



Партнерская программа компании ООО «Стахановец»

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов компании ООО Стахановец на территории России, Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана и др.

Оглавление

Словарь терминов.....	3
Ссылки на рабочие материалы и формы для Партнеров.....	3
Общая информация о программе.....	4
Преимущества партнерской программы.....	4
Принципы партнерства.....	4
Обязательства участников партнерской программы.....	4
Ценовая политика.....	5
Авторизация Партнера.....	5
Процедура.....	5
Понижение партнерского статуса или отказ в авторизации.....	5
Повышение партнерского статуса.....	6
Публикация информации и реклама.....	6
Регистрация новой сделки.....	6
Скидки при регистрации сделки.....	7
Процесс регистрации или отказа в регистрации сделки за Партнером.....	7
Причины отказа в регистрации сделки и размещении заказа:.....	7
Сроки регистрации и закрепления сделки за Партнером.....	7
Отказ от продления сделки.....	8
Обучение Партнера.....	8
Общие правила.....	8
Сроки проведения и длительность.....	8
Лицензирование продукта.....	9
Условия предоставления специальных цен.....	9
Общие правила.....	9
Продление действующих лицензий.....	9
Приобретение дополнительных лицензий.....	9
Конкурентный переход:.....	9
Дополнительные бонусы Партнерам:.....	10

Бонусы для менеджеров по продажам	10
Лицензии для личного использования Авторизованным Партнером	10
Условия предоставления тестовых лицензий для пилотных проектов	10
Вопросы и предложения	11
Приложение 1	12

Словарь терминов

ООО «Стахановец» (далее — Вендор) — Компания-производитель программного обеспечения под маркой «Стахановец».

Value-added Distributor (далее — Дистрибьютор) — Компания, имеющая прямой контракт Вендором и распространяющая свои продукты по своей партнерской сети. Не продает продукты «Стахановец» конечным пользователям (см. «Партнерские условия Вендора для VAD-Дистрибьютора»).

Авторизованный Партнер (далее — Партнер) — Компания, авторизованная по правилам настоящей партнерской программы. Продает продукты «Стахановец» конечным пользователям.

Скидка — Это % уменьшения рекомендованной розничной цены (PPL) Вендора.

Ссылки на рабочие материалы и формы для Партнеров

- [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.](#)

Общая информация о программе

Программа сотрудничества по продвижению и распространению продуктов «Стахановец» направлена на увеличение объемов продаж и повышение эффективности работы с конечными пользователями. Партнерская программа определяет партнерскую политику Вендора.

Она проста: мы работаем со всеми на равных.

Преимущества партнерской программы

Повышенная доходность сделок. Активное продвижение продуктов позволяет достигать более высокой маржинальности для каждого проекта.

Экспертная техническая поддержка. Высокий уровень консультаций и помощи обеспечивает уверенность в решении любых технических задач.

Активная маркетинговая поддержка. Совместная работа с вендором направлена на увеличение объемов продаж и привлечение новых клиентов.

Гибкое планирование мероприятий. Индивидуальный подход к организации и согласованию плана мероприятий для каждого проекта.

Полный комплект рабочих материалов. Доступ к исчерпывающей информации и ресурсам, необходимым для эффективной работы с конечными заказчиками.

Оперативное решение вопросов. Быстрое реагирование на запросы, связанные с закупками, распространением и использованием продуктов.

Принципы партнерства

- Заказчик выбирает поставщика решений Вендора самостоятельно, на основании собственных регламентов и процедур, а также требований законодательства.
- Вендор оставляет за собой право предоставлять заказчику список Партнеров (авторизованных в соответствии с партнерской программой), обладающих опытом и квалификацией, необходимой заказчику для решения его задач. Рекомендации предоставляются по письменному запросу Вендору направленному заказчиком.

