

Партнерская программа

Версия от 01.09.2023



Термины и определения

- △ **Вендор** – ООО «Дельта Компьютерс».
- △ **Продукт** – оборудование, разработанное и произведенное Вендором.
- △ **Партнер** – юридическое лицо, работающее на рынке информационных технологий и авторизованное Вендором на распространение Продуктов.
- △ **Конечный пользователь** – юридическое лицо, приобретающее Продукты для собственных нужд без права последующей перепродажи.
- △ **Партнерская программа** (далее Программа) – программа сотрудничества, которая определяет принципы и особенности взаимодействия между Вендором и Партнерами.
- △ **Партнерский статус** – уровень в Программе, присвоенный Партнеру в соответствии с его достижениями.
- △ **Партнерский прайс-лист** – перечень Продуктов с указанием стоимости без НДС за каждую номенклатурную позицию.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Классификация партнеров

- ⚠ **Реселлер** – Партнер, который приобретает Продукты у Дистрибьютора и осуществляет их дальнейшую перепродажу Конечному пользователю.
- ⚠ **Системный интегратор** – Партнер, который приобретает Продукты в составе комплексных решений у Дистрибьютора, осуществляет их поставку Конечному пользователю, а также выполняет работы с поставляемым оборудованием.
- ⚠ **Дистрибьютор** – Партнер, который поставляет и реализует Продукты реселлерам и системным интеграторам, исключая прямые продажи Конечному пользователю.
- ⚠ **ОЕМ-партнер** – производитель ИТ-оборудования, обладающий правом на приобретение Продуктов напрямую у Вендора, их интеграцию в состав своих решений и дальнейшую продажу Конечному пользователю под своим брендом.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Партнерская программа ООО «Дельта Компьютерс» – программа сотрудничества, которая определяет принципы и особенности взаимодействия между Вендором и Партнерами, работающими на рынке информационных технологий.

Программа нацелена на развитие долгосрочных отношений с Партнерами, предоставление им возможности увеличения объемов продаж, а также повышения эффективности взаимодействия с Конечными пользователями.

Настоящая Программа описывает основные принципы работы с Партнерами, требования к получению Партнерских статусов и их привилегий.

Программа основана на принципах открытости, всесторонней поддержки и взаимовыгодного сотрудничества.

Задачи программы

- ▲ Строгое соблюдение законодательства Российской Федерации.
- ▲ Предоставление Партнерам высокотехнологичных Продуктов.
- ▲ Обеспечение Партнеров высоким уровнем информационной поддержки по Продуктам Вендора.
- ▲ Повышение эффективности Партнера при взаимодействии с Конечным пользователем.
- ▲ Создание благоприятной конкурентной среды.
- ▲ Продвижение и распространение Продуктов Вендора.
- ▲ Развитие совместной маркетинговой работы с Партнерами.

Правовая оговорка: любые условия настоящей Программы, тем или иным образом устанавливающие правила, ограничения или запреты на распоряжение Продуктами, являются лишь условиями участия Партнеров в Программе и получения ими дополнительных выгод (в том числе, Партнерских скидок) в результате такого участия и не могут рассматриваться как способ ограничения конкуренции или как антимонопольное соглашение, поскольку Продукты могут быть свободно приобретены любым лицом на соответствующем товарном и географическом рынке с полной свободой дальнейшего распоряжения ими, но при этом без выгоды от Партнерских скидок.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Вступая в Партнерскую программу ООО «Дельта Компьютерс», Партнер обязуется:

