

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА v2



+7 (495) 150-07-80

info@almi-partner.ru

www.almi-partner.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. О КОМПАНИИ	3
1.1. ООО «АЛМИ Партнер».....	3
1.2. Контакты представителей «АЛМИ Партнер» для партнеров	3
2. О ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ	4
2.1. Цели и задачи программы.....	4
2.2. Термины и определения.....	5
2.3. Внесение изменений в Партнерскую программу	5
3. ПРОЦЕДУРА АВТОРИЗАЦИИ	6
3.1. Процесс прохождения авторизации.....	6
3.2. Требования к партнерам для получения статуса	7
3.3. Обязательства участников программы	8
3.4. Санкции за нарушения условий партнерской программы	9
3.5. Особые права Вендора в Партнерской программе:	10
4. ОБУЧЕНИЕ И ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ	11
4.1. Прием заявок на обучение	11
4.2. Партнерские статусы	12
5. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК	12
6. БЛАНК АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРА	16

1. О КОМПАНИИ

1.1. ООО «АЛМИ Партнер»

ООО «АЛМИ Партнер» является центральной компанией и держателем основного пула нематериальных активов Группы компаний «АЛМИ», находящейся на рынке информационных технологий уже более 20 лет и оказывающей полный спектр услуг в ИТ-секторе, который постоянно расширяется за счет освоения передовых востребованных технологий.

Одной из основных целей компании является создание, развитие и внедрение собственных продуктов, отличающихся максимальной стабильностью и безопасностью, обладающих широким функционалом, производительностью и квалифицированной поддержкой.

Сегодня мы все больше расширяем направления деятельности и делаем упор на собственные разработки. На текущий момент в компании сформирована кросс-функциональная команда разработки, обладающая необходимыми компетенциями и опытом реализации проектов различного уровня сложности.

Мы имеем значительный опыт в разработке отечественных программных продуктов, включенных в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных, а также опыт по внедрению и сопровождению перехода органов государственной власти и государственных предприятий на российское ПО. На счету нашей компании множество успешно реализованных проектов по построению ИТ-инфраструктуры заказчиков во всех регионах Российской Федерации.

Ключевые IT- решения

Мы единственная в России компания, которая, являясь разработчиком общесистемного и прикладного программного обеспечения, может предложить сразу два собственных ключевых по важности программных решения: **операционную систему AlterOS** и **офисный пакет AlterOffice**.

1. **AlterOS** – сертифицированная во ФСТЭК операционная система, предназначенная для работы как с отечественным, так и с зарубежным программным обеспечением, соответствующая всем установленным в России стандартам. Внесена в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных за № 3801 (Приказ Минкомсвязи России от 15.08.2017 № 421).

2. **AlterOffice** – офисный пакет, предназначенный для работы с офисными приложениями. Включает в себя набор компонентов для работы с текстовыми документами, таблицами и презентациями, графический редактор, почтовый клиент, файловый менеджер, календарь и контакты. Программный продукт внесен в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных за № 7114 (Приказ Минкомсвязи России от 12.10.2020 № 522).

1.2. Контакты представителей «АЛМИ Партнер» для партнеров

ООО «АЛМИ Партнер» Тарасова Юлия Олеговна	+7 (495) 150 07-80 доб 265	tarasova.yo@almi-partner.ru info@almi-partner.ru
--	----------------------------	---

2. О ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

2.1. Цели и задачи программы

Партнерская программа на программные продукты ООО «АЛМИ Партнер» (далее – **Партнерская программа**), предлагает её участникам значительные финансовые выгоды и различные инструменты поддержки, позволяющие расти и развиваться на ИТ-рынке.

Партнерская программа разработана для действующих и потенциальных партнеров ООО «АЛМИ Партнер» и определяет порядок взаимодействий с Партнерами в части совместного продвижения и реализации программных продуктов конечным пользователям на территории Российской Федерации.

Основная цель Партнерской программы: намерение ООО «АЛМИ Партнер» создать наиболее удобные и выгодные условия сотрудничества для участников Партнерской сети, а также упростить процедуры на этапах планирования, согласования, заключения и исполнения сделок.