Обязательства участников партнерской программы

Все участники данной программы принимают на себя следующие обязательства:

- Соблюдать единую лицензионную политику Вендора;
- Соблюдать авторские права на программы для ЭВМ, разработанные Вендором, а также права на зарегистрированные торговые марки;
- Не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу Вендора;
- Предварительно согласовывать все рекламно-маркетинговые действия, связанные с продвижением или упоминанием продуктов Вендора.

Ценовая политика

Продукты, доступные для распространения Партнером в рамках партнерской программы перечислены на официальном сайте www.stakhanovets.ru. РРЦ продуктов определяется в зависимости от типа продукта и количества ЭВМ, контролируемых программным комплексом. Стоимость продуктов для Партнера определяется исходя из РРЦ и партнерского статуса (Приложение 1).

Авторизация Партнера

Только Партнер, прошедший процедуру авторизации, может регистрировать сделки и получать скидки на продукты Вендора, а также участвовать в маркетинговых акциях для Партнеров.

Процедура

Для получения партнерского статуса необходимо выполнить следующий ряд действий:

1. Регистрация Партнера осуществляется через форму на сайте, с выбором Дистрибьютора из предложенного списка. Подать заявку можно через электронную форму.
2. Заключить с Дистрибьютором сублицензионный договор.
3. Выполнить соответствующие условия для присвоения статуса «Партнер» (см. раздел «Повышение, понижение партнерского статуса или отказ в авторизации», а также «Приложение 1»).
4. Дождаться подтверждения присвоения статуса «Партнер» от Вендора. Срок ответа в течение 3х рабочих дней.
5. При авторизации Партнер закрепляется за Дистрибьютором на постоянной основе. В случае смены Дистрибьютора, Партнеру необходимо в письменной форме уведомить об этом Вендора. Вендор оставляет за собой право отказать в регистрации сделки или аннулировать регистрацию сделки, если Партнер произвел смену Дистрибьютора временно в рамках сделки и/или не уведомил Вендора о смене Дистрибьютора заблаговременно до регистрации сделки.
6. Вендор имеет право отказать потенциальному Партнеру в авторизации в партнёрской программе без объяснения причин.

Понижение партнерского статуса или отказ в авторизации

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

- жалобы конечных заказчиков;
- предоставление недостоверной информации о продуктах Вендора;
- наличие дебиторской задолженности перед Дистрибьютором;

- нарушение условий партнёрской программы;

Повышение партнерского статуса

1. Партнерская программа подразумевает 5 статусов Партнеров (см. «Приложение 1»).
2. Каждый статус подразумевает выполнение определенных условий партнерской программы. (см. «Приложение 1»).
3. Изначально любой Авторизованный Партнер получает «белый» статус. Для повышения статуса Партнера необходимо выполнить требования, предъявляемые для более высокого статуса в партнерской программе (см. «Приложение 1»).
4. По истечению календарного года партнёрский статус пересматривается согласно условиям партнерской программы.

Публикация информации и реклама

Партнер публикует о нас информацию на своем сайте или в своем интернет-магазине. Партнер, владеющий интернет-магазином, размещает актуальную информацию о продуктах Вендора в своем интернет-магазине.

Мы публикуем в списке наших Партнеров на сайте stakhanovets.ru проактивных партнеров. Публикацию Партнер запрашивает через персонального менеджера Вендора.

Партнер так же может взять на себя организацию настройки и самостоятельного ведения рекламных кампаний, получив при этом дополнительно до 5% к его Скидке. Условия работы прописаны в Регламенте маркетинговой поддержки партнеров компании Стахановец.

Правила регистрации сделки

Каждую сделку необходимо регистрировать. Первый зарегистрировавший сделку Партнер получает скидку в соответствии со своим партнерским статусом. Другие Партнеры получают скидку в размере до 5% на усмотрение Вендора, если захотят продавать этому заказчику тот же самый набор продуктов.

Регистрация новой сделки

Регистрация сделки осуществляется посредством заполнения Авторизованным Партнером электронной формы.