- ⚠ Соблюдать правила настоящей Программы и авторские права.
- ⚠ Не производить никаких действий, в результате которых может быть причинен вред деятельности или репутации Вендора.
- ⚠ Предоставлять Вендору информацию о планируемых проектах и Конечных Пользователях.
- ⚠ Поддерживать уровень знаний своих сотрудников по Продуктам.
- ⚠ Строго соблюдать соглашение о конфиденциальности и не передавать третьим лицам любую полученную от Вендора информацию, за исключением рекламной информации, подлежащей публичному распространению.
- ⚠ Использовать товарные знаки и фирменный стиль Вендора только по согласованию с Вендором.
- ⚠ Предоставлять Конечным пользователям актуальную информацию по Продуктам.
- ⚠ В случае проведения совместных маркетинговых активностей, согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора.
- ⚠ Предоставлять Вендору подробную информацию по реализации и инсталляции Продуктов Конечному Пользователю.
- ⚠ Соблюдать права Вендора, Конечных пользователей и других Партнеров при регистрации сделок.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Вступая в Партнерскую программу ООО «Дельта Компьютерс», Партнер сможет:

- △ Получать информационную поддержку по настоящей Программе и Продуктам, в т.ч. технические и маркетинговые материалы, консультации и т.д.
- △ Получать поддержку при предпроектной подготовке (консультирование при взаимодействии с Конечным пользователем, проведение тестирования совместимости оборудования и ПО и т.д.).
- △ Размещать заказ на Продукты и осуществлять их реализацию при предоставлении информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов.
- △ Планировать совместные маркетинговые активности на будущий календарный год.
- △ Получать запросы Конечных пользователей, поступающие Вендору.
- △ Получать информацию обо всех изменениях, связанных с настоящей Программой, Партнерским прайс-листом и ассортиментом Продуктов.
- △ Регистрировать сделки стоимостью от 10 000\$ по Партнерскому прайс-листу с обязательным своевременным предоставлением корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов.
- △ Проводить ежеквартальные встречи с Вендором для планирования и координации совместной работы.
- △ Получить партнерский сертификат и использовать логотип Вендора.
- △ Участвовать в групповых обучении по Продуктам.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Условия сотрудничества

- ⚠ Для авторизации в Программе необходимо направить заполненные анкету Партнера, бизнес-план и согласие на участие в Программе на partners@deltacomputers.ru. Формы документов представлены в Приложениях 1, 2 и 3.
- ⚠ Для завершения процесса авторизации Партнеру также необходимо подписать соглашение о конфиденциальности.
- ⚠ В согласии на участие в Партнерской программе указывается Дистрибьютор, с которым Партнер планирует совместную работу на ближайший год.
- ⚠ После завершения авторизации Партнер получает Партнерский статус и сертификат.
- ⚠ В начале календарного года производится аудит выполнения Партнерами условий Программы, в результате чего происходит актуализация партнерского статуса и сертификата.
- ⚠ В случае нарушения правил настоящей Программы, условий соглашений или при наличии потенциальных экономических, юридических, финансовых или репутационных рисков, Вендор имеет право лишить Партнера его Партнерского статуса.
- ⚠ По завершении проекта Партнер обязуется предоставлять Вендору информацию по произведенной установке оборудования у Конечного пользователя. Информация заполняется по форме Приложения №5.

Общие сведения
о партнерской программе


Принципы совместной
работы с партнерами


Требования и
преимущества партнеров


Поддержка партнеров

Приложения

Условия сохранения статуса для Реселлера и Системного интегратора:

 Business Partner	
Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год	0
Закрепленный дистрибьютор	Да
Бизнес-план на календарный год*	Да
Предоставление информации по инсталляции оборудования у Конечного пользователя**	Да
Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1

 Advanced Partner	
Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год	1
Закрепленный дистрибьютор	Да
Бизнес-план на календарный год*	Да
Предоставление информации по инсталляции оборудования у Конечного пользователя**	Да
Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1
Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1

 Select Partner	
Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год	3
Закрепленный дистрибьютор	Да
Бизнес-план на календарный год*	Да
Предоставление информации по инсталляции оборудования у Конечного пользователя**	Да
Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	2
Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1

 Premium Partner	
Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год	8
Закрепленный дистрибьютор	Нет
Бизнес-план на календарный год*	Да
Предоставление информации по инсталляции оборудования у Конечного пользователя**	Да
Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	3
Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	2
Проведение совместных мероприятий для конечных пользователей, количество / год	1

* Бизнес-план составляется по форме в Приложении 2 и направляется Вендору в начале каждого календарного года.

