

Партнерская программа компании PROMT

Редакция от 1У сентября 2017 года

Санкт-Петербург

2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ, ПРИНЯТЫЕ В ТЕКСТЕ	3
2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	4
3. СТАТУСЫ ПАРТНЕРОВ. УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСОВ. УСЛОВИЯ РАБОТЫ	5
4. СЕРТИФИКАЦИЯ ПАРТНЕРОВ.....	10
5. ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ.....	11
6. МАРКЕТИНГОВЫЙ ФОНД (МФ).....	13
7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПАРТНЕРОВ	16
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ФОРМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО УТВЕРЖДЕНИЯ МФ	18
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ЗАЯВКА НА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ МФ	19

1. Условные обозначения и терминология, принятые в тексте

Компания – компания ПРОМТ, разработчик систем машинного перевода.

Программные продукты (ПП) Компании – любые программные продукты, производимые Компанией.

Партнер - юридическое лицо имеющий статус Дистрибьютор или Реселлер, осуществляющее перепродажу ПП компании ПРОМТ.

Статус партнера - определяемое взаимным договором состояние, от которого зависят условия сотрудничества Компании и Партнера.

Услуги Компании – услуги пользователям ПП, которые могут транслироваться через Партнеров Компании.

Конечный пользователь – юридическое или физическое лицо, приобретающее ПП исключительно в целях собственного использования, без права на перепродажу.

Партнерская программа (Программа) – документ, определяющий правила, установленные Компанией для работы с партнерами.

Партнерская скидка – скидка для Партнера, рассчитываемая в процентах от рекомендованной розничной цены, указанной в прайс-листе Компании.

Рекомендованная розничная цена - рекомендованная стоимость для конечного пользователя.

Маркетинговый фонд (МФ) – фонд, выделяемый Компанией партнерам для стимулирования продвижения ПП их силами.

2. Общие положения

Партнерская программа Компании определяет условия работы Компании с партнерами. Компания ставит своей целью оптимизировать процедуру работы с партнерами, предоставив им необходимые программные продукты, рекламные материалы, поддержку и обучение.

Программа предоставляет возможность партнерам предлагать своим клиентам программные решения PROMT и сопутствующие услуги с целью наиболее полно удовлетворить потребности заказчиков.

Компания оставляет за собой право изменить или аннулировать действие Программы в любое время с предварительным уведомлением не позднее чем за 14 календарных дней до внесения изменений/прекращения действия.

Задачи Партнерской программы:

- Предоставить партнерам полный ассортимент высокотехнологичных продуктов PROMT;
- Обеспечить полную информационную поддержку партнеров;
- Обеспечить высокий уровень технической поддержки и сервиса;
- Развивать совместную маркетинговую работу с партнерами.

Принципы сотрудничества:

- Открытость и прозрачность отношений Компании и партнеров;
- Доступность имеющихся материалов и ресурсов Компании для партнеров;
- Долговременность и прогнозируемость отношений.

Преимущества для партнера PROMT:

- получение полного ассортимента ПП Компании;
- бесплатный доступ к демо-серверу PROMT для перевода в рабочих целях;
- обучение менеджеров и сотрудников компаний-партнеров и получение исчерпывающей информации о ПП Компании;
- продажу услуг и сервисов Компании;
- помощь менеджеров Компании при подборе оптимального ассортимента ПП PROMT для конкретных заказчиков или клиентов;
- консультационную поддержку для своих клиентов по вопросам применения и использования ПП;
- маркетинговую поддержку, включая участие в акциях, проводимых Компанией;
- размещение информации о партнере на сайте Компании.

3. Статусы партнеров. Условия получения статусов. Условия работы

3.1 Определения статусов партнеров

Дистрибьютор – Партнер, работающий с Компанией без посредников и поставляющий ПП и услуги Компании только партнерам компании. Не имеет права продавать ПП Компании Конечным пользователям.

Реселлер – Партнер, осуществляющий продажу ПП Компании только Конечным пользователям. Имеет право на продажу услуг и сервисов Компании.

Дистрибьютор

Данный статус присваивается компаниям, занимающимся дистрибуцией программного обеспечения на территории России и стран СНГ и не продающим программные продукты и решения конечным пользователям. Дистрибьютор имеет собственную дилерскую сеть в различных регионах.

