



Акционерное общество «ЭЛВИС-НеоТек»
(АО «ЭЛВИС-НеоТек»)

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Общие положения	3
2. Статусы Партнёров.....	4
3. Преимущества Партнера.....	6
4. План совместных маркетинговых мероприятий	8
5. Премиальная программа Компании.....	9
6. Ценообразование	11
7. Проектная поддержка Партнеров (регистрация проектов).....	12
8. Программа обучения партнеров.....	14

1. Общие положения

Настоящая Партнерская программа (далее – «Программа») разработана с целью стимулирования роста бизнеса партнеров (далее «Партнер») компании АО «ЭЛВИС-НеоТек» (далее – «Компания») за счет увеличения конкурентоспособности решений Партнера. Программа стимулирует увеличение продаж Партнера и позволяет повысить квалификацию работников Партнера в части знаний продуктов и решений безопасности.

Партнерской Программой установлены механизмы обучения сотрудников Партнера, направленные на повышение эффективности работы и взаимодействия Партнера с технической поддержкой Компании.

Партнерская программа предоставляет Партнеру за счет применения продуктов и опыта Компании возможность участия в отраслевых проектах, вхождение в которые сопровождалось ранее технологическими барьерами.

Совместная разработка проектов позволяет вырабатывать оптимальные технические решения и повышать эффективность технической поддержки.

Важным стимулом для Партнеров в продвижении продуктов Компании на различных рынках является возможность получения набора преимуществ, соответствующих определенному статусу партнера, выбираемому им самостоятельно и при достижении финансовых показателей, получению по итогам финансового года соответствующих премиальных баллов.

Партнерская программа разработана для эффективной поддержки роста бизнеса наших Партнеров за счет:

- повышения конкурентных преимуществ партнера;
- использования знаний и опыта проектных реализаций Компаний;
- совместного бюджета маркетинговых мероприятий;
- совместной разработки проектов:
 - проектная поддержка партнеров с регистрацией проектов;
 - выработка оптимальных технических решений;
- эффективной технической поддержки;
- премиальной программы Компании;
- использования интеллектуального базиса Компании.

Партнерская программа носит унифицированный характер и устанавливает единые условия взаимодействия между Компанией и Партнерами. Партнерская программа может изменяться Компанией, о чем Компания будет уведомлять Партнеров удобным для нее образом, обеспечивающим доступность и открытость соответствующей информации.

2. Статусы Партнёров

Партнерской программой определены три статуса Партнеров:

- Серебряный;
- Золотой;
- Платиновый.

Статусы присваиваются Партнеру сроком на 1 год. Каждый партнер сам выбирает свой статус к началу каждого календарного года. В подтверждение присвоенного статуса Партнёру выдается годовой сертификат партнера Компании соответствующего статуса. Сохранение статуса Партнера или его повышение обуславливается выполнением Партнером годового объема продаж и обучением персонала.

К началу каждого года Партнер должен определить для себя в каком статусе он будет участвовать в Партнёрской программе на будущий год. Соответствующее письмо о желании Партнера участвовать в Партнёрской программе и выбранном статусе должно быть направлено в адрес Компании не позднее 15 декабря каждого года. В таблице 1 представлены требования по необходимому объему продаж и количеству сотрудников компании Партнера, прошедших обучение.

Таблица 1 – Объемы продаж и требования к персоналу для каждого статуса Партнера

Требования к персоналу и объему продаж	Серебряный	Золотой	Платиновый
Годовой план продаж, млн. Р	5 ÷ 10	10 ÷ 25	> 25
Обученный персонал отдела продаж “Sales”, чел.	1	2	2
Обученный персонал отдела планирования и проектирования систем “Pre-sales”, чел.	1	1	2
Обученные инженеры по запуску и поддержке “Engineering”, чел.	1	2	2

Примечание:

- в таблице 1 указано минимальное количество обученных сотрудников Партнера, которое может быть увеличено по желанию Партнера;
- программы и условия обучения являются приложением №1 к Партнерской программе.