** Информация по инсталляции оборудования заполняется по форме Приложения №5 и направляется Вендору по завершении проекта.

Общие сведения
о партнерской программе


Принципы совместной
работы с партнерами


Требования и
преимущества партнеров


Поддержка партнеров


Приложения

Преимущества для Реселлера и Системного интегратора:

 Business Partner	
Партнерская скидка* – 10%	
Обучение специалистов по Продуктам Вендора	Да
Предоставление оборудования для демонстрации Конечному пользователю	Да
Сертификат Партнера	Да
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	Да
Анонс новых Продуктов до официальной презентации	Да

 Advanced Partner	
Партнерская скидка* – 12%	
Обучение специалистов по Продуктам Вендора	Да
Предоставление оборудования для демонстрации Конечному пользователю	Да
Сертификат Партнера	Да
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	Да
Анонс новых Продуктов до официальной презентации	Да
Выделенный проектный менеджер	Да
Передача запросов от Конечных пользователей	Да

 Select Partner	
Партнерская скидка* – 15%	
Обучение специалистов по Продуктам Вендора	Да
Предоставление оборудования для демонстрации Конечному пользователю	Да
Сертификат Партнера	Да
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	Да
Анонс новых Продуктов до официальной презентации	Да
Выделенный проектный менеджер	Да
Передача запросов от Конечных пользователей	Да
Маркетинговая поддержка	Да

 Premium Partner	
Партнерская скидка* – 20%	
Обучение специалистов по Продуктам Вендора	Да
Предоставление оборудования для демонстрации Конечному пользователю	Да
Сертификат Партнера	Да
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	Да
Анонс новых Продуктов до официальной презентации	Да
Выделенный проектный менеджер	Да
Передача запросов от Конечных пользователей	Да
Маркетинговая поддержка	Да
Выделенный инженер	Да

* Партнерская скидка применяется только в случае предоставления своевременной корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов.

Общие сведения о партнерской программе

Принципы совместной работы с партнерами

Требования и преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Условия сохранения статуса для OEM-партнера:

Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год	Согласовывается индивидуально
Наличие у Партнера своего оригинального продукта	Да
Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера	Да
Бизнес-план на календарный год*	Да
Предоставление информации по инсталляции оборудования у Конечного пользователя**	Да
Наличие собственного канала технической поддержки для Конечных пользователей	Да
Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	3

* Бизнес-план составляется по форме в Приложении 2 и направляется Вендору в начале каждого календарного года.

** Информация по инсталляции оборудования заполняется по форме Приложения №5 и направляется Вендору по завершении проекта.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Преимущества для OEM-партнеров:

Предоставление оборудования для демонстрации Конечному пользователю	Да
Выделенный проектный менеджер	Да
Выделенный инженер	Да
Участие в тренингах для технических специалистов, количество запросов / год	2
Сертификат Партнера	Да
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	Да
Партнерская скидка*	40%
Анонс новых Продуктов до официальной презентации	Да
Возможность использования Продуктов Вендора под своим брендом	Да

* Партнерская скидка применяется только в случае предоставления своевременной корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Регистрация проектов

- ⚠ Регистрация проектов осуществляется только для авторизованных в Программе Партнеров, подписавших все необходимые соглашения.
- ⚠ Проекты стоимостью от 10 000\$ по Партнерскому прайс-листу могут быть зарегистрированы.
- ⚠ Заявка на регистрацию проекта направляется на sales@deltacomputers.ru с заполненной формой из Приложения №4.
- ⚠ Партнеру необходимо согласовать с Вендором корректность технических требований к Продуктам до момента их утверждения Конечным Пользователем.
- ⚠ Партнер обязан уведомлять Вендора о выходе конкурсной процедуры, а также отправлять ссылку на процедуру не позднее 3 календарных дней после ее объявления на публичном портале закупок.
- ⚠ При регистрации проектов специальные условия согласовываются с менеджером в индивидуальном порядке.
- ⚠ Дополнительная скидка при регистрации проекта составляет 5%.