Требования к партнеру:

- Собственная дилерская сеть
- Наличие в штате минимум 1 сертифицированного специалиста по ПП PROMT
- Двусторонний договор с компанией PROMT

Обязанности:

- Выполнение годового плана по закупкам ПП PROMT
- Доведение информации по акции до всех дилеров Дистрибьютора
- Проведение собственных мероприятий, направленных на стимулирование продаж ПП PROMT, согласованных заранее с Компанией
- Ежеквартальная отчетность по продажам и работе с реселлерами Компании

Преимущества для партнера:

- Максимальная скидка на ПП PROMT, размер скидки указан в прайс-листе в закрытом партнерском разделе <http://www.promt.ru/partners>;
- Компенсация затрат на маркетинговые мероприятия (требуется предварительное согласование);
- Бесплатные маркетинговые материалы;
- Техническая консультация и обучение по программным продуктам сотрудников и дилеров компании в виде семинаров и вебинаров;
- Бесплатный доступ к продуктам PROMT для внутреннего использования;
- Размещение на портале Компании в соответствующем разделе;
- Персональный менеджер, который поможет в решении всех возникающих при работе вопросах.

Реселлер

Статус реселлер присваивается компаниям, которые прошли онлайн сертификацию на портале promt.ru и занимаются продажей программных продуктов PROMT конечным пользователям.

Требования к партнеру:

- Наличие в штате сертифицированного специалиста по ПП PROMT
- Односторонний договор с компанией PROMT

Обязанности партнера:

- Наличие на сайте Партнера полной и актуальной информации о всех ПП Компании, реализуемых Партнером
- Информирование клиентов обо всех действующих акциях, инициируемых Компанией, путем обязательного размещения информации на сайте Партнера и проведения e-mail рассылки, а также с помощью других каналов продвижения, доступных Партнеру, по инициативе Партнера
- Наличие на сайте Партнера актуального описания и логотипа Компании
- Информирование Компании об изменениях контактов, веб-адреса сайта Партнера и другой информации, которая может повлиять на дальнейшее сотрудничество с Компанией.

Преимущества:

- Возможность зарабатывать на продаже программных продуктах PROMT, размер скидки указан в прайс листе в закрытом партнерском разделе <http://www.promt.ru/partners>
- Техническая консультация и обучение по программным продуктам
- Передача клиентов, обратившихся напрямую в компанию PROMT
- Компенсация затрат на маркетинговые мероприятия (требуется предварительное согласование),
- Размещение информации о компании на портале в соответствующем разделе
- Бесплатный доступ к продуктам PROMT для внутреннего использования

3.2 Условия получения статуса

- 3.2.1 При очередном продлении срока действия договора Компанией определяется минимальный объем закупок для Дистрибьюторов, размер которого фиксируется в Дополнительном соглашении к Партнерскому договору (пп. 3.2.4). Выполнение объема закупок является обязательным для сохранения соответствующего статуса.
- 3.2.2 Датой присвоения статуса считается дата заключения соответствующего договора: Партнерского договора – для Дистрибьюторов или Одностороннего соглашения – для остальных партнеров.
- 3.2.3 Для получения статуса «Дистрибьютор» дополнительным условием является работа с Компанией не менее 1 года в статусе «реселлер».
- 3.2.4 Компания ежегодно анализирует выполнение плана по закупкам Дистрибьюторами и в случае выполнения партнером условий подтверждает его статус на следующий год.
- 3.2.5 Компания вправе изменить статус партнера и, соответственно, его права и обязанности: в том числе, изменить размер отчислений в МФ, лишить права на продажу корпоративных ПП – в случае снижения объема закупаемых партнером ПП ниже предела, установленного для него Компанией, или иных нарушений обязательств партнера (см. раздел 7).
- 3.2.6 Датой изменения статуса партнера является дата получения им письменного уведомления от Компании (в электронном виде).
- 3.2.7 Изменение статуса ведет к перезаключению договора между Компанией и партнером.
- 3.2.8 Партнеры компании PROMT, имеющие статусы Дистрибьютора, обязаны предоставлять отчеты о своих продажах ПП PROMT:
- Отчетность предоставляется ежеквартально, не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным кварталом месяца. Сроки предоставления отчетности могут быть изменены по согласованию между компанией PROMT и партнером.
 - Форма отчета должна включать в себя следующие данные:
 - Названия партнеров, которым отгружались ПП PROMT в отчетный период.
 - Тип партнера (корпоративные продажи / розничные продажи).
 - Месторасположение партнеров (город).