Для присвоения выбранного статуса Партнеру необходимо иметь:

- действующий партнерский договор (дилерское соглашение);
- соглашение о конфиденциальности;

- ежегодное письмо о желании участвовать в Партнерской программе на уровне зафиксированного статуса Серебряного, Золотого или Платинового партнера;
- наличие необходимого обученного персонала или утверждённого плана-графика обучения на будущий год;
- утвержденный Партнером годовой бизнес-план, включающий: план продаж, план обучения и план совместных маркетинговых мероприятий.

Схема присвоения статуса Партнера представлена на рисунке 1.

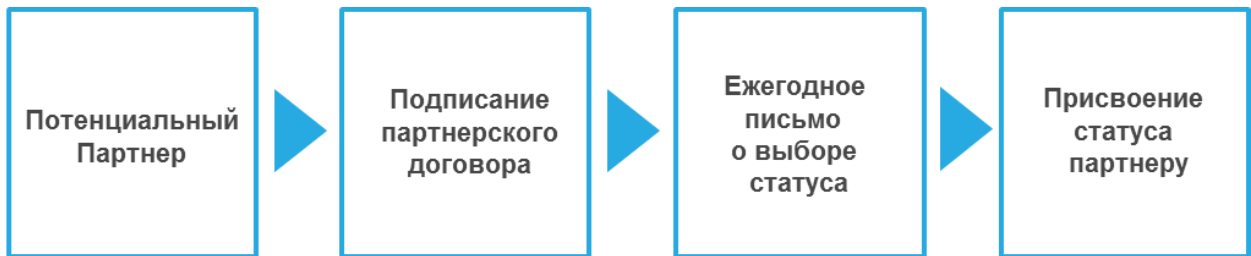


Рисунок 1 – Как стать партнёром

Для выстраивания эффективного взаимодействия Партнер выделяет координационного менеджера, ответственного за коммуникацию с Компанией. В рамках регулярных встреч координационного менеджера Партнера и представителя Компании осуществляется проверка статуса (актуализация) ранее заявленных и обсуждение новых проектов, по итогам которых осуществляется обновление плана реализации проектов и прогноза продаж. Обновление плана реализации проектов и прогноза продаж должно производиться ежеквартально.

3. Преимущества Партнера

Преимущества Партнера при участии в Партнерской программе отражены в таблицах 2.1; 2.2; 2.3.

Таблица 2.1 – Преимущества партнера. Продажи

Преимущества партнера	Серебряный	Золотой	Платиновый
Совместный бизнес-план	√	√	√
Премиальные баллы *	√	√	√
Регистрация проектов	√	√	√
Проектная техподдержка	√	√	√
Выдача именного сертификата Партнера, соответствующего статуса	√	√	√
Специальные условия на DEMO	—	√	√
Передача входящих запросов	—	—	√
Выделение менеджера Компании (Key account manager)	—	—	√
Возможность производства OEM/ODM продукции под торговой маркой партнера	—	—	√

* - получение премиальных баллов возможно при условии достижения Партнером показателей, обусловленных соответствующим статусом Партнера.

Таблица 2.2 – Преимущества партнера. Техническая поддержка

Преимущества партнера	Серебряный	Золотой	Платиновый
Дистанционное обучение (Webinar)	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Скидки на сертификационное обучение	10%	20%	50%
Обновление годовых сертификатов для сотрудников по продуктам Компании	Платно	Платно	Бесплатно

Наименование, периодичность и объем маркетинговых мероприятий, а также форма участия в совместном бюджете маркетинговых мероприятий определяется Компанией.

