

Партнёрская программа Внедренческого центра «ГЭНДАЛЬФ сервис», ООО (ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис»)

Партнёрская программа ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» (далее Программа) — свод правил и регламентов, который определяет принципы взаимоотношений между ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» и партнёрами в процессе партнёрского взаимодействия.

Срок действия партнерской программы с 01.01.2024 по 31.12.2025

Содержание:

Раздел 1. Термины и определения

Раздел 2. Цели и задачи программы

Раздел 3. Классификация партнёров

Раздел 4. Общие принципы и условия взаимодействия

Раздел 5. Поддержка партнёров и Обучение;

Приложение 1: Форма Соглашения на участие в Партнёрской программе

Раздел 1. Термины и определения

«Вендор» — ООО Внедренческий центр «ГЭНДАЛЬФ сервис».

«Продукт» — программное обеспечение (далее ПО) разработанное ООО Внедренческий центр «ГЭНДАЛЬФ сервис» и права, на распространение которого принадлежат Вендору в период действия программы;

«Партнёр» — любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющий прямые договорные отношения с Вендором.

«Партнёр первого уровня» — Партнер, предоставивший Соглашение на участие в Партнерской программе, и осуществляющее распространение продуктов Вендора.

«Партнёр второго уровня» — Партнёр, принимающий участие в Партнерской программе и достигший в рамках прямых договорных отношений с Вендором Порога (объема) продаж продуктов Вендора в размере 2 000 000 рублей, обеспечивающего их приобретение по льготной цене.

«Партнёрская сеть» — совокупность всех Партнёров, взаимодействующих с Вендором по правилам настоящей Партнёрской программы.

«Партнёрская программа» (далее Программа) — свод правил, обязательных к исполнению при взаимодействии Вендора и Партнёра.

«Статус партнёра» — присвоенный Вендором Партнёру уровень в Партнёрской программе Вендора, напрямую связанный с выполнением Партнёром требований Партнёрской программы.

«Конечный пользователь» — юридическое лицо, имеющее право использования Продуктов Вендора исключительно для своих собственных целей, но не для целей передачи прав использования ПО третьим лицам.

«Розничная цена Продукта» (РЦП) — цена продажи Вендором Продукта Конечному пользователю, которая будет использоваться при определении льготной цены Продукта.

Раздел 2. Цель и задачи Программы

Программа ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» направлена на продвижение, распространение и поддержку продуктов ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» посредством партнёрской сети.

Программа основана на принципах взаимовыгодного сотрудничества, максимально допустимой открытости, всесторонней поддержки и повышения компетенций партнёров по продуктам Вендора.

Цель Программы — создание максимально комфортных условий для эффективной работы Партнёров по продвижению, распространению и внедрению Продуктов Вендора.

Задачи Программы:

- предоставлять Партнёру разрабатываемое Вендором программное обеспечение (ПО);
- повышать эффективность Партнёра при взаимодействии с Конечным пользователем;
- увеличивать объёмы продаж по Продуктам Вендора;
- оказывать Партнёру всестороннюю техническую и информационную поддержку по Продуктам Вендора;
- развивать совместные с Партнёром маркетинговые активности;

3. Классификация Партнёров и Порог объема продаж ПО Вендора

В рамках настоящей программы Вендор классифицирует партнеров, как Партнёр первого уровня и Партнёр второго уровня.

Статус Партнера первого уровня приобретается Партнером, осуществляющим распространение продуктов Вендора, в день подписания Соглашения на участие в Партнерской программе.

Статус Партнера второго уровня приобретается Партнером, осуществляющим распространение продуктов Вендора, при достижении Партнером Порога объема продаж, осуществив продажу продуктов Вендора на сумму равную или выше 2 000 000 рублей.

Достижение Порога объема продаж возможно следующими способами:

- накопительный - путем постепенного увеличения объема продаж в рамках одного календарного года. В таком случае, покупка, следующая за сделкой, обеспечивающей Партнеру достижения Порога объема продаж, осуществляется по Льготной цене, которая составляет 25% от Розничная цена Продукта (РЦП);

- единовременный - путем совершения однократной сделки в сумме равной или превышающей Порог объема продаж. В таком случае, единовременная покупка, в сумме Порога объема продаж или выше осуществляется по Льготной цене, составляющей 25% от РЦП;

Льготная цена на Продукты Вендора с момента достижения Порога объема продаж будет распространяться на все поставки лицензий (передачу прав) Вендором, осуществленные партнерами до конца календарного года, в котором достигнут Порог объема продаж.

С началом следующего календарного года реализация Проектов Вендора осуществляется на общих условия – по Розничной цене.

Раздел 4. Общие принципы и условия взаимодействия

Все потенциальные Партнёры, вступающие в Программу, в обязательном порядке должны изучить и принять условия настоящего документа. Под принятием подразумевается подписание Партнёром Соглашения на участие в партнёрской программе (Приложение 1 к Партнёрской программе).