- Наименование проданных ПП PROMT.
- Количество проданных ПП PROMT.
- Сумма проданных ПП PROMT в партнерских ценах, с разбивкой по каждому из партнеров.
- Форма отчетности может меняться по согласованию между компанией PROMT и компанией-партнером, при условии что новая форма будет удовлетворять требованиям обеих сторон.
- Компания PROMT гарантирует конфиденциальность полученной отчетной информации.

4. Сертификация партнеров

- 4.1 Компания проводит обучение и сертификацию сотрудников отделов продаж Партнера по программе «Сертифицированный специалист по ПП PROMT».
- 4.2 Обучение и сертификация специалистов по продажам нацелены на повышение продаж ПП, услуг и сервисов Компании и проводятся по текущим версиям ПП. Возможны следующие виды обучения:
- Очное обучение – проходит в офисах Партнёра.
 - Дистанционное обучение через Интернет в форме вебинара.
- 4.3 Для организации обучения требуется подать заявку в свободной форме, в которой сообщить:
- ФИО сотрудника,
 - Название компании,
 - Форму обучения,
 - Желаемую дату.
- Письмо необходимо направить по адресу dealers@promt.ru. Занятия проводятся по мере комплектации группы. Обучение бесплатное.
- 4.4 После прохождения обучения сотрудники Партнера сдают тесты на сайте Компании по курсу «Сертифицированный специалист по ПП PROMT» .
- 4.5 После успешной сдачи теста сотрудники Партнера получают именной сертификат, подтверждающий статус сертифицированного специалиста по ПП PROMT;
- 4.6 В сертификате указывается текущая версия ПП. Сертификат действует до момента прекращения продаж данной версии ПП.
- 4.7 С выходом следующей версии ПП партнеры обязаны в срок до 3 месяцев пройти обучение по новым продуктам, на этот период их старые статусы сохраняются.

5. Поддержка партнеров

5.1 Основные положения

- 5.1.1 Все Партнеры Компании, успешно прошедшие сертификацию, получают сертификаты на компанию, подтверждающие их статус и право на продажу ПП PROMT до выхода следующей версии продуктов PROMT.
- 5.1.2 После предоставления Сертификата Компания обязана в течение 2 (двух) недель разместить информацию обо всех партнерах, принявших условия данной Партнерской Программы (с указанием соответствующих статусов), на своем сайте в разделе «Найти партнера» (<http://www.promt.ru/partners/findpart/>).
- 5.1.3 Все зарегистрированные партнеры получают доступ к закрытому разделу корпоративного сайта Компании (<http://www.promt.ru/partners/registered/>).
- 5.1.4 Все партнеры Компании получают право на бесплатную техническую поддержку по ПП PROMT по электронной почте
- 5.1.5 Все партнеры Компании имеют право на доступ к демо серверу перевода PROMT Translation Server для использования в целях обучения и знакомства с продуктом.
- 5.1.6 Все партнеры получают право на участие в маркетинговых акциях Компании на условиях, объявляемых Компанией дополнительно. Информация о текущих акциях доступна в закрытом разделе корпоративного сайта Компании (см. п. 6.3).
- 5.1.7 Партнеры, которые проводят маркетинговые мероприятия с участием Компании, получают право на размещение информации о таком мероприятии на сайте Компании.

5.2 Защита сделки

5.2.1 Партнер в статусе Реселлер, который первым пришлет запрос-спецификацию о предполагаемой сделке на закупку корпоративных решений PROMT по адресу dealers@prompt.ru, получает дополнительную скидку в размере 10% от РРЦ на поставку в рамках этого запроса, при условии оплаты этой сделки и работы партнера с клиентом. Шаблон Формы запроса доступен для скачивания по адресу: http://www.prompt.ru/partners/c_order_prompt.xls

Скидка предоставляется при одновременном удовлетворении следующих условий:

- Реселлер первым прислал Форму Защиты
- Сделка от 50 000 руб (РРЦ)
- Реселлер активно ведет работу с клиентом, что может подтвердить отчетом в свободной форме
- Реселлер является сертифицированным на знание актуальной версии переводчиков PROMT

5.2.2 Компания оставляет за собой право связаться напрямую с клиентом с целью контроля работы партнёра с клиентом.