Партнерская программа предусматривает возможность получения одного из двух партнерских статусов, со скидкой от рекомендованной розничной цены:



Золотой



Платиновый

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

- Всесторонняя поддержка, направленная на продвижение и развитие каналов продаж программных продуктов, разработанных ООО «АЛМИ Партнер».
- Организация бесперебойной работы по предоставлению полноценной технической, информационной поддержки.
- Обеспечение стабильного роста.
- Расширение продуктовой линейки ООО «АЛМИ Партнер» и сопутствующих услуг по поддержке и внедрению новых продуктов у заказчиков.

Получение каждого из них подразумевает выполнение определенных условий, которые изложены в настоящей Партнерской программе. Например, достижение определенного объема продаж или наличие сертифицированных специалистов. Чем выше статус, тем больше преимуществ получает Партнер.

2.2. Термины и определения

1	Вендор	ООО «АЛМИ Партнер», ИНН 5260175562
2	Продукты	Программные продукты, разработанные ООО «АЛМИ Партнер» и входящие в его продуктовую линейку
3	Дистрибьютор	Юридическое лицо, занимающееся реализацией продуктов Вендора его Партнерам
4	Партнер	Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающиеся реализацией продуктов Вендора его Заказчикам
5	Партнерская сеть	Совокупность всех Партнеров Вендора
6	Заказчик	Потребитель продуктов Вендора для собственных нужд (конечный пользователь продуктов)
7	NFR (Not For Resale)	Лицензии на Продукты, не предназначенные для перепродажи неавторизованным Партнерам
8	PL (Price List)	Утвержденный прайс-лист с ценами для конечного пользователя
9	РРЦ	Рекомендуемая розничная цена для конечных пользователей

2.3. Внесение изменений в Партнерскую программу

Вендор вправе вносить изменения в условия Партнерской программы с любой периодичностью без ограничения по количеству редакций.

Решение о введении дополнительных продуктов и/или услуг, а также решения об изменениях политики лицензирования и ценообразования принимаются в одностороннем порядке Вендором при условии обязательного предварительного информирования партнерского канала о таких изменениях за 15 календарных дней.

О вводимых изменениях Вендор информирует Партнеров через Дистрибьюторов, посредством публикации информации на своем официальном сайте.

Вендор оставляет за собой право самостоятельно выбирать форму информирования Партнеров о каждом из принятых изменений.

3. ПРОЦЕДУРА АВТОРИЗАЦИИ

3.1. Процесс прохождения авторизации

Мы заинтересованы не только в сотрудничестве со всеми компаниями, присутствующими на IT-рынке, но и в достижении Партнерами максимальных статусов и, как следствие, увеличении преимуществ сотрудничества.

С присвоением нового статуса Партнер получает большую поддержку от Вендора, что в свою очередь, гарантирует лучшее качество услуг, оказываемых конечным пользователям продуктов.

Прохождение процедуры авторизации обязательна для получения партнерского статуса. Она состоит из нескольких этапов и распространяется на все компании, желающие стать участниками Партнерской программы.

Подтверждение статуса сопровождается подписанием Партнерского соглашения.

Вендор предоставляет прайс-лист на свою продукцию через Дистрибьюторов или напрямую авторизованному партнеру путем его отправки на электронную почту.

Вендор самостоятельно регистрирует Партнера и присваивает ему PIN, который предоставляет Дистрибьютору при первом обращении.



- Партнеры приобретают продукцию у Дистрибьютора.
- Публикация информации о продуктах Вендора на официальном сайте Партнера является неотъемлемой частью Партнерской программы. Вся информация для размещения предварительно согласовывается с Вендором.
- Заполненный бланк авторизации Партнер направляет Вендору.

Ссылку с рекомендациями и материалами для размещения на сайте можно запросить у Вендора или Дистрибьютора. После успешного прохождения процедуры авторизации компания получает статус Партнера.

