

Регламент маркетинговой поддержки партнеров компании «Стахановец»

Общие положения

Цель и область применения

Настоящий регламент определяет правила и порядок работы с рекламными и маркетинговыми материалами для партнеров компании «Стахановец» разных уровней.

Термины и определения

- Вендор – компания «Стахановец», разработчик одноименного ПО «Стахановец».
- Партнер – юридическое лицо и/или индивидуальный предприниматель, заключивший партнерское соглашение с Вендором.
- Статус партнера – уровень партнерских прав и возможностей в зависимости от квалификации и объема продаж.
- Скидка - Это % уменьшения РРЦ Вендора
- Маркетинговые материалы – любые информационные материалы, используемые для продвижения продуктов Вендора.
- Маркетинговые активности – любые мероприятия и действия, направленные на продвижение продуктов Стахановец, включая рекламные кампании, выставки, семинары, вебинары, публикации в СМИ и другие.
- Рекламная кампания – комплекс мероприятий по продвижению продуктов Вендора.
- Контекстная реклама – тип интернет-рекламы, при которой объявление показывается в соответствии с содержанием интернет-страницы.
- Таргетированная реклама – форма онлайн-рекламы, в которой используются методы поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами.
- DSP реклама – автоматизированная система покупки цифровой рекламы в реальном времени (RTB) у третьих лиц с использованием алгоритмов таргетинга и оптимизации.
- Email рассылка – массовая отправка электронных писем определенной аудитории для продвижения продуктов, услуг или специальных предложений вендора с целью увеличения продаж.
- Вебинар – онлайн-мероприятие для продвижения товаров/услуг через презентации, демонстрации и интерактивное взаимодействие с аудиторией (вопросы-ответы), направленное на повышение интереса, генерацию лидов и стимулирование продаж.

Статусы партнеров и их общие характеристики

Белый

Начальный статус партнера, предоставляется сразу после регистрации в партнерской программе. Партнеры данного уровня имеют ограниченный доступ к маркетинговым ресурсам и обязаны согласовывать все рекламные активности.

Бронзовый

Статус присваивается после совершения первой продажи и выполнения ряда условий Вендора (см. [Статусы партнера](#)) . Партнеры данного уровня получают доступ к стандартному набору маркетинговых материалов и могут проводить базовые рекламные кампании.

Серебряный

Статус присваивается партнерам, достигшим определенного объема продаж и уровня компетенции. Партнеры данного уровня получают расширенные маркетинговые возможности и право на компенсацию части рекламных затрат.

Золотой

Статус присваивается партнерам, достигшим определенного объема продаж и уровня компетенции. Партнеры данного уровня получают расширенные маркетинговые возможности и право на компенсацию существенной части рекламных затрат.

Доверенный партнер

Высший статус партнерства предоставляющий максимальные маркетинговые возможности, приоритетную поддержку и индивидуальные условия компенсации затрат на рекламные кампании.

Общие требования к рекламным материалам

Требование к наличию собственного домена

Всем партнерам компании «Стахановец», вне зависимости от статуса, рекомендуется иметь собственный домен для размещения информации о продуктах и услугах Вендора.

Требования к домену:

- Домен должен быть официально зарегистрирован на партнера с актуальным сроком регистрации
- Информация о владельце домена должна соответствовать информации о партнере в партнерском соглашении
- Сайт на домене должен соответствовать всем требованиям законодательства РФ
- На сайте должна быть размещена актуальная контактная информация партнера
- Запрещается использование доменных имен, идентичных с доменом Вендора, во избежание введения клиентов в заблуждение
- Сайт должен быть доступен для пользователей и иметь защищенное соединение (HTTPS)

Корректность информации

Информация о продуктах «Стахановец» должна быть актуальной и достоверной. Запрещается указывать неверные технические характеристики, вводящие в заблуждение цены или условия приобретения.

Требования к маркировке рекламы

Общие требования

1. Вся интернет-реклама продуктов «Стахановец» должна быть промаркирована в соответствии с требованиями законодательства РФ.
2. Реклама должна содержать пометку "реклама", указание на рекламодателя и/или сайт с информацией о рекламодателе.
3. Реклама должна содержать уникальный идентификатор (токен).
4. Информация о рекламе должна передаваться в Единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР) через Операторов рекламных данных (ОРД).

Ответственность сторон

1. При самостоятельном размещении рекламы Партнером, ответственность за соблюдение требований законодательства о маркировке рекламы несет Партнер.
2. При совместном размещении рекламы ответственность распределяется в соответствии с соглашением о проведении рекламной кампании.
3. Вендор предоставляет Партнерам инструкции и рекомендации по соблюдению требований к маркировке рекламы.