Подтверждение или отказ в регистрации сделки будет выслано ответным письмом. При подтверждении регистрации, Партнер получит коммерческое предложение, включающее в себя расчет по позициям и закупочную цену.

Скидки при регистрации сделки

Скидка предоставляется только тому Партнеру, который зарегистрировал сделку. Тем самым известил нас о предстоящей сделке. Срок регистрации сделки зависит от статуса Партнера.

Процесс регистрации или отказа в регистрации сделки за Партнером

Вендор ответным письмом подтверждает, что Сделка зарегистрирована за Партнером. Ответ по регистрации сделки Вендор предоставляет партнеру в течение 3 (трех) рабочих дней.

Причины отказа в регистрации 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. В случае если наименование юридического лица Заказчика при регистрации сделки отличается от юридического лица, на которую запрашиваются ключи, и Партнер не уведомил об этом Вендора при регистрации сделки, регистрация сделки может быть аннулирована.

Сроки регистрации и закрепления сделки за Партнером

1. После регистрации сделки заказчик закрепляется за Партнером на 3 (три) месяца. В течение этого срока сделка считается закрепленной за Партнером и не может быть передана другому Партнеру.
2. Исключением из правила может быть письменно подтвержденный отказ заказчика сотрудничать с Партнером или волеизъявление заказчика сотрудничать с иным партнером. Например, если Партнер находится в стоп-листе заказчика или не может предоставить документы/выполнить работы, необходимые заказчику. В этом случае регистрация сделки может быть аннулирована, а сделка зарегистрирована за другим Партнером.
3. По истечении срока закрепления сделки, Партнер в течение 5 (пяти) рабочих дней обязан предоставить информацию о сделке и причине задержки ее реализации.
4. В рамках партнерской программы для различных статусов Партнеров предусмотрен механизм продления сделок. Каждый партнерский статус подразумевает определенное максимальное количество возможных продлений.
5. Партнер имеет право запрашивать персональные условия, находясь на любом статусе, после предоставления обоснования Вендору. Вендор оставляет за собой право принятия решения по таким запросам и предоставляет ответ в течение 3-х рабочих дней.

6. 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.

Отказ от продления сделки

1. Исчерпанный лимит продлений сделки в рамках партнерского статуса.
2. Несвоевременное предоставление информации о сделке, либо утаивание ключевой информации о сделке (результаты пилотного тестирования, причины задержки реализации сделки, сроки реализации сделки и т.д.).
3. Недобросовестная конкуренция.
4. Вендор оставляет за собой право снизить партнерскую скидку, отказать в продлении сделки и/или понизить статус Партнера, в случае:
5. отказа от выполнения обязательств партнерской программы в рамках статуса Партнера;
6. не предоставления отчета о проведении пилотного проекта в течение 14 рабочих дней с момента его окончания.

Обучение Партнера

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

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

Общие правила

Как минимум один специалист по продажам Партнера должен пройти обучение эффективным продажам продуктов Вендора и один технический специалист пройти техническое обучение по установке, настройке, администрированию продуктов Вендора. Техническое обучение может проводиться Вендором на платной основе. По желанию специалист по продажам может пройти оба обучения.

По окончании технического обучения специалисты проходят тест и получают индивидуальные сертификаты.

Сроки проведения и длительность

- Длительность вебинара по продажам: 1-1,5 часа.
- Длительность обучения по технической части: 2 дня.
- Обучение проводится в течение 30 дней с момента авторизации Партнера.

Лицензирование продукта

Лицензирование по количеству уникальных логинов пользователей в сети.

Модули продукта устанавливаются на рабочие места. Сервер управления и база данных разворачиваются на сервере или виртуальной машине, предоставленной конечным пользователем.

Клиент получает лицензионный ключ в текстовом виде: XXXX-XXXX-XXXX-XXXX-XXXX

- Бессрочные лицензии:
- обновления в рамках текущей версии продукта (например, для версии «Стахановец 10» доступны все обновления до 10.XX)
- техподдержка не менее двух лет (с даты выхода последней подвесии)
- скидки при переходе на новую версию (например с 9.XX на 10.XX)
- Временные лицензии:
- лицензии от одного месяца до трех лет
- бесплатное обновление на новую версию (например с 9.XX на 10.XX)
- техподдержка на срок действия лицензии
- скидки по акциям при продлении лицензий

Условия предоставления специальных цен

Общие правила

Партнеры, участвующие в программе, покупают наши продукты у Дистрибьюторов, и продают их конечным пользователям. Дистрибьюторы представлены на нашем сайте.

Максимальный размер скидки при условии регистрации сделки определен в Приложении 1.

Продление действующих лицензий

Продление срочных лицензий осуществляется по стандартной схеме регистрации сделки. Все условия продления соответствуют партнерскому статусу (Приложение1), регистрирующего сделку Партнера.

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).

Дополнительные бонусы Партнерам:

Бонусы для менеджеров по продажам

В целях дополнительной мотивации Вендор оставляет за собой право, но не обязанность, вознаграждать менеджеров Партнеров бонусами, рибейтами, подарочными сертификатами или иными способами поощрения по следующему принципу:

- За каждую сделку объемом свыше 500 000 рублей, в деньгах Вендора (т.е. денежные средства, полученные вендором от Партнера или Дистрибьютера) - 25 000 рублей
- За каждую сделку объемом свыше 1 000 000 рублей, в деньгах Вендора (т.е. денежные средства, полученные вендором от Партнера или Дистрибьютера) - 50 000 рублей

Вендор оставляет за собой возможность дополнительно стимулировать Партнера за проведение более крупных сделок.

Вендор оставляет за собой право на отказ от добровольных выплат бонусных вознаграждений.

Если политика Партнера запрещает или ограничивает получение сотрудниками вознаграждений от производителей, бонусы могут быть направлены Партнеру.

Условия выплаты:

- Компания должна быть Авторизованным Партнером Вендора
- Менеджер (ФИО) должен быть указан в электронной форме при регистрации каждой накопительной сделки.
- Выполнены все условия партнерской программы.

Лицензии для личного использования Авторизованным Партнером

Партнер, получивший определенный партнерский статус, может использовать для своих нужд лицензию на полное количество сотрудников. Лицензии предоставляются на срок, определенный статусом Партнера (см. «Приложение 1» раздел «Статусы Партнеров»). Запрос на предоставление партнерских лицензий нужно отправить менеджеру ответственному за Партнера.

Условия предоставления тестовых лицензий для пилотных проектов

Авторизованный Партнер может запросить у Вендора тестовые лицензии для проведения пилотных проектов. Срок действия тестовой лицензии должен соответствовать продолжительности проекта, но не превышать 60 календарных дней (стандартные сроки – 14 календарных дней). Сроки пилотирования согласовываются с Вендором в индивидуальном порядке. Запрос тестовой лицензии осуществляется через [форму](#).

По завершении пилотного проекта, в течение 14 рабочих дней, Авторизованный Партнер, проводивший тестирование продуктов Вендора, должен предоставить обобщенный отчет о результатах тестирования. При непредоставлении отчета в указанные сроки, Вендор

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

Отчет предоставляется посредством заполнения [электронной формы](#).

Вопросы и предложения

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

Партнерские статусы

Белый статус

Преимущества:

- Скидка от PPL: 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.

Преимущества:

- Скидка от PPL: 20%
- Срок регистрации сделки: 3 месяца + 1 продление
- Размещение информации о партнере на сайте вендора
- Посещение обучающего вебинара
- Возможность получать 1 лид в месяц

Серебряный статус

Условия:

- Продажи на сумму не менее 500 тыс. руб. 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

Преимущества:

- Скидка от PPL: 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. 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 PPLЦ: 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
- 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 PPLЦ: 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