



Партнерская программа ООО «Дельта Компьютерс»

Версия от 01.09.2022 г.

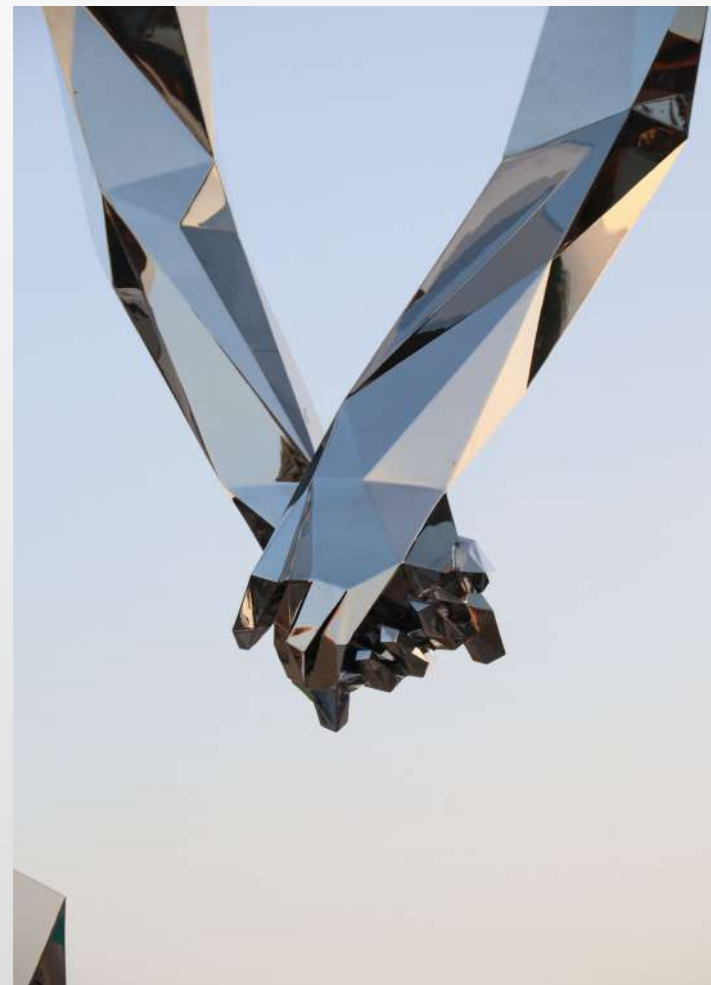
Термины и определения

- Вендор – ООО «Дельта Компьютерс».
- Продукт – оборудование производства ООО «Дельта Компьютерс».
- Партнер – любое юридическое лицо, работающее на рынке информационных технологий и авторизованное Вендором на распространение Продуктов Вендора.
- Конечный пользователь – юридическое лицо, приобретающее Продукты Вендора для собственных нужд, без права последующей перепродажи.
- Партнерская программа (далее Программа) – программа сотрудничества, которая определяет правила и принципы взаимодействия между ООО «Дельта Компьютерс» и Партнерами.
- Партнерский статус – присвоенный Партнеру уровень в Программе Вендора, напрямую связанный с выполнением Партнером требований Программы.
- Партнерский прайс-лист – перечень Продуктов Вендора с указанием стоимости без НДС за каждую номенклатурную позицию.



Классификация партнеров

- «Реселлер» – Партнер, имеющий право приобретать Продукты Вендора у Дистрибьютора и перепродавать их напрямую Конечному пользователю.
- «Системный интегратор» – Партнер, имеющий право на поставку приобретенных у Дистрибьютора Продуктов под брендом Вендора в составе комплексных решений напрямую Конечному пользователю, а также на выполнение работ с поставляемым оборудованием.
- «ОЕМ-партнер» – производитель ИТ-оборудования, обладающий правом приобретать Продукты напрямую у Вендора, интегрировать Продукты Вендора в состав своих решений и продавать напрямую Конечному пользователю под своим брендом.
- Дистрибьютор – Партнер, имеющий право поставлять и реализовывать Продукты Вендора реселлерам и системным интеграторам, исключая прямые продажи Конечному пользователю.



