регистрации сделки или при размещении заказа.
2. Отсутствие авторизации Партнера.
3. Сделка зарегистрирована за другим партнером.
4. Есть письменный отказ от Заказчика сотрудничать с Партнером.
5. Исчерпанный лимит продлений сделки в рамках партнерского статуса.
6. Недобросовестная конкуренция.
7. Наименование юридического лица Заказчика при регистрации сделки отличается от юридического лица, на которую запрашиваются ключи

Другие Партнеры получают скидку в размере **до 5%** на усмотрение Вендора, если захотят продавать этому заказчику тот же самый набор продуктов.

Условия предоставления специальных цен



Партнеры, участвующие в программе, покупают наши продукты у Дистрибьюторов, и продают их конечным пользователям.

Продление действующих лицензий

Продление срочных лицензий осуществляется по стандартной схеме регистрации сделки.

Приобретение дополнительных лицензий

Приобретение дополнительных лицензий для заказчика, уже использующего «Стахановец», выполняется по правилам новой сделки.

Конкурентный переход

Скидки до 30%, если клиент уже использует аналогичное ПО
(при условии предоставления скриншота лицензии и копии финансового документа о покупке)

Тестовые лицензии для пилотов



Авторизованный Партнер может запросить у Вендора тестовые лицензии для проведения пилотных проектов.

Сроки пилотирования согласовываются с Вендором в индивидуальном порядке.

Запрос тестовой лицензии осуществляется через форму.

1

Заполнить форму запроса на сайте

2

Согласовать срок тестирования с Вендором (стандартные сроки тестирования – 14 календарных дней)

3

Провести пилот у Заказчика

4

В течение 14 дней заполнить отчет о тестировании на сайте

Вендор оставляет за собой право запросить отчет непосредственно от конечного пользователя тестовой лицензии.

Обучение



Для специалистов по продажам и технических специалистов Партнера предусмотрено обучение в формате вебинаров.



Обучение эффективным продажам продуктов Стахановца

- Длительность вебинара по продажам: 1-1,5 часа.
- Обучение бесплатное и проводится в течение 30 дней с момента авторизации Партнера.



Техническое обучение по установке, настройке, администрированию

- Длительность обучения по технической части: 2 дня.
- Обучение может проводиться Вендором на платной основе или в счет маржи продаж.
- По окончании специалисты проходят тест и получают индивидуальные сертификаты.

Обучение позволяет Партнеру повышать свой партнерский статус, а для некоторых статусов является обязательным.

Ссылки на рабочие материалы и формы

[Форма регистрации партнера](#)

[Форма регистрации сделки](#)

[Форма запроса тестовых лицензий для пилотного проекта](#)

[Справка по продукту и ответы на технические вопросы](#)

[Системные требования и калькулятор ресурсов](#)

[Технические возможности и сравнение редакций](#)

[Онлайн демо-стенд](#)

[Инструкция по установке, ссылка на дистрибутив и т.п.](#)

Вопросы и предложения

Все замечания и вопросы принимаются по адресу partners@stakhanovets.ru

Белый статус



- Скидка от РРЦ: 10%
- Срок регистрации сделки: 3 месяца
- Доступ к маркетинговым материалам
- Бесплатное обучение по продажам
- Возможность привлечения вендора к пресейлу от 100 тыс. руб.

Бронзовый статус



Условия:

продажи от 150 тыс. руб./12 мес. в деньгах вендора

- Скидка от РРЦ: 20%
- Срок регистрации сделки: 3 месяца + 1 продление
- Размещение информации о партнере на сайте вендора
- Бесплатное обучение по продажам
- Получение 1 лида в месяц

Серебряный статус

Условия:

- Продажи на сумму не менее 500 тыс. руб. за 12 месяцев в деньгах вендора
- Размещение информации на сайте партнера, организация регулярных рассылок и публикаций в социальных медиа не реже 1 раза в квартал
- Прохождение сейлового обучения

Преимущества:

- Скидка от РРЦ: 30%,
бесплатная NFR-лицензия на срок до 6 месяцев
- Срок регистрации сделки: 6 месяцев + 1 продление
- Размещение информации о партнере на сайте вендора
- Совместные публикации и мероприятия
- Возможность получать до 2 лидов в месяц



Золотой статус

Условия:

- Продажи на сумму не менее 5 млн. руб. в деньгах вендора за 12 месяцев
- Размещение информации на сайте партнера, организация регулярных рассылок и публикаций в социальных медиа не реже 1 раза в квартал
- Прохождение сейлового обучения
- Регулярная отчетность по сделкам в работе не реже 1 раза в месяц

Преимущества:

- Скидка от РРЦ: 40%, NFR-лицензия на срок до 9 месяцев
- Срок регистрации сделки: 9 месяцев
- Расширенные маркетинговые возможности
- Совместные публикации и мероприятия
- Скидки на техническое обучение
- Получение до 3 лидов в месяц



Доверенный Партнер

Условия:

- Продажи на сумму не менее 30 млн. руб. за 12 месяцев в деньгах вендора
- Размещение информации на сайте партнера, организация регулярных рассылок и публикаций в социальных медиа не реже 1 раза в месяц
- Обязательное обучение, наличие компетентных сотрудников с выделенными задачами по продажам, пресейлу и техническому сопровождению

Преимущества:

- Скидка от PPLC:
Индивидуальные условия скидок,
- NFR-лицензия на все время действия статуса,
- Срок регистрации сделки: 12 месяцев
- Расширенные маркетинговые возможности
- Совместные публикации и мероприятия
- Скидки на техническое обучение
- Получение до 10 лидов в месяц
- Возможность white-label решений и технологического сотрудничества