3.2. Требования к партнерам для получения статуса

Статус партнера	Золотой	Платиновый
Прохождение процедуры авторизации	*	*
Наличие сайта	*	*
Размещение информации о продуктах на информационных ресурсах Партнера	*	*
Годовой план продаж	5 000 000 ₽	7 000 000 ₽
Сертификация специалиста по продажам	Рекомендовано	Рекомендовано
Сертификация технического специалиста	Рекомендовано	Рекомендовано
Прогнозы и квартальные отчеты	*	*
Контроль ведения сделок	4 раза в год	2 раза в месяц
Мероприятия, направленные на продвижение продуктов	1 раз в полугодие	1 раз в квартал

3.3. Обязательства участников программы

Отправляя заявку на авторизацию и, в дальнейшем, получая статус Партнера, будущий участник Партнерской программы принимает на себя следующие обязательства:

- 01** Производить закупку программных продуктов исключительно у Дистрибьютора и осуществлять продажи конечным Заказчикам в строгом соответствии с ценовой и лицензионной политикой.
- 02** Соблюдать исключительные права на программные продукты «АЛМИ Партнер», в том числе, исключительные права на товарные знаки, зарегистрированные на имя ООО «АЛМИ Партнер» и аффилированных с ним лиц, а также исключительные права на используемые ООО «АЛМИ Партнер» и аффилированными с ним лицами обозначения, даже в том случае, если они не являются зарегистрированными товарными знаками.
- 03** Производить своевременное оповещение Заказчиков об изменениях в продукте и политике Вендора, о дополнительных возможностях и проводимых мероприятиях (семинарах, акциях и т.д.).
- 04** Рассматривать всю информацию от Вендора как конфиденциальную, за исключением рекламно-маркетинговых материалов с пометкой «для публичного использования».

Будущий участник Партнерской программы также соглашается с тем, что стоимость Продуктов на спецверсии не вносится в основной утвержденный прайс-лист с ценами для конечного пользователя (PL), а предоставляется Партнеру по запросу при условии указания им полных данных конечного пользователя (аналогично данным из раздела «Регистрация сделок»).

Публикация информации о Вендоре на официальном сайте Партнера является обязательным условием Партнерской программы. Вся информация для размещения предварительно согласовывается с Вендором.

Размещение информации о стоимости продуктов или услуг в открытых источниках (в частности, на интернет-ресурсах, включая сайты, социальные сети, и т.д.) возможно только по согласованию с Вендором после получения от него официального разрешения.

Вендор предоставляет для Партнера бесплатные лицензии (без возможности перепродажи). Количество лицензий предварительно согласовывается с Вендором

Партнер обязан согласовать с Вендором предварительный план продаж на 6 и 12 месяцев по форме Вендора.

3.4. Санкции за нарушения условий партнерской программы

Реализация Продуктов ниже фиксированной РРЦ будут расцениваться как демпинг.

Типы нарушения условий программы	Количество фактов нарушения	Санкции
Демпинг	1	Отказ в поставке по конкретной сделке либо блокирование ключа (если сделка уже завершена).
	2	Отказ в поставке по конкретной сделке либо блокирование ключа (если сделка уже завершена). Приостановление поставок на срок от 1 месяца до 3 месяцев
	3	Лишение льгот, бонусов и дополнительных мер поддержки. Отказ в поставке по конкретной сделке либо блокирование ключа (если сделка уже завершена). Приостановление поставок на срок от 1 месяца до 3 месяцев.
	4	Прекращение партнерских отношений. Лишение льгот, бонусов и дополнительных мер поддержки. Отказ в поставке по конкретной сделке либо блокирование ключа (если сделка уже завершена). Приостановление поставок на срок от 1 месяца до 3 месяцев.
Продажа NFR неавторизованным партнерам		Отказ в поставке
Игнорирование или ненадлежащее исполнение рекомендаций Вендора	1	Предупреждение
	2	Понижение статуса участника на один уровень за каждый факт

3.5. Особые права Вендора в Партнерской программе:

Вендор вправе в одностороннем порядке изменить статус Партнера, приостановить партнерство, отказать в продлении статуса Партнера или лишить Партнера его статуса в следующих случаях:

- Партнер не выполнил условия, установленные для соответствующего статуса Партнера, или нарушил условия Партнерской программы.
- Сотрудники/специалисты Партнера не прошли процедуру Сертификации, если это предусмотрено для соответствующего статуса Партнера.
- В случае нарушения Партнером условий Соглашения, Партнерской программы и/или Лицензионного договора.
- В случае отказа Партнера от условий дальнейшей работы при обновлении Вендором Партнерской программы.