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

Программа нацелена на развитие долгосрочных отношений с Партнерами, предоставление им возможности увеличивать объемы продаж, а также повышать эффективность 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.

Правовая оговорка: любые условия настоящей Программы, тем или иным образом устанавливающие правила, ограничения или запреты на распоряжение Продуктами Вендора, 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 Вендора 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.

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.

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

- Соблюдать правила настоящей Программы, авторские права и товарные знаки;
- 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 Вендора;
- Исполнять иные обязательства, предусмотренные Программой, соглашением о конфиденциальности или иными соглашениями, заключенными между Партнером и Вендором;
- Использовать товарные знаки и фирменный стиль Вендора только по согласованию с Вендором;
- Строго соблюдать соглашение о конфиденциальности и не передавать третьим лицам любую полученную от Вендора информацию, за исключением рекламной информации, подлежащей публичному распространению;
- Предоставлять Конечным пользователям актуальную информацию по Продуктам Вендора;
- В случае проведения маркетинговых активностей, касающихся совместной работы или Продуктов Вендора, согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора;
- По запросу в рамках проведения аудита предоставлять Вендору информацию и подтверждающие документы по реализации Продуктов Вендора Конечному Пользователю;
- Соблюдать права Вендора, Конечных пользователей и других Партнеров при регистрации сделок.

Вступая в Партнерскую программу ООО «Дельта Компьютерс», Партнеры имеют право на:

- Получение информационной поддержки по настоящей Программе и Продуктам Вендора, в т.ч. технические и маркетинговые материалы, консультации и т.д.;
- Поддержку при предпроектной подготовке (консультирование при взаимодействии с Конечным пользователем, проведение тестирования совместимости оборудования и ПО и т.д.);
- Размещение заказа на Продукты Вендора и их дальнейшую реализацию при предоставлении информации о Конечном пользователе, Продуктах и сроках проекта;
- Планирование совместных маркетинговых активностей на будущий календарный год;
- Получение запросов Конечных пользователей от Вендора;
- Информирование Вендором обо всех изменениях, связанных с настоящей Программой, Партнерским прайс-листом и ассортиментом Продуктов;
- Регистрацию сделок стоимостью от 10 000\$ по Партнерскому прайс-листу с обязательным своевременным предоставлением корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов;
- Проведение ежеквартальных встреч с Вендором для планирования и координации совместной работы;
- Получение партнерского сертификата и использование логотипа Вендора;
- Проведение обучения специалистов Партнера по Продуктам Вендора.

Условия сотрудничества

1. Партнеры, желающие вступить в Программу, отправляют запрос на partners@DeltaComputers.Ru с заполненными анкетой нового Партнера и бизнес-планом на предстоящий календарный год, шаблоны которых представлены в Приложениях 1 и 2. На основании предоставленных данных, Вендор принимает решение о дальнейшей авторизации Партнера.

2. Для завершения процесса авторизации Партнеру необходимо подписать соглашение о конфиденциальности и согласие на участие в Партнерской программе, шаблон которого представлен в Приложении №3.

3. В согласии на участие в Партнерской программе указывается Дистрибьютор, с которым Партнер планирует дальнейшую работу. Изменение выбранного Дистрибьютора допускается раз в год. Согласие оформляется на фирменном бланке организации, с подписью и печатью.

4. Для авторизации OEM-партнера, необходимо дополнительно предоставить документальное подтверждение и техническое описание конечного продукта, в составе которого будет использоваться Продукт Вендора, а также заключить рамочный договор на OEM-поставку товаров.

5. После предоставления всей необходимой информации и подписания всех соглашений, Партнеру присваивается Партнерский статус и выдается партнерский сертификат, действующий до конца соответствующего календарного года.

6. При достижении статуса Премиум-партнера, Партнеру необходимо подписать новую форму NDA.

7. В начале каждого календарного года Вендор проводит аудит выполнения Партнерами условий Программы. При выполнении всех необходимых требований до момента начала аудита, Партнер получает новый статус и сертификат в соответствии с достигнутыми показателями.