Таблица 2.3 – Преимущества партнера. Продвижение и маркетинг

Преимущества партнера	Серебряный	Золотой	Платиновый
Доля участия Компании в совместном бюджете маркетинговых мероприятий*	—	0,4%	0,75%
Совместные PR-акции	—	√	√
Привлечение сотрудников «ЭЛВИС-НеоТек» к совместным PR-мероприятиям	—	—	√
Промоматериалы	—	—	√

* - размер бюджета маркетинговых мероприятий определяется по отношению к выполненному Партнером плану продаж. При определении бюджета для новых Партнеров размер бюджета маркетинговых мероприятий определяется по отношению к минимальному пороговому значению плана продаж соответствующего статуса.

4. План совместных маркетинговых мероприятий

К началу каждого календарного года должен быть согласован план совместных маркетинговых мероприятий, таких как:

- семинары;
- выставки;
- отраслевые круглые столы с представителями конечного пользователя;
- описание выполненных проектов / публикация рекомендательных материалов по результатам реализованных проектов.

Совместный бюджет маркетинговых мероприятий

Достижение Партнером показателей, обусловленных соответствующим статусом Партнера, предоставляет Партнеру право использования совместного бюджета маркетинговых мероприятий. Эта привилегия доступна для статусов Золотого и Платинового партнера.

5. Премияльная программа Компании

Партнер, выполнивший взятые обязательства по достижению объема продаж продуктов и услуг Компании в соответствии с выбранным статусом в отчетный период, приобретает право на закрепление за ним соответствующего количества премиальных баллов и их последующее использование в соответствии с целями Партнерской программы.

В рамках Партнерской программы под закреплением за Партнером премиальных баллов понимается предварительный учет показателей объема продаж продуктов и услуг Компании в течение отчетного периода. Отчетным периодом в рамках Партнерской программы является календарный год (с 01 янв. по 31 дек.). В случае присоединения нового Партнера к Партнерской программе в течение календарного года, т.е. со сроком отчетного периода менее календарного года, и не достижения объема продаж продуктов и услуг Компании в соответствии с выбранным статусом в указанный период, достигнутый объем может быть суммирован с объемом продаж продуктов и услуг Компании в соответствии с выбранным статусом в следующий отчетный период. Указанное суммирование периодов может происходить однократно.

В рамках Партнерской программы премиальные баллы подлежат расчету с учетом таблицы 3 «Расчет премиальных баллов». Премияльный балл приравнивается к одному рублю.

Таблица 3 – Расчет премиальных баллов

Уровень партнера	Премияльные баллы при выполнении 100% плана продаж	Премияльные баллы при перевыполнении плана продаж на 20% (120%)
Серебряный	2% от объема продаж	2,5% от объема продаж
Золотой	3% от объема продаж	3,5% от объема продаж
Платиновый	4% от объема продаж	5% от объема продаж

Премияльные баллы закрепляются за Партнером при условии выполнения обязательств по достижению объема продаж продуктов и услуг Компании. В случае не достижения объема продаж премиальные баллы сгорают и не предоставляются Партнеру в следующем отчетном периоде.

Премияльные баллы подлежат учету на соответствующем премиальном счете Партнера по истечении отчетного периода при выполнении обязательств по достижению объема продаж продуктов и услуг Компании.

Право использования премиальных баллов предоставляется Партнеру после учета на соответствующем премиальном счете Партнера в течение отчетного периода, следующего за отчетным периодом, за который Партнеру были начислены премиальные баллы.

Премияльные баллы, не использованные в соответствующем отчетном периоде (т.е. когда право использования премиальных баллов наступило), сгорают.

В случае наступления обстоятельств, при которых Партнер вправе воспользоваться премиальными баллами, Партнер вправе их использовать следующим образом:

- для уменьшения стоимости продуктов и услуг Компании, при этом доля уменьшения стоимости не может превышать 30%;
- для уменьшения стоимости услуг Компании, при этом доля уменьшения стоимости не может превышать 50%;
- для уменьшения стоимости обучения, при этом доля уменьшения стоимости может составлять 100%.

В случае использования Партнером премиальных баллов соответствующие изменения вносятся и отражаются в премиальном счете Партнера.