Цель регистрации проектов – предоставление Партнеру информационной и организационной поддержки на стадии предпроектной подготовки, а также получение дополнительной скидки.

- ⚠ Вендор проводит анализ предоставленных данных и направляет свое решение в течение 5 рабочих дней с момента получения заявки по электронной почте.
- ⚠ Срок действия регистрации – 3 месяца с опцией продления по согласованию с Вендором.
- ⚠ Партнеру, зарегистрировавшему проект, необходимо не реже одного раза в месяц уведомлять Вендора о состоянии сделки и обо всех проводимых активностях.
- ⚠ Вендор может отказать Партнеру в регистрации проекта и/или предоставлении специальных условий, в случае если проект уже закреплен за другим Партнером, при предоставлении некорректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта или спецификации Продуктов, а также при несвоевременном предоставлении информации.
- ⚠ В случае нарушения, по крайней мере, одного из вышеперечисленных требований, Вендор имеет право аннулировать регистрацию проекта Партнера.
- ⚠ В случае лишения Партнера его Партнерского статуса, все регистрации проектов, а также ранее выданные коммерческие предложения могут быть аннулированы Вендором.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Обучение

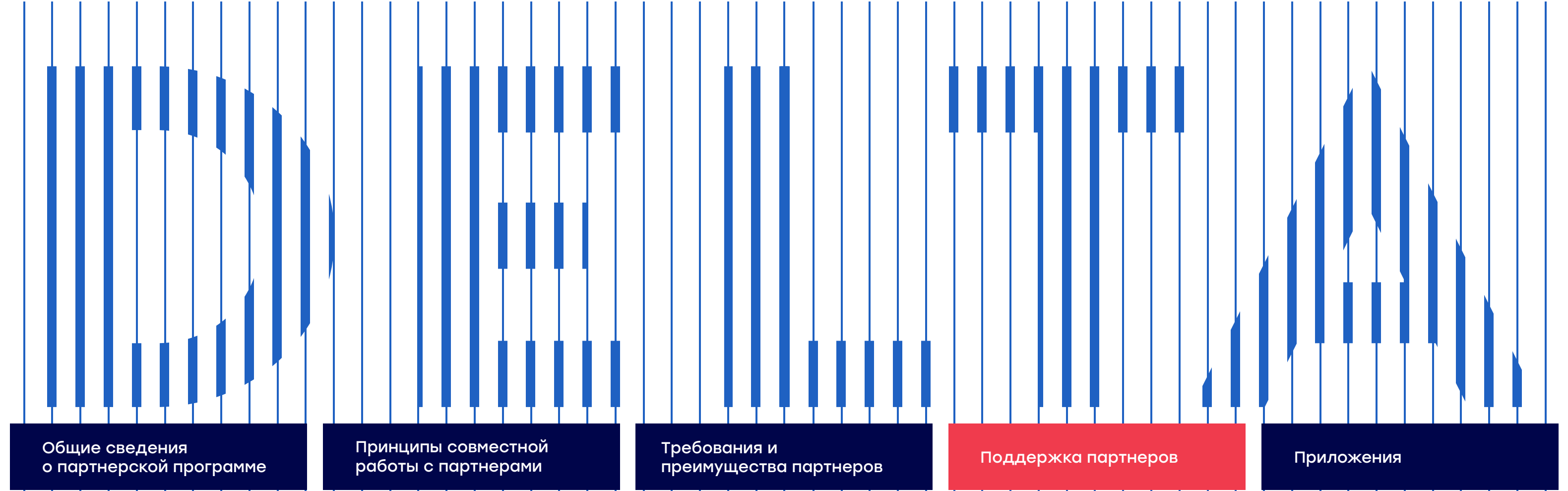
Специалисты Партнера могут принять участие в групповых тренингах по Продуктам для повышения экспертизы своих коммерческих и технических специалистов.

