

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Территория: РФ и страны СНГ

Действует с 01.06.2017 г.

Общая информация

ООО ПСЦ «Электроника» (далее – Компания) — российский разработчик программного обеспечения Elektronika Security Manager (ESM) для предприятий с повышенными требованиями к уровню защищенности.

Программное обеспечение «Elektronika Security Manager» (далее ESM) – набор программных средств для создания системы управления безопасностью PSIM класса. ПО ESM зарегистрировано Федеральной службой по интеллектуальной собственности, по патентам и товарным знакам (Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ "Elektronika Security Manager" № 2012610359 от 10.01.2012 года.

Партнер – физическое или юридическое лицо, представляющее интересы Компании в рамках продвижения ESM на территории Российской Федерации и стран СНГ. Форма сотрудничества Партнера с Компанией определяется Партнером на этапе заполнения Анкеты участника Партнерской

программы и выражается в заключении Агентского, либо Лицензионного договора.

Партнерская программа (далее Программа) – единый корпоративный документ, определяющий основные принципы и условия сотрудничества Компании с Партнерами.

Цель Партнерской программы: формирование и развитие взаимовыгодных партнерских отношений, направленных на поставку, внедрение и сопровождение ESM.

Заказчик – физическое или юридическое лицо, являющееся покупателем ESM для собственного использования, и заключившее сублицензионный договор непосредственно с Партнером либо лицензионный договор с Компанией через Партнера-агента.

Преимущества для Партнеров - участников программы

- Повышение конкурентоспособности Партнера на рынке.
- Получение официального статуса: Представителя, Авторизованного партнера или Стратегического партнера.
- Индивидуальный подход при решении каждой задачи.
- Защита проектов Партнера в работе с каждым конкретным Заказчиком.
- Рекламно-маркетинговая и информационная поддержка со стороны Компании.
- Возможность предложения Заказчикам комплексных решений, позволяющих с наибольшей эффективностью снижать производственные издержки, решать бизнес-задачи и повышать эффективность уже имеющихся систем безопасности.
- Техническая поддержка Партнера, помощь со стороны Компании при реализации первых проектов, на условиях, оговариваемых дополнительно.
- Обучение специалистов Партнера.

Рекламно-маркетинговая и информационная поддержка

- Предоставление Партнерам NFR (Not For Resale) версий ESM, предназначенных для самостоятельного их изучения и демонстрации потенциальным Заказчикам.
- Консультации при подготовке проектной и конкурсной документации, спецификаций на поставку ESM, Техничко-Коммерческих предложений.

Настоящая Партнерская программа является публичной офертой и считается принятой Партнером с момента направления Анкеты участника Партнерской программы в адрес Компании. К отношениям сторон в рамках Партнерской программы применяется законодательство Российской Федерации.

- Непосредственное участие (при необходимости и по согласованию Сторон) в презентациях/демонстрациях ESM потенциальным Заказчиком.
- Обеспечение рекламно-маркетинговыми материалами.
- Публикацию контактных координат Партнеров на сайте www.electronika.ru.
- Привлечение Партнеров к участию в специализированных маркетинговых акциях и мероприятиях, на условиях, объявляемых дополнительно.

Техническая поддержка

Техническая поддержка является неотъемлемой частью поставки ESM и направлена на повышение эффективности внедрения ESM у Заказчиков, снижения рисков проектов, реализуемых Партнерами.

Формы технической поддержки, оказываемые Компанией:

1. Техническая поддержка через заявки на e-mail: partn-support@electronika.ru.
2. Удаленное подключение инженеров Компании к пользовательским серверам или рабочим станциям.
3. В случае необходимости, выезд специалистов Компании к Заказчику Партнера для решения возникших проблем на месте (по согласованию сторон и на условия оговариваемых дополнительно).

Обучение специалистов Партнера

Обучение направлено на подготовку специалистов Партнера к самостоятельной работе по продаже, внедрению и послепродажному сопровождению ESM.

Форматы обучения - Очный тренинг в офисе Компании.

Каждый Партнер получает NFR-версии ESM, комплект технической документации ESM и рекламно-презентационные материалы.