Подтверждением работы с клиентом служит отчет, предоставляемый раз в 2 недели в компанию PROMT.

5.2.3 Заявки остальных партнеров в рамках этого запроса обслуживаются по обычным условиям.

5.2.4 В исключительных случаях Компания имеет право не производить отгрузку ПП по своему усмотрению.

6. Маркетинговый фонд (МФ)

6.1 Основные положения

- 6.1.1 Компания может предоставить Дистрибьютору или реселлеру Маркетинговый фонд (МФ) для продвижения ПП и сервисов Компании.
- 6.1.2. Компания заранее уведомляет Партнера о намерении предоставить МФ, указав сумму, срок и условия расходования.
- 6.1.3. Партнер имеет право отказаться от предоставленного Компанией МФ. В этом случае Компания может в одностороннем порядке пересмотреть срок действия статуса Партнера и/или объем годового плана закупок.
- 6.1.4 Учет средств МФ ведется в российских рублях.

6.2 Порядок расходования и списания Маркетингового фонда

- 6.2.1 Партнер, которому предоставлен МФ, обязан предложить Компании на утверждение Маркетинговый план (МП) на период действия МФ.
- 6.2.2 МФ, выделенный Партнеру, должен составлять не более 50% от общего бюджета Маркетингового плана. Остальные 50% бюджета Партнер компенсирует самостоятельно.
- 6.2.3 Партнер обязан предоставить МП на утверждение Компании в соответствии с Formой МП (см. Приложение 2) в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента уведомления о выделении ему МФ.
- 6.2.4 Партнер получает утвержденную Formу МП в случае одобрения Компанией.
- 6.2.5 МФ должен быть израсходован строго в течение периода, на который был выделен МФ. Неизрасходованный остаток МФ не переносится на следующий период.
- 6.2.6 Компания может аннулировать МФ партнера в следующих случаях:
 - 6.2.6.1 нарушения партнером действующей ценовой политики Компании;
 - 6.2.6.2 совершения партнером действий, компрометирующих Компанию или ее партнеров;

- 6.2.6.3 нарушения правил воспроизведения корпоративного стиля Компании, изложенных в «Руководстве по использованию корпоративного стиля компании PROMT»;
- 6.2.6.4 проведения мероприятий без предварительного согласования необходимых для этого материалов (скриптов для телемаркетинга, текстов рассылок, баннеров и т.д)
- 6.2.6.5 неизрасходования средств МФ в сроки, определенные п. 6.3.5.

6.3 Порядок компенсации

- 6.3.1 При расходовании Партнером МФ на цели, определенные в согласованном МП, Компания осуществляет компенсацию этих затрат Партнеру. Компенсация производится путем перечисления денежных средств или поставки ПП по ценам Партнера, рассчитанным в соответствии с действующим прайс-листом Компании.
- 6.3.2 Для компенсации затрат при расходовании Партнером МФ на цели, определенные в согласованном МП, Партнеру необходимо подписать прямой маркетинговый договор с Компанией и предоставить отчет о проведенных мероприятиях (в согласованной форме). Шаблон договора высылается по запросу.
- 6.3.3 В случаях, когда для продвижения продукции PROMT Партнер использовал сторонние ресурсы (размещение баннеров и публикаций на сторонних интернет-ресурсах, проведение рассылок, участие в мероприятиях и пр.), к отчету необходимо приложить документы, подтверждающие расходы Партнера на данные мероприятия (скан счета и акта).
- 6.3.4 Компенсация осуществляется по-квартально, если не определены иные условия компенсации.
- 6.3.5 Компания обязуется в течение 10 дней после предоставления отчета о проведенных мероприятиях рассмотреть его и:
 - 6.3.5.1 перечислить денежные средства или отгрузить ПП на сумму затрат Партнерам в счет основного или дополнительного МФ;
 - 6.3.5.2 предоставить письмо-подтверждение на компенсацию основного МФ в случае оформления Заявки на перераспределение основного МФ. Партнер в этом случае отправляет заявку на компенсацию своему Дистрибьютору, который должен осуществить перечисление

денежных средств или отгрузку ПП реселлеру. Компания, в свою очередь, осуществляет перечисление денежных средств или отгрузку ПП Дистрибьюторам;

6.3.5.3 мотивированно отклонить отчет о проведенных мероприятиях. В этом случае Партнер имеет право прислать свои возражения, и Компания обязана вторично рассмотреть отчет.

