

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.

01.01.2023

Город Москва

Оглавление

Словарь терминов	3
Ссылки на рабочие материалы и формы для Партнеров:	3
Общая информация о программе.....	3
Введение.....	3
Принципы партнерства.....	4
Обязательства участников партнерской программы.....	4
Ценовая политика	4
Авторизация Партнера.....	5
Процедура	5
Назначение.....	5
Отмена или отказ в авторизации.....	5
Дифференциация статусов «Партнера». Повышение и понижение партнерского статуса.....	5
Правила регистрации сделки	6
Регистрация новой сделки	6
Скидки при регистрации сделки.....	6
Процесс регистрации и закрепления сделки за Партнером	6
Прямые дистрибьюторские сделки.....	7
Отказ 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	8
Условия предоставления ценовых преференций.....	9
Общие правила	9
Продление действующих лицензий.....	9
Приобретение дополнительных лицензий.....	9
Условия предоставления тестовых лицензий для пилотных проектов	9
Общие правила	9
Бонусы	10
Бонусы для менеджеров по продажам	10
Публикация информации и реклама	10
Лицензии для личного использования Авторизованным Партнером	10
Вопросы и предложения	10

Словарь терминов

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

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

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

Ссылки на рабочие материалы и формы для Партнеров:

Авторизация Партнера:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfjAtFyoW0612ISYB0fvul6tHAnZhzFTcdHcuDh3lxq_Ic-Q/viewform

Регистрация сделки:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfEraGKVpZ4uQcp0ujSddfJxhm06WwEBvAgWTgvaxbEKlgLg/viewform>

Запрос тестовых лицензий для пилотного проекта:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf4gP4g5ViQuAFGfeQPd83JlgFlePss_Kdh5ruKkbQJ5uoHw/viewform

Папка с партнерскими материалами:

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1tfw2IjkNDX7eb0HTws9zP0BDORVgvfrl>

Справка по продукту (в которой есть ответы на большинство технических вопросов):

<https://stakhanovets.ru/spravka/00/>

Системные требования и калькулятор ресурсов: <https://stakhanovets.ru/sistemnye-trebovaniya/>

Возможности и сравнение редакций, в текущей версии:

<https://stakhanovets.ru/teknicheskieveozmozhnosti-2/>

Онлайн демо-стенд: <https://stakhanovets.ru/demo9/>

Инструкция по установке, ссылка на дистрибутив и т.п.: <https://stakhanovets.ru/manual/>

Общая информация о программе

Введение

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 ООО «Стахановец». Она проста: **мы работаем со всеми на равных.**

Задачи партнерской программы

- Предоставлять Партнерам широкий спектр передовых высокотехнологичных программных продуктов и услуг, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами.

- Предоставлять возможность Партнерам получать большую маржинальность сделок благодаря активной реализации проектов и продвижению продуктов Вендора.
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки продуктов.
- Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами, направленную на увеличение объемов продаж.
- Предоставлять Партнерам информацию, необходимую для работы с конечными заказчиками, а также предоставлять Партнерам возможность обмениваться информацией с другими Партнерами.
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами и конечными пользователями.
- Оперативно оказывать помощь Партнерам по вопросам, связанным с приобретением, распространением и использованием продуктов конечными заказчиками.

Принципы партнерства

- Заказчик выбирает поставщика решений Вендора самостоятельно, на основании требований текущего законодательства, собственных регламентов и процедур.
- Вендор оставляет за собой право рекомендовать заказчику Партнеров (авторизованных в соответствии с партнерской программой), обладающих опытом и квалификацией, необходимой заказчику для решения его задач. Рекомендации предоставляются по письменному запросу заказчика.
- Вендор может предоставить Партнеру дополнительную скидку при закупке решений, в случае если Партнер обладает дополнительными компетенциями, улучшающими качество работы с конкретным клиентом.
- Каждая сделка может быть защищена Партнером от своих конкурентов.

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;
- Принимать участие в обучающих мероприятиях, организуемых Вендором для сотрудников Партнера.

Ценовая политика

Продукты, доступные для распространения Партнерами в рамках партнерской программы перечислены в официальном прайс-листе, опубликованном на сайте www.stakhanovets.ru. Стоимость продуктов определяется в зависимости от типа продукта и количества ЭВМ, контролируемых системой.

Авторизация Партнера

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. Ссылка на электронную форму: <https://goo.gl/forms/Klw7zee50xRAxvZF2>
- 2) Заключить с Дистрибьютором и/или ООО «Стахановец» сублицензионный договор. Запрос на заключение прямого договора с Вендором должен быть подкреплен внятным обоснованием. Предпочтительнее работа через Дистрибьютора.
- 3) Выполнить соответствующие условия для присвоения статуса «Партнер» (см. раздел «Дифференциация статусов «Партнера», «Повышение и понижение партнерского статуса», а также «Приложение 1»).
- 4) Дождаться подтверждения присвоения статуса «Партнер» от Вендора.
- 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.
- 6) Партнер может перейти на прямой договор после совершения пяти продаж и обоснования необходимости перехода, так как ценовые условия партнерских скидок будут идентичны в обоих вариантах сотрудничества.

Назначение

Только Партнеры, прошедшие процедуру авторизации, могут регистрировать сделки и получать скидки на наши продукты, а также участвовать в маркетинговых акциях для Партнеров. Компании, продающие наше решение без партнерского статуса, не смогут получить партнерскую скидку на наши продукты.

Отмена или отказ в авторизации

Вендор имеет право отказать в авторизации без объяснения причин. В случае нарушения условий партнерской программы, Вендор может деавторизовать партнера. Причинами деавторизации могут быть: наличие у Партнера дебиторской задолженности перед Вендором или Дистрибьютором, жалобы конечных заказчиков или других участников партнерской программы, а также, если юридическое лицо официально зарегистрировано менее, чем за шесть месяцев до запроса авторизации.

Дифференциация статусов «Партнера». Повышение и понижение партнерского статуса

- 1) Партнерская программа подразумевает различные статусы Партнеров (см. «Приложение 1»). В рамках партнерского соглашения предусмотрено четыре статуса «Партнера» с определенным фиксированным размером партнерской скидки.
- 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 ряд действий, предусмотренных в партнерской программе (см. «Приложение 1»).
- 4) Выполняя определенные условия партнерской программы, компания может перейти на новый статус с более высокой скидкой, а также лояльными условиями продления сделок.
- 5) Если компания в определенный срок не выполнила условия партнерской программы, Вендор оставляет за собой право понизить статус Партнера.
- 6) Партнер имеет право запрашивать персональные условия, находясь в любом статусе, после предоставления обоснований Вендору. Вендор оставляет за собой право принятия итогового решения.

Правила регистрации сделки

Регистрация новой сделки

Каждую сделку необходимо регистрировать. Если сделку на этого клиента ранее никто не регистрировал, то **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 сделки осуществляется посредством заполнения Авторизованным Партнером электронной формы.

Ссылка: <https://goo.gl/forms/sOFI99B3EoFrRj1q2>

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

Скидки при регистрации сделки

Скидка предоставляется только одному Партнеру, который зарегистрировал сделку. Тем самым известил нас о предстоящей сделке, что позволяет нам планировать работу заранее и предоставить скидку на этот проект. Партнер, который начал работать с клиентом первым, вкладывает свои ресурсы в предпродажную подготовку, поэтому он получает преференции, так как мы в этом проекте выполняем лишь часть работы. Тем самым сокращаем свои издержки. Именно поэтому Партнеру, инициировавшему и зарегистрировавшему сделку, предоставляется скидка на конкретный проект.

Процесс регистрации и закрепления сделки за Партнером

Сделка, считается зарегистрированной и закрепленной за Партнером, если:

- 1) Форма регистрации была заполнена верно и без ошибок.
- 2) Выполнены условия для текущего партнерского статуса: Партнер заключил договор и получил партнерский сертификат с подтвержденным партнерским статусом.
- 3) Если сделка регистрируется для участия в тендере, процесс регистрации необходимо выполнить не позднее чем за четыре недели до начала торгов.
- 4) Ответ по регистрации сделки Вендор предоставляет партнеру в течение трех рабочих дней.