Компания проводит подготовку коммерческих и технических специалистов:

- **Менеджеров по продажам ESM** – сотрудников отдела продаж, осуществляющих презентации и продажу ESM Компании Заказчикам.
- **Инженеров-проектировщиков**, осуществляющих проектирование технических решений с использованием ESM Компании.
- **Инженеров по внедрению** – сертифицированных специалистов, осуществляющих внедрение и дальнейшее сопровождение ESM у Заказчиков.

Квалификация специалистов подтверждается именованным сертификатом, который выдается Компанией после прохождения обучения.

Защита интересов Авторизованных Партнеров.

Для защиты интересов Авторизованных Партнеров при работе с Заказчиками, Компания использует практику регистрации проектов за партнером.

Для регистрации проекта Партнеру необходимо предоставить информацию о данном проекте и Заказчике согласно «Анкете регистрации проекта» (шаблон данной анкеты предоставляется Партнеру по запросу).

При условии прохождения процедуры регистрации проекта, Компания предоставляет Партнеру скидку на Продукцию, планируемую к поставке в рамках данного проекта, путем увеличения текущего уровня скидки до трех уровней (таблица уровней скидок приведена в Таблице 2), но не более максимально возможного уровня скидок, соответствующего текущему статусу Партнера.

Компания имеет право отказать в регистрации проекта в следующих случаях:

1. Проект уже зарегистрирован за другим Авторизованным Партнером.
2. Партнер не предоставил в Анкете регистрации проекта информацию о проекте в полном объеме.

Настоящая Партнерская программа является публичной офертой и считается принятой Партнером с момента направления Анкеты участника Партнерской программы в адрес Компании. К отношениям сторон в рамках Партнерской программы применяется законодательство Российской Федерации.

Статусы Партнеров

Каждому участнику Программы, присваивается один из трех Партнерских Статусов:

Представитель – Партнер, обладающий необходимыми знаниями и навыками для самостоятельно продвижения ESM.

Авторизованный Партнер – Партнер, осуществляющий продвижение ESM Компании и оказывающий Заказчикам комплекс дополнительных платных услуг от своего имени по ее внедрению и послепродажному сопровождению.

Стратегический Партнер - Партнер, подтвердивший свою квалификацию успешной самостоятельной реализацией не менее, чем 5-ти проектов по продаже и внедрению ESM Компании в статусе Авторизованный Партнер.

Партнер должен соответствовать требованиям к выбранному им статусу, перечисленным в Таблице 1.

Полученный Партнёром статус подтверждается официальным сертификатом, который выдается Компанией сроком на один год. Решение о пролонгации или приостановке срока действия партнерских сертификатов принимается Компанией в одностороннем порядке.

Таблица 1 Требования, предъявляемые к Партнеру в зависимости от их статуса.

Требование \ Статус	Представитель	Авторизованный Партнер	Стратегический Партнер
Наличие выделенного специалиста по продажам.	—	Обязательно	Обязательно
Наличие сертифицированного технического специалиста (инженера) по внедрению и сопровождению ESM	—	Обязательно	Обязательно
Наличие демонстрационного стенда ESM	—	По желанию	Обязательно
Наличие запаса рекламных материалов	По желанию	По желанию	Обязательно
Организация технической поддержки конечных клиентов	—	Обязательно	Обязательно
Согласование и реализация плана маркетинговых мероприятий по продвижению ESM	По желанию	По желанию	не реже 2-х раз в год
Согласование плана продаж Продуктов	По желанию	По желанию	не реже 2-х раз в год
Размещение информации о ESM на корпоративном сайте Партнера	По желанию	Обязательно	Обязательно
Участие в партнерских мероприятиях, организуемых Компанией	По желанию	По желанию	Обязательно

Привилегии для Партнеров			
Базовый Уровень скидки согласно Таблицы 2	Уровень 1	Розничная стоимость	Уровень 2

Настоящая Партнерская программа является публичной офертой и считается принятой Партнером с момента направления Анкеты участника Партнерской программы в адрес Компании. К отношениям сторон в рамках Партнерской программы применяется законодательство Российской Федерации.