Настоящая Партнёрская программа едина для всех Партнёров. Правила и условия, изложенные в Партнёрской программе, обязательны к исполнению для каждого Партнёра, принимающего участие в Партнёрской программе.

Вступая в Партнёрскую программу, Партнёр обязуется строго следовать следующим правилам:

- соблюдать правила настоящей Программы;
- соблюдать ценовую и лицензионную политику Вендора;
- информировать Вендора о планируемых проектах, которые содержат Продукты Вендора;

- постоянно развивать компетенции по продуктам Вендора (участвовать в вебинарах, курсах, проводить регулярные встречи Партнёр-Вендор для координации взаимодействия и т. д.).

После подписания Соглашения (Приложение 1) Вендор присваивает Партнёру статус Партнера первого уровня, однако, при этом за Вендором остается право отказывать в предоставлении Партнёрского статуса без объяснения причины, а также понижать присвоенный Партнёру Партнёрский статус, вплоть до лишения Партнёрского статуса, в случае нарушения Партнёром условий настоящей Программы и/или возможных, юридических, финансовых, репутационных рисков для Вендора.

Партнёр имеет право:

- на доступ к заказу постоянно имеющихся в наличии высокотехнологичных Продуктов Вендора;
- на доступ ко всей необходимой информации о Программе и Продуктах Вендора, включая прайс-листы, промо-программы, технические и маркетинговые материалы и т.д.;
- на оперативное информирование Вендором обо всех, связанных с участием в Программе, изменениях в правилах и документах Вендора;
- на маркетинговую поддержку Партнёра, в том числе на участие Вендора в маркетинговых активностях Партнёра (презентации для Конечного пользователя, техническое консультирование, тестирование оборудования и ПО, организация пилотных зон для потенциальных проектов);
- на организацию и проведение обучения специалистов Партнёра на специальных условиях.

Раздел 5. Маркетинговая поддержка и обучение Партнеров

В целях совместного продвижения Продуктов Вендора и повышения продаж, Партнёр имеет право на маркетинговую поддержку Вендора.

Маркетинговая поддержка предполагает:

- взаимное информирование о партнёрских отношениях посредством интернет-сайтов, СМИ, иных средств коммуникаций,
- совместные новостные публикации,
- организация для Конечных пользователей и Партнёров совместных мероприятий: как самостоятельные (Партнёр — Вендор), так и с привлечением третьих вендоров и партнёров,
- совместное участие в иных общероссийских мероприятиях.

Для повышения компетенций Партнёр регулярно должен проходить обучение по Продуктам, проводимые Вендором по двум направлениям: для коммерческих специалистов, для технических специалистов.

Обучение проводится на ресурсах Вендора (вебинары и др. мероприятия).

СОГЛАСИЕ
на участие в Партнерской программе ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис»

Настоящим Соглашением _____,
_____ , далее
по тексту именуемое «Партнер», в лице _____,
_____ ,
действующего(ей) на основании _____, выражает свое полное и безоговорочное
согласие на участие в Партнерской программе (далее «Программа»), текст которой размещен на сайте
ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» по адресу _____ или высылается по запросу на адрес Партнера.

Партнер подтверждает, что он обязуется:

- в процессе своей деятельности, имеющей прямое отношение как к Программному обеспечению (ПО) ВЦ «ГЭНДАЛЬФ сервис» (далее «Вендор»), так и к Вендору в целом, неукоснительно соблюдать правила Программы, авторские права, товарные знаки, политику лицензирования ПО Вендора;
- не производить никаких действий, в результате которых может быть причинен вред деятельности или репутации Вендора;
- не оказывать услуги Конечным пользователям в отношении ПО Вендора без прохождения соответствующего обучения по ПО Вендора и сдачи квалификационных тестов;
- сохранять конфиденциальность любой информации, получаемой от Вендора, за исключением информации рекламного и маркетингового характера, подлежащей публичному распространению;
- при использовании товарных знаков и фирменного стиля Вендора использовать только макеты, предоставленные уполномоченным представителем Вендора;
- в случае как самостоятельных, так и совместных с Вендором публичных маркетинговых активностей, в отношении ПО Вендора согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора;
- исполнять иные обязанности, предусмотренные Партнерской программой, Лицензионным договором и иными документами, оформляемыми сторонами в связи с участием в Партнерской программе.

Реквизиты Участника (все графы подлежат обязательному заполнению):	
Полное наименование	
ОГРН	
ИНН	
Почтовый адрес для связи	
Контактный телефон (с кодом города)	
Контактное лицо (ФИО) для создания учетной записи на портале Вендора	
Контактный e-mail для создания учетной записи на портале Вендора	
e-mail для партнерской рассылки	
Интернет-сайт Участника	
Подпись и печать (при наличии) уполномоченного представителя Участника	
Должность и ФИО подписавшего лица	
Дата подписания:	