Об изменении статуса Партнера Вендор уведомляет Партнера посредством электронной почты. Статус Партнера считается измененным/ партнерство считается приостановленным/ прекращенным с момента направления Вендором соответствующего уведомления по адресу электронной почты, указанной в Партнерском Соглашении.

Фактическое раскрытие такого электронного сообщения Вендора Партнером не будет иметь значения. В этом случае Партнер не вправе осуществлять дальнейшие действия по продвижению, продажам, внедрению и сопровождению программных продуктов Вендора.

Решение о возобновлении партнерства принимается Вендором в одностороннем порядке, в том числе, по результатам прохождения сотрудниками/специалистами Партнера процедуры сертификации.

Вендор заверяет Партнера в своей заинтересованности в установлении, продлении и повышении качества партнерских отношений для достижения целей взаимовыгодного сотрудничества Сторон Партнерства.

Вендор оставляет за собой право выпускать/обновлять свой прайс-лист в первых числах каждого месяца.

4. ОБУЧЕНИЕ И ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ

4.1. Прием заявок на обучение

В рамках Partnerской программы предусматривается сертификация по 2 направлениям:

- Сертификация специалиста по продажам.
- Сертификация технического специалиста.

Обучение проводится силами специалистов Учебного Центра Вендора и Дистрибьютора в формате интерактивных курсов.

Заявку на обучение можно направить Вендору по адресу:



info@almi-partner.ru



info@alter-os.ru

Кроме того, сотрудники Партнера могут присоединиться к плановому обучению. График обучения можно получить от персонального менеджера, назначаемого Партнеру.



4.2. Партнерские статусы

Возможности/Статус партнера		Золотой	Платиновый
Годовой план		5 000 000 ₽	7 000 000 ₽
Поддержка продаж	Персональный менеджер	*	*
	Техническая поддержка стандартная	*	*
	Техническая поддержка многоуровневая	*	*
	Пресейл-поддержка	*	*
	Скидка от РРЦ	40%	50%
Обучение	Консультация по использованию продуктов	*	*
	Бесплатное обучение технических специалистов партнера	*	*
	Бесплатное обучение специалистов партнера	*	*
	Учебные материалы в электронном виде	*	*
Финансовая поддержка	Регистрация сделок	*	*
	Специальные финансовые условия	*	*
	Сопутствующие маркетинговые материалы	*	*

Возможности/Статус партнера		Золотой	Платиновый
Годовой план		5 000 000 ₽	7 000 000 ₽
Маркетинг	Информационные рассылки	*	*
	Создание совместных маркетинговых материалов	*	*
	Совместная маркетинговая активность	*	*
	Участие Вендора в мероприятиях Партнера	*	*
	Маркетинговый счет *	5%	5%
	Передача ЛИДов	*	*

* Маркетинговый счет предоставляется при условии выполнения годового плана. В течение первого квартала сумма может быть использована на продвижение программных продуктов Вендора или на дополнительную мотивацию менеджеров партнера. Все маркетинговые активности проводятся по предварительному согласованию с Вендором.

Настоящая Партнерская программа предусматривает возможность более быстрого перехода на повышенный статус при условии опережения выполнения партнерского плана и согласования плана продаж.

5. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК

Регистрация сделки предоставляется всем Партнерам без привязки к статусу на одинаковых условиях.