Запрещенные методы рекламы

Запрещается:

- Использовать доменные имена вендора в рекламных кампаниях
- Размещать недостоверную информацию о продуктах Вендора
- Выдавать себя за официального представителя Вендора
- Применять методы искусственного увеличения показов и кликов
- Размещать рекламу на ресурсах, нарушающих законодательство РФ

Разрешенные маркетинговые активности по статусам партнеров

Белый

Разрешенные активности:

- Использование базовых маркетинговых материалов из партнерского портала
- Размещение информации о партнерстве на собственном сайте
- Размещение официального логотипа Вендора на своих ресурсах
- Распространение официальных брошюр и технических описаний Вендора

Ограничения:

- Все рекламные материалы и активности требуют предварительного согласования
- Не предоставляется компенсация затрат на маркетинг
- Запрещено самостоятельное создание рекламных материалов

Бронзовый

Разрешенные активности (дополнительно к уровню Белый):

- Использование расширенного набора маркетинговых материалов
- Проведение базовых вебинаров по продуктам Вендора
- Размещение контекстной рекламы по согласованию с Вендором
- Ежеквартальное обновление контента на сайте
- Участие в маркетинговых мероприятиях Вендора

Ограничения:

- Требуется согласование всех рекламных кампаний
- Компенсация согласованных маркетинговых затрат до 20%
- Ограниченные возможности создания собственных материалов

Серебряный

Разрешенные активности (дополнительно к уровню Бронзовый):

- Организация совместных маркетинговых мероприятий
- Создание собственных маркетинговых материалов на основе шаблонов
- Размещение таргетированной рекламы в социальных сетях
- Приоритетное размещение на сайте Вендора в разделе партнеров

Ограничения:

- Требуется предварительное согласование маркетингового плана
- Обязательная отчетность по всем маркетинговым активностям
- Соблюдение требований к совместному маркетингу

Золотой

Разрешенные активности (дополнительно к уровню Серебряный):

- Совместное участие в крупных выставках и конференциях
- Создание кастомизированных маркетинговых материалов
- Публикация совместных кейсов и историй успеха
- Упоминание в пресс-релизах и официальных публикациях Вендора
- Совместные рекламные кампании с разделением затрат

Ограничения:

- Необходимость соблюдения стратегии продвижения бренда Вендора
- Предоставление детальной отчетности по маркетинговым активностям
- Обязательное планирование маркетинговых активностей

Доверенный партнер

Разрешенные активности (дополнительно к уровню Золотой):

- Право использования бренда «Стахановец» в корпоративных материалах без предварительного согласования
- Право тестирования новых площадок и форматов с постфактум отчетностью в течение 7 дней
- Проведение эксклюзивных мероприятий под совместным брендом
- Возможность представлять продукты "Стахановец" на крупных отраслевых мероприятиях в качестве официального представителя
- Организация совместных PR-кампаний с разделением затрат и ресурсов

Ограничения:

- Обязательное участие в ежеквартальных стратегических маркетинговых сессиях с Вендором
- Предоставление развернутой квартальной отчетности по всем маркетинговым активностям
- Соблюдение согласованной совместной стратегии позиционирования бренда

Правила использования маркетинговых материалов

Фирменный стиль

При использовании логотипа, наименования и других элементов бренда «Стахановец» партнеры обязаны строго следовать [руководству по фирменному стилю](#). Запрещается изменять пропорции, цвета и другие элементы логотипа.

Типы доступных материалов

Цифровые материалы:

- Презентации продуктов
- Баннеры для размещения на сайтах
- Видеоматериалы и демонстрационные ролики
- Шаблоны электронных писем
- Инфографика

Печатные материалы:

- Брошюры и каталоги
- Техническая документация
- Листовки и буклеты
- POS-материалы

Макеты сувенирной продукции:

- Канцелярские принадлежности
- Стикерпаки
- Брендированные ленты
- Предметы одежды
- Иной мерч

Инструкции:

- [Настройка и ведение контекстной рекламы](#)
- Настройка и ведение таргетированной рекламы
- Подготовка отчета по цифровой рекламе

Доступ к материалам по статусам

Белый:

- Базовые презентации и описания продуктов
- Стандартные баннеры
- Общие брошюры и технические описания

Бронзовый:

Все материалы уровня Белый, а также:

- Расширенные презентации
- Текстовые креативы для рекламных объявлений
- Дополнительные графические материалы
- Обучающие видеоматериалы

Серебряный:

Все материалы уровня Бронзовый, а также:

- Отраслевые презентации и решения
- Настраиваемые маркетинговые шаблоны
- Материалы для проведения вебинаров
- Кейсы и истории успеха

Золотой:

Все материалы уровня Серебряный, а также:

- Эксклюзивные маркетинговые материалы
- Индивидуальные презентации под клиента
- Брендированная сувенирная продукция
- Батл карты и сравнения с конкурентами

Доверенный партнер:

Все материалы уровня Золотой, а также:

- Шаблоны для email-маркетинга
- Совместно разработанные материалы

Процедура согласования рекламных кампаний

Предварительное согласование

Партнер обязан заблаговременно высыпать в отдел маркетинга компании «Стахановец» план маркетинговых мероприятий. План должен включать описание рекламных каналов, целевой аудитории, ожидаемых результатов и бюджета.