8. При авторизации во втором полугодии, Партнер получает дополнительный год для выполнения всех требований и условий настоящей Программы.

9. В случае нарушения правил настоящей Программы, условий соглашений, а также при наличии потенциальных экономических, юридических, финансовых или репутационных рисков, Вендор имеет право лишить Партнера его Партнерского статуса без предварительного уведомления.

10. При отказе предоставления информации и подтверждающих документов по реализации Продуктов Вендора Конечному Пользователю со стороны Партнера в рамках проведения аудита, Вендор имеет право лишить Партнера его Партнерского статуса без предварительного уведомления.

11. Вендор имеет право отказать Партнеру в размещении заказа на Продукты Вендора при предоставлении некорректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта или спецификации Продуктов, несвоевременном предоставлении информации или при отсутствии авторизации у Партнера.

Требования к Реселлерам и Системным интеграторам:

 Авторизованный партнер		 Бизнес-партнер		 Премиум-партнер	
Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год*	1	Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год*	5	Минимальный оборот Партнера по Продуктам Вендора, млн \$ / год*	10
Закрепленный дистрибьютор	✓	Закрепленный дистрибьютор	✓	Закрепленный дистрибьютор	✓
Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера	✓	Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера	✓	Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера	✓
Бизнес-план на календарный год**	✓	Бизнес-план на календарный год**	✓	Бизнес-план на календарный год**	✓
Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1	Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	2	Наличие обученного коммерческого специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	3
		Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	1	Наличие обученного технического специалиста по Продуктам Вендора, количество человек	3
				Проведение совместных мероприятий с Вендором для Конечных пользователей, количество / год	1
				Наличие собственного канала технической поддержки для Конечных пользователей	✓


* В оборот засчитывается стоимость Продуктов по Партнерскому прайс-листу без учета партнерской скидки.

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

Преимущества для Реселлеров и Системных интеграторов:

 Авторизованный партнер	
Партнерская скидка*	10%
Участие в тренингах для технических специалистов, количество запросов / год	1
Участие в тренингах для коммерческих специалистов, количество запросов / год	1
Сертификат Партнера	✓
Использование логотипа Вендора	✓
Возможность демонстрации оборудования Конечному пользователю	✓

 Бизнес-партнер	
Партнерская скидка*	15%
Участие в тренингах для технических специалистов, количество запросов / год	1
Участие в тренингах для коммерческих специалистов, количество запросов / год	1
Сертификат Партнера	✓
Использование логотипа Вендора	✓
Возможность демонстрации оборудования Конечному пользователю	✓
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	✓
Закрепленный менеджер	✓

 Премиум-партнер	
Партнерская скидка*	20%
Участие в тренингах для технических специалистов, количество запросов / год	2
Участие в тренингах для коммерческих специалистов, количество запросов / год	2
Сертификат Партнера	✓
Использование логотипа Вендора	✓
Возможность демонстрации оборудования Конечному пользователю	✓
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	✓
Закрепленный менеджер	✓
Маркетинговая поддержка	✓
Анонс новых Продуктов до официального запуска	✓

* Партнерская скидка применяется только в случае предоставления своевременной корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов, рассчитывается в % от стоимости Продуктов по Партнерскому прайс-листу и определяется в соответствии с Партнерским статусом.

Требования для OEM-партнеров

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

* В оборот засчитывается стоимость Продуктов по Партнерскому прайс-листу без учета партнерской скидки.

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

Преимущества для OEM-партнеров:

Возможность демонстрации оборудования Конечному пользователю	✓
Закрепленный менеджер	✓
Участие в тренингах для технических специалистов, количество запросов / год	2
Сертификат Партнера	✓
Использование логотипа Вендора	✓
Размещение логотипа Партнера на сайте Вендора	✓
Партнерская скидка*	40%
Анонс новых Продуктов до официального запуска	✓
Возможность использования Продуктов Вендора под своим брендом	✓

* Партнерская скидка применяется только в случае предоставления своевременной корректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов, рассчитывается в % от стоимости Продуктов по Партнерскому прайс-листу и определяется в соответствии с Партнерским статусом.