Стоимость продуктов и услуг Компании, уменьшенная за счет использования премиальных баллов, не учитывается Компанией при расчете премиальных баллов в отчетном периоде.

На рисунке ниже схематично изображен порядок начисления премиальных баллов:



Рисунок 2. Порядок начисления премиальных баллов.

Пример расчета годовой премии:

Если партнер «Золотого» статуса продал оборудования и услуг Компании в отчетном периоде на сумму 11 млн. руб. (что составляет 110% от минимального объема продаж Партнера Золотого статуса в 10 млн. рублей), на его премиальный счет подлежит зачислению 330 000 премиальных баллов (3% от годового оборота Партнера при реализации продуктов Компании).

Если же партнер «Золотого» статуса продал оборудования и услуг Компании в отчетном периоде на сумму 13 млн. руб. (что составляет 130% от минимального объема продаж Партнера Золотого статуса в 10 млн. рублей), то на его премиальный счет подлежит зачислению 455 000 премиальных баллов (3,5% от годового оборота Партнера при реализации продуктов Компании).

6. Ценообразование

Все прайс-листы Компании состоят из двух колонок:

- рекомендованная розничная цена систем;
- партнерская (дилерская) цена.

Партнерская (дилерская) цена действует на все зарегистрированные проекты Партнера, информация представлена на рисунке 3.

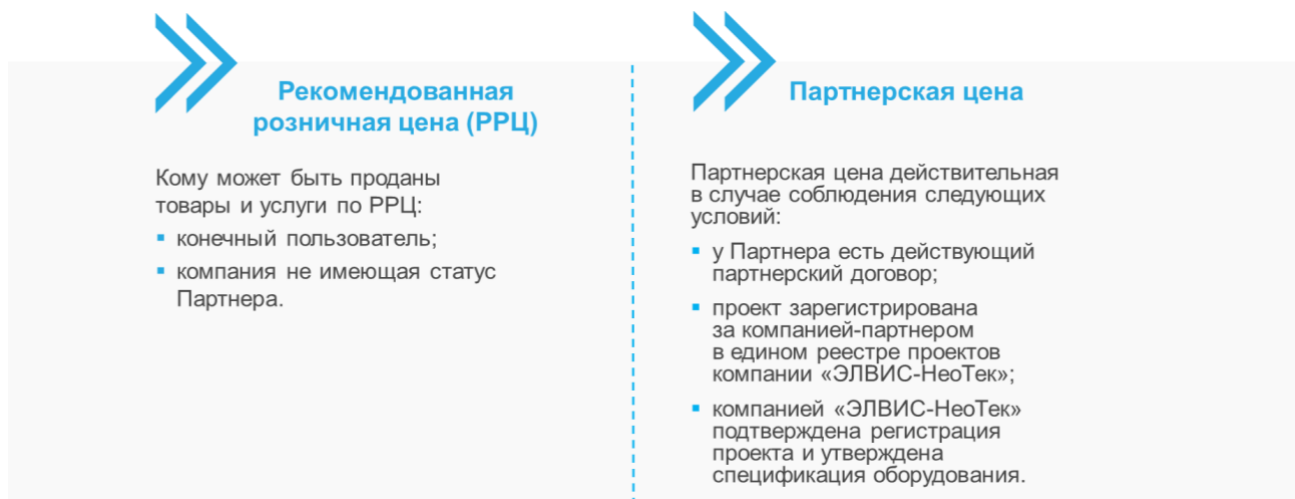


Рисунок 3 – Рекомендации по применению цен

Партнерская (дилерская) цена может быть уменьшена в соответствующем отчетном периоде при использовании премиальных баллов в порядке предусмотренном Партнерской программой.

7. Проектная поддержка Партнеров (регистрация проектов)

Программа поддержки партнеров компании в проектах является частью настоящей Партнерской программы.