Прямые дистрибьюторские сделки

В редких случаях наши Дистрибьюторы проводят самостоятельно всю партнерскую работу с заказчиком, и Партнер выбирается совместно на этапе заключения сделки. В таком случае вся партнерская скидка (включая собственную дистрибьюторскую) отдается Дистрибьютору, и он принимает решение о размере скидки Партнера.

Отказ в регистрации сделки и размещении заказа

- 1) Вендор имеет право отказать Партнеру с партнерским статусом «Белый» в регистрации сделки и размещении заказа.
- 2) Предоставление некорректных данных при регистрации сделки или при размещении заказа является поводом для отказа в регистрации. Все данные, предоставленные Партнером о сделке, проходят процедуру обязательной проверки.
- 3) Вендор имеет право отказать в регистрации сделки и размещении заказа, в случае если: Партнер не прошел процедуру присвоения статуса и не получил партнерский сертификат; не придерживается официальной ценовой политики; при участии в тендере не предоставил документы за четыре недели до начала торгов.
- 4) Приоритет в распределении сделок регламентируется первоочередностью предоставления Партнером информации о сделке. В случае, если два и более партнеров одновременно предоставляют Вендору информацию об идентичных сделках, приоритет отдается Партнеру с более высоким партнерским статусом.

Сроки регистрации и закрепления сделки за Партнером

- 1) После регистрации сделки клиент закрепляется за Партнером на три месяца. В течение этого срока сделка считается закрепленной за Партнером и не может быть передана другому Партнеру. 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 это случае регистрация сделки может быть аннулирована, а сделка зарегистрирована за другим партнером.
- 2) По истечении срока закрепления сделки, Партнер в течение пяти рабочих дней обязан предоставить информацию о сделке и причине задержки ее реализации.
- 3) В рамках партнерской программы для различных статусов Партнеров предусмотрен механизм продления сделок. Каждый партнерский статус подразумевает определенное максимальное количество возможных продлений. Продление осуществляется на три месяца.
- 4) Партнер имеет право запрашивать персональные условия, находясь на любом статусе, после предоставления обоснования Вендору. Вендор оставляет за собой право принятия решения по таким запросам.

Отказ от продления сделки

- 1) Истощенный 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.

При несоблюдении правил настоящей партнерской программы, Вендор оставляет за собой право снизить партнерскую скидку, отказать в продлении сделки и/или понизить статус Партнера, в случае:

- отказа от выполнения обязательств партнерской программы в рамках статуса Партнера;
- уклонения сотрудников Партнера от обучения в течение двух месяцев с момента авторизации;
- не предоставления отчета о проведении пилотного проекта в течение 14 рабочих дней с момента его окончания.

Обучение Партнера

Общие правила

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

Как минимум один представитель Партнера должен пройти обучение эффективным продажам продуктов Вендора и техническое обучение по установке, настройке, администрированию продуктов Вендора. По желанию специалист может пройти оба обучения.

Представители Партнера вправе пройти обучение самостоятельно на основе имеющихся учебных и справочных материалов, предоставленных Вендором.

По окончании обучения специалисты проходят тест и получают индивидуальные сертификаты.

Сроки проведения и длительность

Длительность вебинара по продажам: 1-1,5 часа.

Длительность обучение по технической части: от 1 до 16 часов.

Обучение проводится в течение 30-60 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.

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

Бессрочные лицензии:

- обновления в рамках текущей версии продукта (например, для версии «Стахановец 8» доступны все обновления до 8.XX)
- техподдержка не менее двух лет (с даты выхода последней подверсии)
- скидки при переходе на новую версию (например с 7.XX на 8.XX)

Временные лицензии:

- лицензии от одного месяца до трех лет
- бесплатное обновление на новую версию (например с 7.XX на 8.XX)
- техподдержка на срок действия лицензии
- скидки по акциям при продлении лицензий

Конкурентный переход:

- скидки до 30%, если клиент уже использует аналогичное ПО
- при условии предоставления скриншота лицензии и копии финансового документа о покупке

Условия предоставления ценовых преференций

Общие правила

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

Скидка Авторизованного Партнера составляет не более 5% без регистрации сделки. 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, регистрирующего сделку Партнера. Приоритет в регистрации такой сделки отдается Партнеру, успешно реализовавшему сделку и совершившему продажу в предыдущий раз. Также такой Партнер получит скидку в соответствии со своим статусом, определенным в Приложении 1.