Регистрации подлежат сделки от 50 000 рублей (РРЦ). Регистрация сделок происходит при соблюдении следующих условий:

- Партнером сформирован интерес в заказчике, понятны задачи и объем сделки.
- Сроки закрытия сделки не превышают 180 календарных дней с момента регистрации.
- Сделка отправлена на регистрацию до официального объявления открытого конкурса заказчиком.
- Партнер заполнил форму регистрации и направил представителю своего дистрибьютора или вендора.
- Вендор вправе запросить индивидуальное подтверждение работы с заказчиком.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СДЕЛКИ

Подтверждением защиты сделки со стороны Вендора является письменное уведомление по электронной почте с указанием номера регистрации.

Регистрация сделок дает дополнительную скидку в 7% от РРЦ всем авторизованным Партнерам и суммируется с размером партнерской скидки в зависимости от статуса.

Обязательные для заполнения поля:

- Наименование Партнера.
- Данные заказчика (наименование, фактический адрес, реквизиты).
- Спецификация/сумма сделки.
- Тип закупки (прямая поставка, открытый/закрытый тендер).
- Текущий статус сделки (на каком этапе находится процесс внедрения и согласования продуктов Вендора) и сроки закрытия сделки.
- Контакты ЛПП заказчика.
- Сроки закрытия сделки.

При возникновении спорных ситуаций Вендор оставляет за собой право решения по предоставлению регистрации сделки тому или иному Партнеру, ориентируясь на объем проделанной работы по продвижению продуктов Вендора в конкретном заказчике и устное подтверждение отношений со стороны заказчика.

Вендор в праве в одностороннем порядке отменить регистрацию сделки.

Если конкретная сделка зарегистрирована, то для всех участников партнерской сети, не имеющих регистрации данной сделки, вне зависимости от статуса, отгрузка программных продуктов - невозможна.

При формировании индивидуальных условий относительно стоимости и создания специальной версии решения, входящего в продуктовую линейку Вендора, партнерская скидка от РРЦ предоставляется на усмотрение Вендора, вне зависимости от статуса Партнера.

В случае, когда от Партнера поступил запрос на регистрацию сделки, по которой у Вендора уже имеется аналогичный запрос от другого Партнера, вопрос приоритета закрепления заказчика за конкретным Партнером будет решаться на усмотрение Вендора в одностороннем порядке, с учетом пожеланий со стороны заказчика. О принятом решении Вендор обязан уведомить всех Партнеров, от которых поступили соответствующие запросы.

Вендор оставляет за собой право не раскрывать Партнеру свои источники информации по взаимодействию в рамках договорных или преддоговорных отношений с заказчиком.

Вне зависимости от того, за каким именно из партнеров в дальнейшем будет закреплена сделка, Партнеру, принесшему данный ЛИД, полагается 10% от суммы сделки в качестве бонуса за лояльность в виде единовременного платежа, который будет перечислен Партнеру после получения Вендором оплаты за Продукты по данной сделке.

Если сделка с заказчиком инициирована силами Вендора, но реализуется через Партнера, такому Партнеру вне зависимости от его статуса полагается 5% от суммы сделки в виде единовременного платежа после соответствующих расчетов с заказчиком.



6. БЛАНК АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРА

Для регистрации в Партнерской программе и заключения договора заполните пожалуйста анкету:

Сведения о компании	
Название организации Указать все юр. лица, которые относятся к Партнеру	
ИНН/КПП	
Регион/Город	
Год основания компании	
Контакты (телефон, электронная почта, сайт, фактический адрес)	
Банковские реквизиты	
Лицо, подписывающее договор (ФИО, должность, на основании чего действует)	
Контактное лицо, отвечающее за развитие продаж ООО «АЛМИ Партнер»	
Наличие технических специалистов с указанием сертификатов (при наличии)	
Опыт в сфере продаж	
Стаж работы в сфере продаж программных продуктов	
Наличие партнерских соглашений с другими Вендорами	
Программные продукты, которые Вы уже продаете	
Перечень основных заказчиков	

К анкете Вы также можете приложить презентацию Вашей компании.

Обращаем Ваше внимание: чем больше информации мы получим о Вашей компании, тем большую поддержку сможем оказать в продвижении, развитии и реализации наших программных продуктов.