Регистрация проектов

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

Правила регистрации проектов:

1. Регистрация сделок осуществляется только для авторизованных в Программе Партнеров, подписавших все необходимые соглашения.
2. Проекты стоимостью от 10 000\$ по Партнерскому прайс-листу могут быть зарегистрированы;
3. Заявка на регистрацию проекта направляется на sales@DeltaComputers.Ru с заполненной формой регистрации проектов, шаблон которой представлен в Приложении №4.
4. Партнер обязан согласовать с Вендором корректность технических требований к Продуктам Вендора до момента их утверждения Конечным Пользователем.
5. 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 посредством электронной почты.
6. При регистрации проектов специальные условия согласовываются с менеджером.
7. Дополнительная скидка при регистрации сделки составляет 5%.
8. Вендор проводит анализ предоставленных данных и выносит свое решение в течение 5 рабочих дней с момента получения заявки по электронной почте.
9. Срок действия регистрации – 3 месяца. Партнер имеет возможность продлить срок действия регистрации только по согласованию с Вендором.
10. Партнер, зарегистрировавший сделку, обязан не реже одного раза в месяц уведомлять Вендора о состоянии сделки и обо всех проводимых активностях.
11. Вендор имеет право отказать Партнеру в регистрации сделки и/или предоставлении специальных условий, в случае если проект уже закреплен за другим Партнером, при предоставлении некорректной информации о Конечном пользователе, сроках проекта и спецификации Продуктов, а также при несвоевременном предоставлении корректной информации.
12. В случае нарушения, по крайней мере, одного из вышеперечисленных требований, Вендор имеет право аннулировать регистрацию сделки Партнера.
13. В случае лишения Партнера его Партнерского статуса, все регистрации сделок, а также ранее выданные коммерческие предложения аннулируются без предварительного уведомления.

Обучение

Каждому Партнеру предоставляется возможность участия в групповых тренингах своих специалистов, где можно узнать о технических характеристиках Продуктов Вендора, их коммерческом распространении и задать все интересующие вопросы. Количество запросов на обучение специалистов Партнера в год определяется в соответствии со статусом Партнера.

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.

Контакты

По вопросам Партнерской 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

Приложение №1

Анкета нового Партнера

Полное наименование компании	
ИНН / КПП / ОГРН	
Юридический адрес	
Почтовый адрес	
Дата основания	
Оборот за последние 12 месяцев	
Общее количество сотрудников	
Общее количество специалистов по продажам	
Общее количество инженеров	
Сфера деятельности (индустрии)	
Ключевые вендоры	
Ключевые заказчики	
Контактное лицо (ФИО)	
Контактный телефон (с кодом города)	
Контактный e-mail	
E-mail для партнерской рассылки	
Веб-сайт Партнера	
Подпись и печать уполномоченного представителя Партнера	
Должность и ФИО подписавшего лица	
Дата подписания:	«_____» _____ 20__ г.

Приложение №2 – Бизнес-план

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

Приложение №3 - Согласие на участие в Партнерской программе

Согласие на участие в Партнерской программе

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

_____ имеет действующие Партнерские соглашения:
(Название компании)

С Дистрибьютором _____

(Должность) _____ (ФИО)

М.П.

Приложение №4 Форма регистрации проектов

1. Информация о Партнере	
Полное наименование организации	
ИНН/КПП/ОГРН	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
2. Информация о Конечном пользователе	
Полное наименование организации	
ИНН/КПП/ОГРН	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
3. Информация о дистрибьюторе	
Полное наименование организации	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)	
4. Информация о планируемом проекте	
Название проекта	
Место установки	
Какие работы были проведены с Заказчиком (консультирование, согласование технических требований и т.д.)	
Информация о смежных продуктах (если применимо)	
Текущее состояние сделки (предпродажная работа, пилот, формирование предложения для клиента, выделение бюджета и т.д.)	
Предполагаемые сроки проекта	

Спецификации сделки

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