6.3.6 Перечисление денежных средств или отгрузка ПП Компании согласно отчету осуществляется в течение 10 рабочих дней с даты его утверждения.

7. Ответственность партнеров

- 7.1 Все участники данной Программы принимают на себя обязательства о соблюдении ценовой политики Компании.
- 7.2 Партнер обязуется соблюдать авторские права Компании на продукты и зарегистрированные торговые марки.
- 7.3 Все партнеры в обязательном порядке должны быть подключены к рассылке «Партнерские новости компании PROMT».
- 7.4 При изменении наименования Партнера, адреса основного сайта и контактных данных, Партнер обязан сообщить об этом Компании для внесения изменений в описание Партнера в соответствующем разделе <http://www.promt.ru>.
- 7.5 Все рекламно-маркетинговые действия, связанные с продвижением или упоминанием ПП, обязательно должны согласовываться с Компанией.
- 7.6 При продвижении ПП необходимо использовать типовые рекламные материалы Компании. В случае необходимости Партнер может изготавливать собственные рекламные материалы при условии получения согласия со стороны Компании. При изготовлении собственных рекламных материалов партнер обязан руководствоваться корпоративным стилем Компании.
- 7.7 Партнер обязуется рассматривать любую информацию, полученную от Компании, как закрытую, за исключением той, которая явным образом разрешена Компанией для публичного распространения.
- 7.8 В случае выхода новых ПП, а также при изменении общедоступной информации о ПП или Компании партнер обязан в кратчайшие сроки (не более 21 календарного дня после получения информации от Компании) изменить информацию на собственном корпоративном сайте и в своем прайс-листе.
- 7.9 В случае нарушения положений данного раздела Партнером к нему могут быть применены следующие штрафные санкции:

Табл. Штрафные санкции в отношении партнера, нарушившего условия

Нарушение	Штраф
Продажа Конечным пользователям продуктов Компании по ценам, отличным от Рекомендованных розничных цен, указанных в прайс-листе Компании.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предупреждение; 2. Аннулирование отчислений в Маркетинговый фонд; 3. Отказ в поставке ПП по конкретной сделке; 4. Приостановление поставок ПП на срок от 1 (одного) до 3 (трех) месяцев; 5. Прекращение партнерских отношений.
Распространение конфиденциальной информации, предоставленной Компанией, без разрешения Компании.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предупреждение; 2. Прекращение партнерских отношений.
Оставление без изменений информации на сайте партнера и в его прайс-листе после выхода нового ПП Компании.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предупреждение; 2. Приостановление поставок ПП на срок от 1 (одного) до 3 (трех) месяцев; 3. Аннулирование МФ.
Нарушение авторских прав Компании.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прекращение партнерских отношений.

Приложение 1. Форма согласования МФ

(Предоставляется на фирменном бланке компании-партнера)

Компания:

Ф.И.О. заполняющего:

Должность:

Дата:

Прошу подтвердить возможность компенсации мероприятий, описанных ниже:

Период проведения	Наименование рекламируемого продукта PROMT	Описание <i>(тип мероприятия, ресурс размещения и др.)</i>	Стоимость за ед., руб.	Кол-во ед.	Суммарные затраты, руб.	Компенсация из МФ, руб.	Компенсация со стороны Партнера, руб	КРІ (указать целевой оказатель)
ИТОГО:								

Описание СМИ (если мероприятие – реклама в СМИ)

Название СМИ	Тираж	Регион распространения	Способ распространения	Периодичность публикаций	Название рубрики (раздела)

Прошу также утвердить дизайн-макет рекламного блока (листочка и др.), прикрепленного к данному письму.

Утверждено компанией PROMT

Ф.И.О. представителя компании:

Должность:

Дата:

Приложение 2. Заявка на перераспределение МФ

Прошу перевести _____ (указать сумму) из МФ компании _____ в МФ компании _____.

Компания:

Ф.И.О. заполняющего:

Должность:

Дата: