

Утверждаю
Генеральный директор
ООО «АЛЬФАКОМ»
_____ Э.А. Балобанова

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

ООО «АЛЬФАКОМ»

для Торговых партнеров

Москва, 2023

Содержание

1. Общие положения.....	4
1.1. Определение Партнерской программы.....	4
1.2. Цели Партнерской программы.....	4
1.3. Задачи Партнерской программы.....	4
1.4. Принципы взаимодействия с Партнерами.....	4
2. Правила и условия участия в Партнерской программе.....	5
2.1. Регистрация в программе.....	5
2.4. Регистрация Сделки.....	6
2.5. Статусы Торговых партнеров, требования и преимущества.....	8
3. Совместный маркетинг.....	10
4. Информационно-техническая поддержка Партнеров.....	11
5. Заключительные положения.....	11

Понятие и значение определений, используемых в программе

«Правообладатель» - ООО «АЛЬФАКОМ» как юридическое лицо, обладающее исключительными правами на Программное обеспечение и графические решения (дизайн) как результат интеллектуальной деятельности, имеющее право использовать такой результат по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом.

«Программное обеспечение» («Продукт», «Продукты») - программа для ЭВМ (определение, которым дано в ст. 1261 Гражданского кодекса РФ) и/или база данных (определение которым дано в ст. 1260 Гражданского кодекса РФ), права на которые принадлежат Правообладателю и на которые распространяется настоящая Партнерская программа.

«Продажа Продукта» - действия Правообладателя и/или Партнера, связанные с реализацией прав на Программное обеспечение Правообладателя.

«Партнер» - любое юридическое лицо, которое подписало Согласие на участие в Партнерской программе по установленной Правообладателем форме и которому был присвоен Партнерский статус.

«Конечный пользователь» - лицо, получающее право использовать Программное обеспечение для своих собственных целей, но не для целей дальнейшей передачи прав использования Программного обеспечения другим лицам.

«Тип Партнера» - термин, позиционирующий Партнера на рынке информационных технологий и определяющий функциональную принадлежность Партнера к той или иной группе в зависимости от основного вида деятельности и направления сотрудничества с Правообладателем.

1. Общие положения

1.1. Определение Партнерской программы

Настоящая Партнерская программа (далее - «Партнерская программа») представляет собой комплекс решений, направленных на прямое и/или косвенное стимулирование каналов продаж Продуктов и услуг Правообладателя через партнерскую сеть. Программа определяет правила деятельности и требования, устанавливаемые Правообладателем в отношении третьих лиц, которые выступают официальными Партнерами Правообладателя и осуществляют коммерческую деятельность по передаче прав на Продукты Правообладателя третьим лицам, а также выполняют работы и оказывают услуги, связанные с Продуктами Правообладателя.

1.2. Цели Партнерской программы

- предоставление Партнерам оптимальных условий для работы с целью распространения программных продуктов ООО «АЛЬФАКОМ»;
- рост лояльности Конечных пользователей и, как следствие, повышение степени востребованности Программного обеспечения Правообладателя на рынке.

1.3. Задачи Партнерской программы

- строго следовать законодательству Российской Федерации;
- предоставлять Партнерам передовые продукты и услуги;
- развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами;
- организовать эффективную обратную связь с Партнерами;
- оперативно оказывать помощь Партнерам по вопросам, связанным с приобретением, распространением и использованием программных продуктов.

1.4. Принципы взаимодействия с Партнерами

Партнерские продажи — один из способов Продаж Продукта, при котором Правообладатель осуществляет Продажи Продукта исключительно через партнерскую сеть.

Всем Партнерам оказывается поддержка вне зависимости от уровня участия в Партнерской программе.

Распространение программных продуктов ООО «АЛЬФАКОМ» разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений на условиях настоящей Партнерской Программы.

2. Правила и условия участия в Партнерской программе

Соблюдение правил Партнерской программы является обязательным условием для всех Партнеров. Партнерская программа определяет политику Правообладателя во взаимодействии с Партнерами по вопросам распространения Продуктов Правообладателя.

Обязательным условием участия в Партнерской программе является подписание Партнером следующих документов:

- Соглашения на участие в Партнерской программе;
- Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации;

Партнерская программа распространяется только на авторизованных (зарегистрированных) Партнеров Правообладателя.

ООО «АЛЬФАКОМ» оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, лишать или не предоставлять статус Партнера по собственному усмотрению, а также в случае нарушения Партнером условий сотрудничества и возникновения возможных финансовых, репутационных и других рисков для Правообладателя.

2.1. Регистрация в программе

Для регистрации в Партнерской программе необходимо направить заявку в свободной форме на адрес электронной почты sale.gosportal@alfakom.org, содержащую информацию о юридическом лице потенциальном участнике Партнерской программы.

В случае принятия Правообладателем решения об авторизации потенциального участника в качестве Партнера, Правообладатель в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня получения заявки направляет потенциальному участнику по электронной почте настоящую Партнерскую программу с целью ознакомления и проект соглашения о конфиденциальной информации.

Со дня получения Правообладателем подписанных участником оригиналов вышеуказанных документов, участник считается зарегистрированным в Партнерской программе Правообладателя и приобретает статус Партнера.

Правообладатель оставляет за собой право отказать потенциальному участнику в регистрации в Партнерской программе без объяснения причины.

Статус Партнера подтверждается сертификатом, выданным Правообладателем по запросу.

2.2. Типы Партнеров

Партнерская политика Правообладателя предусматривает следующие типы Партнеров:

- «Торговый партнер» организация, реализующая права на Продукты Правообладателя Конечным пользователям. Уровни Торговых партнеров, требования и преимущества перечислены в п. 2.5. настоящей Партнерской Программы.

- «Дистрибьютор» Партнёр, авторизованный Правообладателем для реализации Продуктов Правообладателя через свою партнёрскую сеть, исключая прямые продажи Конечному пользователю.

- «ОЕМ-партнер» — Партнер, являющийся производителем ИТ-оборудования и поставляющий Продукты Правообладателя в составе своих продуктов.

2.3. Ценовая политика

При распространении Продуктов Правообладателя Партнер руководствуется ценами, рекомендованными Правообладателем для Конечного пользователя. Скидка Партнера исчисляется от рекомендованной цены Правообладателя.

Снижение Партнером Цены Продукта для Конечного пользователя более чем на 5 % (пять процентов) от Цены, рекомендованной Правообладателем подлежит предварительному согласованию с Правообладателем. Продажа Продукта выше Цен, рекомендованных Правообладателем, не допускается.

Партнеру может быть предоставлена дополнительная скидка под конкретный проект для Конечного пользователя, если для этого есть обоснование.

В зависимости от изменений внутренней политики Правообладателя, разработки и выпуска новых Продуктов, прекращения продаж Продуктов или старых версий Продуктов, экономической ситуации на рынке, изменения цен конкурентов рекомендованная цена Правообладателем может меняться, но, как правило, не чаще чем один раз в квартал. В случае изменений рекомендованной цены Правообладатель информирует Партнеров о планируемых изменениях не позднее чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до вступления изменений в силу. Информирование об изменениях ценовой политики производится Правообладателем по электронной почте, указанной Партнером при регистрации в Партнерской программе.

2.4. Регистрация Сделки

В случае если Партнер сформировал потребность потенциального Конечного пользователя в Продуктах Правообладателя и планирует осуществить реализацию прав на Продукты Правообладателя такому Конечному пользователю, он вправе осуществить регистрацию данной сделки у Правообладателя (далее - Сделка).

Программа регистрации Сделки направлена на увеличение конкурентоспособности и прибыли Партнеров, активно продвигающих Продукты Правообладателя, а также на защиту инвестиций Партнера, потраченных на предпродажную активность.

Минимальная сумма регистрации сделок составляет 100 000 000 рублей в ценах рекомендованных Правообладателем.

Регистрация Сделки производится путем подачи Партнером анкеты регистрации Сделки Правообладателю, содержащей всю ключевую информацию о деталях планируемой Сделки. Форма анкеты направляется Партнеру в электронной форме после регистрации в Партнерской программе в соответствии с п.2.1. настоящей Партнерской программы.

Правообладатель в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения анкеты на регистрацию Сделки рассматривает анкету и, в случае одобрения условий планируемой Сделки, регистрирует Сделку за Партнером, присваивая уникальный регистрационный номер Сделки. В дальнейшем этот номер является идентификационным в процессе взаимодействия по Сделке между Правообладателем и Партнером.

Регистрация сделок прекращается к моменту объявления начала проведения конкурса, аукциона или иной конкурентной закупочной процедуры.

Партнер должен согласовать с Правообладателем правильность Технических требований к Продуктам до момента объявления закупочной процедуры.

Срок действия регистрации Сделки составляет 90 (девяносто) календарных дней. Партнер, зарегистрировавший Сделку, имеет возможность продлить регистрацию Сделки, на следующие 90 (девяносто) календарных дней. Продление регистрации Сделки производится через обращение к Правообладателю с описанием ситуации по Сделке в свободной форме. Регистрация считается продленной, если от Правообладателя с адреса sale.gosportal@alfakom.org электронной почты поступило письменное подтверждение продления регистрации Сделки.

Если сделка зарегистрирована за другим Партнером, то Партнер любого уровня получает при размещении заказа базовую цену на Продукты равную рекомендованной цене (0 % скидки).

При прохождении процедуры регистрации сделки Партнер получает стандартные условия, для своего статуса в партнерской программе Правообладателя.

Сделка объявляется свободной, и все партнеры получают по ней 10 % скидки от цен, рекомендованных Правообладателем, вне зависимости от своего партнерского статуса (статусы, требования и преимущества перечислены в п 2.5), если:

- Партнер, зарегистрировавший сделку, не подал документы для участия в конкурсе;
- Партнер, зарегистрировавший сделку, не прошел в конкурс по формальным признакам;

- получение одинаковых запросов на регистрацию сделки в течение двух рабочих дней с момента получения первого;

- по требованию Конечного пользователя;

- проект является собственным проектом Правообладателя и ни один Партнер не проявил достаточной предпродажной активности.

Правообладатель оставляет за собой право на отклонение заявки на регистрацию Сделки, либо на аннулирование регистрации Сделки без объяснения причины.

2.5. Статусы Торговых партнеров, требования и преимущества

Статус	Годовой оборот по Продуктам (млн. руб.)	Требования	Размер партнерской скидки при регистрации Сделки
Авторизованный	-	-	17 %
Серебряный	10	<ul style="list-style-type: none"> Обученный Правообладателем специалист коммерческого направления Партнера Проведение не менее одного совместного мероприятия в год для Конечных пользователей по Продуктам Правообладателя Проведение ежеквартального планирования совместных продаж. 	25 %
Золотой	25	<ul style="list-style-type: none"> Обученный Правообладателем специалист коммерческого направления Партнера Обученный Правообладателем специалист предпродажного направления Партнера Не менее двух совместных мероприятий в год для Конечных пользователей по Продуктам Правообладателя. Проведение ежеквартального планирования совместных продаж. 	35%

По Сделкам ниже минимальной суммы регистрации при размещении заказа партнер получает скидку в соответствии со своим статусом.

Партнер имеет право претендовать на получение следующего уровня досрочно при документальном подтверждении плана продаж на сумму более 50 % (пятидесяти процентов) от требуемого оборота для уровня, на который претендует Партнер. Подтверждение плана осуществляется менеджером по продажам Правообладателя.

Требования и преимущества для Партнеров типов «Дистрибьютор» и «ОЕМ-партнер» согласовываются в индивидуальном порядке и фиксируются в соответствующих договорах.

Дополнительные преимущества для Партнеров:

- Правообладатель размещает на своем официальном сайте в соответствующем разделе информацию о Партнере с указанием текущего Партнерского статуса и контактной информации.

- Правообладатель добавляет контакты Партнера в централизованную электронную партнерскую рассылку.

- Правообладатель предоставляет всю необходимую для продвижения Продукта маркетинговую и техническую информацию.

- Правообладатель предоставляет Партнерам свои Продукты без взимания платы для демонстрации потенциальным Конечным пользователям.

- Возможность передачи потенциальных проектов Партнеру от Правообладателя.

- Участие специалистов Правообладателя в Партнерских мероприятиях.