Для получения уведомления о планируемом обучении Партнеру необходимо дать свое согласие на получение партнерских рассылок, указав свой email в Анкете Приложения №1 при авторизации, или обратиться к вашему партнерскому менеджеру.

Демо оборудование

Всем Партнерам предоставляется возможность демонстрации оборудования Конечному пользователю в форматах:

- △ Пилот (в рамках проектов стоимостью от 1 млн\$).
- △ Тестовая лаборатория.
- △ Проведение демонстрации в демо-пуле Вендора.



Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Контакты

△ По вопросам Partnerской программы
partners@deltacomputers.ru

△ Регистрация проектов и размещение заказов
sales@deltacomputers.ru

△ Обучение сотрудников
partners@deltacomputers.ru

△ Совместные маркетинговые активности
marketing@deltacomputers.ru

△ Демо оборудование и проведение тестирования
совместимости оборудования
sales@deltacomputers.ru

deltacomputers.ru

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Приложение №1

Анкета нового Партнера

Полное наименование организации	
ИНН / КПП	
Общее количество сотрудников	
Общее количество специалистов по продажам	
Общее количество инженеров	
Сфера деятельности (индустрии)	
Ключевые вендоры	
Ключевые заказчики	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
E-mail для партнерской рассылки*	
Веб-сайт Партнера	
Дата заполнения	

* Заполнив это поле, Вы даете согласие на получение партнерских рассылок на указанную электронную почту.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Приложение №2

Бизнес-план

№	Конечный пользователь (полное наименование, ИНН, КПП)	Предполагаемая дата реализации	Тип продукта	Итоговый объем закупки (\$) без НДС
1				
2				
3				
4				
5				
	Итого:			

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Приложение №3

Согласие на участие
в Партнерской программе

**Согласие на участие
в Партнерской программе**

Название компании, в лице _____,
действующего(ей) на основании _____,
выражает свое полное согласие на правила и условия
Партнерской программы ООО «Дельта Компьютерс».

_____ имеет действующее Партнерское соглашение:

С Дистрибьютором _____

(Должность) _____ (ФИО)
и. п.

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Приложение №4

Форма регистрации проектов

Партнер (наименование, ИНН, КПП)	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Конечный пользователь (наименование, ИНН, КПП)	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Дистрибьютор (наименование, ИНН, КПП)	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Описание проекта (название проекта, тип оборудования, количество, смежные продукты)	
Способ закупки (конкурс/аукцион/прямой договор/закрытый конкурс/тендер)	
Дата выхода на конкурс/аукцион	
Какой ФЗ	
Срок реализации проекта	
Предполагаемый срок поставки	
Предполагаемый бюджет заказчика	
Вероятные конкуренты	
Возможность влиять на ТЗ	
Место установки оборудования	
Текущее состояние сделки (предпродажная работа, пилот, выделение бюджета и т.д.)	

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения

Приложение №5

Информация по установке
оборудования

Информация о Партнере	
Полное наименование организации	
ИНН / КПП	
Контактное лицо 1 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Контактное лицо 2 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Контактное лицо 3 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Информация о Конечном пользователе	
Полное наименование организации	
ИНН / КПП	
Контактное лицо 1 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Контактное лицо 2 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Контактное лицо 3 (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
Информация по проведенной установке	
Дата установки	
Место установки	
Тип и количество оборудования	
Уровень расширенной гарантии, срок гарантии	

Общие сведения
о партнерской программе

Принципы совместной
работы с партнерами

Требования и
преимущества партнеров

Поддержка партнеров

Приложения