Максимальный Уровень скидки согласно Таблицы 2	Уровень 2	Уровень 7	Уровень 7
Условия увеличения ¹ и сохранения ² Уровня скидки согласно Таблицы 2	Выполнение плана продаж Таблица 2		
Срок сохранения Уровня скидки за Партнером	1 год	1 год	2 года
Переадресация обращений потенциальных клиентов Партнеру	—	По решению Компании	Да
Публикация информации о Партнере на сайте компании ЭЛЕКТРОНИКА, с указанием партнерского статуса	—	Да	Да
Персональный менеджер по продажам и технической поддержке	—	Да	Да

Таблица 2 Уровень скидок и план продаж ПО ESM

	1 Уровень	2 Уровень	3 Уровень	4 Уровень	5 Уровень	6 Уровень	7 Уровень
% Скидки на ПО от рекомендо-ванных розничных цен в официальном прайс-листе компании	5%	10%	30%	35%	40%	45%	50%
Увеличение уровня: Накопленная сумма платежей тыс. руб. \год. ¹		3 000	4 000	5 000	6 000	7 000	8 000
Сохранение Уровня: Минимально необходимый годовой оборот тыс. руб. \год. ²		1 000	2 000	3 000	4 000	5 000	6 000

1 – **Условия увеличения Уровня:** накопительная сумма платежей по продаже программного обеспечения является показателем результативности работы Партнера и дает основание Компании увеличить текущий Уровень скидки Партнера до уровня, соответствующего накопленной сумме. Уровень скидки присваивается Партнеру сразу по достижению Уровня Накопленной суммы платежей.

2 – **Условия Сохранения Уровня:** накопительная сумма платежей по продаже программного обеспечения является показателем результативности работы Партнера и дает основание Компании сохранить текущий Уровень скидки Партнера на срок, соответствующий текущему статусу Партнера. В случае недостижения результата по истечению года, Компания вправе присвоить базовый Уровень скидки, соответствующий текущему статусу Партнера.

Ответственность Партнера

Партнер, участник Партнерской программы принимают на себя следующие обязательства:

- Проводить презентации и демонстрации возможностей ESM Заказчикам.
- Соблюдать Партнерскую программу Компании.
- Обеспечивать техническую поддержку внедренных решений на базе ESM Заказчику (кроме статуса «Представитель»).
- Проводить обучение персонала Заказчика работе с Продукцией (кроме статуса «Представитель»).

Настоящая Партнерская программа является публичной офертой и считается принятой Партнером с момента направления Анкеты участника Партнерской программы в адрес Компании. К отношениям сторон в рамках Партнерской программы применяется законодательство Российской Федерации.

- Придерживаться в своей работе принципов корректного ведения бизнеса и конкурентной борьбы.
- Соблюдать единую ценовую политику Компании. Любое отклонение от рекомендованных розничных цен на поставку ESM должно быть, в обязательном порядке, согласовано с Компанией.
- При продвижении ESM строго использовать типовые рекламные материалы Компании, либо производить свои собственные, с обязательным предварительным согласованием материала с Компанией.
- При оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках и проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение ESM, Партнер должен согласовать все действия с Компанией.
- Соблюдать лицензионные требования и авторские права Компании, изложенные в том числе в Лицензионном договоре и сопроводительных материалах, а также следить за соблюдением данных требований и авторских прав филиалами либо удаленными офисами Партнера.
- Соблюдать конфиденциальность и не раскрывать какой-либо третьей стороне любую Конфиденциальную информацию Компании, как в течение срока сотрудничества в рамках данной Партнерской программы, так и после его прекращения.
- Согласовывать с Компанией любые публикации, передачу третьим лицам или иное использование любой текстовой и (или) графической информации, аудио- и (или) видеоматериалов, тем или иным образом связанных с продуктами Компании.
- Программные продукты, рекламные и учебные материалы, поступившие Партнеру от Компании, либо приобретенные Партнером за счет Компании, остаются собственностью Компании.

ВНИМАНИЕ! Любое нарушение Партнером принятых на себя в соответствии с данной Программой обязательств влечет за собой прекращение участия Партнера в настоящей программе.

Присоединение к программе

Претендент, желающий присоединиться к данной Партнерской Программе, должен:

1. Не являться Заказчиком.
2. Определить и согласовать направления развития сотрудничества с Компанией.
3. Заполнить и подписать Анкету участника Партнерской программы и направить ее по электронной почте на адрес: partner@electronika.ru
4. Претендент становится Партнером с момента получения официального сертификата и размещения информации о Партнере в партнерском разделе на официальном сайте Компании.