2.6. Обязательства Партнеров

Вступая в Партнерскую программу, все участники берут на себя следующие обязательства:

- в процессе своей деятельности, имеющей прямое отношение как к Продуктам Правообладателя, так и к Правообладателю в целом, неукоснительно соблюдать правила настоящей Партнерской программы; не нарушать авторские права, право на товарные знаки и лицензионное соглашение Продуктов Правообладателя;

- не производить никаких действий, в результате которых может быть причинен вред деятельности или имиджу Правообладателя;

- сохранять конфиденциальность любой информации, получаемой от Правообладателя, за исключением информации рекламного и маркетингового характера, подлежащей публичному распространению;

- принимать во внимание рекомендации Правообладателя по ценообразованию для Конечных пользователей;

- при использовании товарных знаков и фирменного стиля Правообладателя использовать только макеты, предоставленные уполномоченным представителем Правообладателя;
- в случае как самостоятельных, так и совместных с Правообладателем публичных маркетинговых активностей по Продукту Правообладателя согласовывать все свои действия с Правообладателем;
- согласовать и разместить информацию о сотрудничестве с Правообладателем на своем сайте.

3. Совместный маркетинг

Совместные с Партнерами маркетинговые активности один из инструментов, способствующих продвижению Продуктов Правообладателя на рынке информационных технологий. Проведение совместных с Партнерами маркетинговых мероприятий существенно повышает целевую аудиторию потребителя маркетинговой услуги, уменьшая маркетинговые затраты как Партнера, так и Правообладателя.

К вариантам активностей при реализации совместных маркетинговых мероприятий относятся:

- включение Продуктов Правообладателя в каталог Продуктов и прайс-лист Партнера;
- информирование потенциальных Конечных пользователей о взаимоотношениях между Партнером и Правообладателем, путем публикации на официальных сайтах Партнера и Правообладателя информации, содержащей фирменные наименования, логотипы, контактную информацию;
- организация совместных конференций, форумов, семинаров и вебинаров, круглых столов для конечных пользователей, совместное участие в локальных и международных тематических мероприятиях;
- совместный медиамаркетинг (статьи в средствах массовой коммуникации, интервью, анонсы и т.д.);
- обязанность использования Партнерами во всех совместных маркетинговых активностях фирменного наименования и товарных знаков Правообладателя.

В рамках данной программы Партнеру может быть выделен маркетинговый фонд на проведение совместных мероприятий. Маркетинговый фонд согласуется с каждым заинтересованным Партнером.

Все Партнеры имеют право на организацию и проведение совместных маркетинговых мероприятий.

4. Информационно-техническая поддержка Партнеров

Правообладатель, с целью подготовки качественных и максимально удовлетворяющих потребностям Конечного пользователя решений, предоставляет Партнеру услуги по информационно-технической поддержке на всех этапах работы Партнера с Конечным пользователем.

Информационно-техническая поддержка Партнера включает в себя:

- консультации Партнера по вопросам использования, инсталляции, обновления и поддержки Продуктов Правообладателя;
- предпродажные консультации Партнера по вопросам подготовки спецификаций и коммерческих предложений;
- консультации по вопросам неисправности функционала Продуктов и/или соответствия функционала Продуктов, заявленному Правообладателем.

Информационная поддержка Партнеров осуществляется в будние дни, с 09:00 до 18:00 по московскому времени по электронной почте, указанной на страницах Продуктов на сайте Правообладателя. В письме обязательно необходимо указать наименование Партнера.

Контакты:

Заявки на регистрацию в Партнерской программе, регистрация сделок, запрос коммерческих предложений: sale.gosportal@alfakom.org

Технические вопросы: support.gosportal@alfakom.org

5. Заключительные положения

Правообладатель оставляет за собой право изменения условий Партнерской программы.

Не менее чем за 15 (пятнадцать) календарных дней Правообладатель информирует Партнеров о таких изменениях путем рассылки по адресам электронной почты указанным партнерам при авторизации в Партнерской программе.

Настоящая Партнерская программа предназначена исключительно для действующих Партнеров Правообладателя и не подлежит раскрытию иным третьим лицам без предварительного письменного согласия Правообладателя. Партнер несет ответственность перед Правообладателем в случае выявления фактов раскрытия содержания Партнерской программы любым третьим лицам.

Правообладатель имеет право исключить Партнера из Партнерской программы в одностороннем порядке в случае нарушения Партнером требований, предъявляемых Правообладателем к Партнерам, в том числе (но не ограничиваясь) при наличии просроченной дебиторской задолженности Партнера более чем на один квартал, а также при раскрытии Партнером содержания Партнерской программы третьим лицам.