Порядок согласования

1. Партнер составляет маркетинговый план с указанием всех деталей и отправляет его на email: marketing@stakhanovets.ru
2. Компания «Стахановец» рассматривает предложенный план в течение 3-х рабочих дней
3. После обсуждения формируется итоговый маркетинговый план
4. План считается согласованным, когда представитель компании «Стахановец» отправит письменное подтверждение

Сроки согласования

- Все рекламные материалы направляются не менее чем за 10 дней до старта планируемой публикации
- Согласование стандартных материалов – до 5 рабочих дней
- Согласование сложных маркетинговых кампаний – до 14 рабочих дней

Особенности согласования по статусам

Белый и Бронзовый:

- Требуется согласование всех маркетинговых активностей
- Обязательное предварительное утверждение всех материалов

Серебряный:

- Упрощенное согласование для типовых материалов
- Предварительное согласование всех кампаний с бюджетом

Золотой:

- Возможность работы по согласованному годовому плану
- Оперативное согласование стандартных активностей
- Детальное согласование только для крупных проектов

Доверенный партнер:

- Возможность экстренного согласования по прямым каналам связи в течение 12 часов для наиболее чувствительных рекламных кампаний

Отчетность по маркетинговым активностям

Требования к отчетности

Не позднее 10 рабочих дней с момента реализации каждого пункта рекламной кампании, Партнер высылает в отдел маркетинга компании «Стахановец» отчёт по мероприятию.

Содержание отчетов

Отчет должен включать:

- Описание проведенных мероприятий
- Данные по охвату аудитории
- Количество лидов и продаж
- Анализ эффективности кампании
- Расходную часть
- Подтверждающие документы

Типы отчетов

- Отчет по выставкам и конференциям: фотоматериалы, отчет по контактам, документы о стоимости участия и сопутствующих затратах
- Отчет по рекламе в печатных изданиях: сканы материалов и документ о стоимости
- Отчет по цифровой рекламе: статистика показов, кликов, конверсий и стоимость размещения*
- Отчет по маркетинговым мероприятиям: список участников, фото и результаты, документы о стоимости участия и сопутствующих затратах
- Отчет по вебинарам и онлайн-мероприятиям: запись мероприятия, список участников, кол-во поступивших лидов после вебинара, документы подтверждающие расходы
- Отчет по выполнению KPI** (месяц,квартал, год)

* Предоставление доступа вендора к автоматизированным аналитическим системам партнера: (Web-аналитика/BI-аналитика/Сквозная аналитика и/или иным аналитическим системам)

**На базе следующих метрик для оценки KPI:
AR,BR,CR,CTR,CPC,CPA,CPL,CPO,CAC,AOV,ARPU/ARPPU,ROAS,ROMI,ДРРЛТВ,Churn Rate,Retention Rate

Компенсация маркетинговых затрат

Условия предоставления компенсации

Партнер имеет право на компенсацию части расходов на рекламу и маркетинг, которые были предварительно согласованы с Вендором и способствуют продвижению продуктов «Стахановец».

Размер компенсации по статусам за добровольное участие в маркетинговых активностях

- Белый: компенсация не предусмотрена
- Бронзовый: +2% дополнительно к Скидке партнера
- Серебряный: +3% дополнительно к Скидке партнера
- Золотой: +5% дополнительно к Скидке партнера
- Доверенный партнер: индивидуальные условия

Виды компенсируемых затрат

- Участие в тематических выставках и конференциях
- Проведение вебинаров и семинаров для клиентов
- Контекстная и таргетированная реклама
- Публикации в специализированных изданиях
- Создание и печать маркетинговых материалов
- Выпуск брендированной сувенирной продукции с наименованием Вендора

Заключительные положения

Данный регламент разработан для обеспечения эффективного взаимодействия Вендора с Партнерами в области маркетинга и продвижения продуктов «Стахановец», а также для обеспечения соблюдения требований законодательства в сфере рекламы

1. Все спорные вопросы, связанные с применением настоящего регламента, решаются путем переговоров между Вендором и Партнером.
2. Контроль за соблюдением требований регламента осуществляет маркетинговый отдел Вендора.

Ответственность за нарушение регламента

При нарушении данного регламента компания «Стахановец» оставляет за собой право:

- Отказать в компенсации маркетинговых затрат
- Понизить статус партнера
- Приостановить или расторгнуть партнерское соглашение

Срок действия регламента

Настоящий регламент вступает в силу с момента подписания партнерского соглашения и действует до его изменения или отмены Вендором.

Изменение регламента

Компания «Стахановец» оставляет за собой право вносить изменения в настоящий регламент с обязательным уведомлением партнеров не менее чем за 30 календарных дней до вступления изменений в силу.

Приложения к регламенту*

1. Брендбук компании «Стахановец»
2. Шаблоны маркетинговых материалов
3. Формы отчетности по маркетинговым активностям
4. Формы заявки на компенсацию маркетинговых затрат
5. Образцы согласованных маркетинговых планов

* Предоставляются по запросу партнера

Данный регламент является частью партнерского соглашения компании «Стахановец».