Другие Партнеры получают скидку в размере до 5% на усмотрение Вендора, если захотят продавать этому клиенту. Сделку на продление лицензий также надо регистрировать для получения скидки согласно партнерскому статусу.

Приоритет в регистрации сделки отдается Партнеру, продававшему клиенту в предыдущий раз.

Приобретение дополнительных лицензий

Приобретение дополнительных лицензий для клиента, уже использующего «Стахановец», выполняется по правилам новой сделки.

Условия предоставления тестовых лицензий для пилотных проектов

Общие правила

Авторизованный Партнер может запросить у Вендора тестовые лицензии для пилотных проектов в компаниях-клиентах. Срок действия тестовой лицензии должен соответствовать продолжительности проекту, но не превышать 60 календарных дней (стандартные сроки – 14 календарных дней). Для крупных пилотных проектов сроки проведения определяются в индивидуальном порядке. Запрос тестовой лицензии осуществляется электронно:

<https://goo.gl/forms/6O2RQZnNymjFeamK2>

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.

Ссылка: <https://goo.gl/forms/jyE5BzFuHX0uJsyg1>

Бонусы

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:

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

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.

Публикация информации и реклама

Партнер публикует о нас информацию на своем сайте или в своем интернет-магазине. Мы публикуем его в списке наших Партнеров. Также Партнер будет рекомендован клиентам, приходящим на наш сайт. Для удобства мы уже подготовили все необходимые макеты. Партнер, владеющий интернет-магазином, разместивший наши продукты в своем интернет-магазине, а также поддерживающий актуальность информации о продуктах и ценах будет так же опубликован на нашем сайте с ссылкой на интернет-страницу Партнера или раздел интернет-магазина.

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 в электронной форме: <https://goo.gl/forms/191xfSyYxJJfKjz2>

Вопросы и предложения

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

Приложение №1: партнерские статусы и условия их повышения

Статус Партнера	Размер скидки	Требования к количеству продаж*	НФР	Максимальный срок жизни сделки	Количество допустимых продлений сделки	Требования к Партнеру	Участие в маркетинговых активностях	Отчетность
«Белый»	10%	-	-	-	-	-	-	-
«Бронзовый»	20%	Не менее двух сделок за 6 месяцев либо одна продажа на сумму не менее 50 т.р.		3 месяца	1 продление	Размещение информации на сайте о продукте/компании.	-	Подтверждение размещенной Информации. Ежемесячный апдейт по статусу активных сделок.
«Серебряный»	30%	Не менее пяти сделок в год либо одна продажа на сумму не менее 150 т.р.	6 мес.	6 месяцев	1 продление	Размещение информации на сайте о продукте/компании. Информация о Партнере будет размещена в соответствующем разделе на сайте «Стахановец». Посещение обучающих вебинаров по продажам.	-	Подтверждение размещенной Информации. Ежемесячный апдейт по статусу сделки.
«Золотой»	40%	Не менее семи сделок в год либо одна продажа на сумму не менее 350 т.р.	1 год	1 год	2 продления или по договоренности	Размещение информации на сайте о продукте/компании. Информация о Партнере будет размещена в соответствующем разделе на сайте «Стахановец». Посещение обучающих вебинаров по продажам. Посещение обучающих вебинаров по настройке и администрированию комплекса, прохождение тестирования и получение соответствующего сертификата.	Организация ежемесячных рассылок (информационный дайджест, анонс акций, скидков, предстоящих мероприятий). Публикация информации о мероприятиях в социальных медиа. Публикация новостей и пресс-релизов. Совместная организация офлайн мероприятий. Возможен индивидуальный формат сотрудничества**	Подтверждение размещенной Информации. Ежемесячный апдейт по статусу зарегистрированной сделки. Ежеквартальное информирование о проведенных маркетинговых активностях.

* Суммы продаж указаны в размере поступлений Вендору

** Формат и бонусы от участия оговариваются в индивидуальном порядке