Целью программы поддержки Партнеров в проектах является:

- организация эффективной поддержки Партнера в проекте;
- стимулирование продаж оборудования Компании;
- согласование плана разработки продукта с планами реализации проектов;
- дать партнерам чувство уверенности при продвижении продуктов Компании в проектах.

Процедура регистрации проекта представлена на рисунке 4.

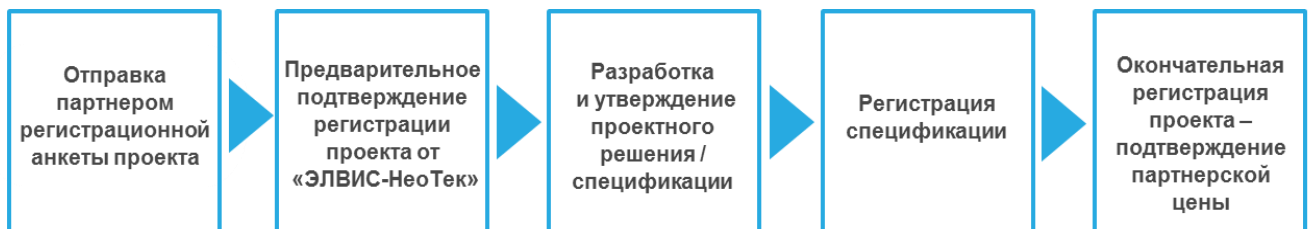


Рисунок 4 – Процедура регистрации проекта

Для предварительной регистрации проекта необходимо предоставить вашему координационному менеджеру в Компании следующую информацию:

- название проекта;
- адрес (город, улица, дом) – однозначная идентификация;
- клиент партнёра (монтажная организация / генеральный подрядчик / конечный заказчик);
- предварительные спецификации оборудования.

После утверждения используемого технического решения и составления спецификации Партнер получает окончательное подтверждение регистрации проекта и приоритет в оказании поддержки.

Наличие подтвержденной регистрации проекта является гарантией закупки всего оборудования для проекта по Партнерским (дилерским) ценам.

Только один Партнер может получить проектную поддержку.

После регистрации проекта за Партнером за ним закрепляется приоритет в оказании поддержки, обуславливающий отказ в проектной поддержке другим Партнерам.

Тем не менее, другие Партнеры могут использовать рекомендованные розничные цены.

В таблице 4 приведен пример заполнения анкеты регистрации проекта.

Таблица 4 – Пример анкеты регистрации проекта

Название проекта	БЦ «Орловские холмы»
Регион	Москва
Город	Москва
Адрес	Орловская набережная, 19
Используемые системы	Orwell 2k, Orwell-R, Statistics
Детали проекта	
Утвержденная спецификация	Да / Нет
Дата поставки	3 кв 2019г
Заказчик	ЗАО «Орловские Холмы»
Инвестор	Синтезбанк
Генподрядчик	ООО «ПРОМСТРОЙ»
Проектная организация	СпецПроект
Монтажная организация	Техноприм
Конкуренты	Shell Vision

План реализации проектов

Все зарегистрированные проекты партнера составляют его план реализации (Project Pipeline).

Представитель партнера совместно с представителем Компании должны регулярно (не реже одного раза в квартал) корректировать план реализации проектов.

Корректировка должна содержать: любые изменения времени реализации проекта, внесение изменений в спецификацию и прочую важную информацию.

8. Программа Обучения партнеров

Обучение партнеров, проводимое Компанией, не подлежит обязательному лицензированию образовательной деятельности, поскольку осуществляется путем проведения семинаров, консультаций и тренингов, а также иных форм, не включенных перечень услуг по реализации образовательных программ, подлежащих лицензированию, который приведен в Приложении к Положению о лицензировании образовательной деятельности, изложенном в Постановлении Правительства РФ от 28.10.2013 N 966 (ред. от 03.12.2015) "О лицензировании образовательной деятельности".

Подробно ознакомиться с программой обучения для Партнеров можно в Приложении 1 к настоящей Партнерской программе.