

РУКОВОДСТВО ПО ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ ТАП

Руководство по Партнерской программе предназначено для Партнеров Компании и определяет порядок взаимодействия Компании и ее Партнеров при совместном продвижении и распространении Продуктов Компании в рамках Партнерского соглашения, подписанного между Компанией и Партнером.

Данное Руководство является официальным документом и накладывает определенные уровни партнерства обязательства, которые автоматически акцептуются сторонами при принятии условий программы путем подписания Партнерского соглашения. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке редактировать и/или изменять условия настоящего Руководства и условий Партнерского соглашения.

Партнерская программа предназначена для повышения эффективности совместной работы Компании и его Партнеров.

При заключении Партнерского соглашения преследуются следующие цели:

- обеспечение доступности продуктов Компании Конечным пользователям через партнерскую сеть
- развитие и поддержка партнерской сети, ориентированной на поставку Продуктов, их внедрение и сопровождение.

1. Статусы партнерства

В Партнерской программе Компании предусмотрены три основных статуса: Бронзовый партнер, Серебряный партнер и Золотой партнер. Получение каждого из них подразумевает выполнение определенных условий.

Бронзовый партнер – базовый статус для всех Партнеров Компании.

Условия получения:

1. Востребованность для Компании имеющихся у Партнера компетенций и практик внедрения проектов
2. Сертификация минимум 1 (одного) специалиста по Продуктам Компании в течение 3 (трех) месяцев от начала действия Соглашения. Сертификация проходит в дистанционном режиме бесплатно, наименование курса и контакты предоставляются Компанией.

Преимущества статуса Бронзового партнера:

1. Приоритет перед подрядчиками без партнерского статуса при выборе проектов
2. Экспертная помощь компании в pre-sale активностях и дальнейшей реализации в случае успешной продажи
3. Доступ к порталу Технической поддержки ТАП
4. Скидка 20% на ПО Компании и пакеты обучения и сертификации, а также на позиционируемые Партнером услуги Компании по обслуживанию ПО для Конечных пользователей.

Серебряный партнер

Условия получения:

1. Выполнение условий уровня Бронзового партнера
2. Наличие минимум 3 (трех) специалистов по Продуктам Компании в постоянном штате Партнера. Сертификация проходит в дистанционном режиме. Сертификация первых трех специалистов проводится бесплатно, всех последующих – на условиях действующего прайс-листа ТАП с учетом скидки для партнеров Серебряного уровня
3. Достижение объема реализованной продукции ТАП на сумму 50 000 000 (Пятьдесят миллионов) руб. по подписанным Актам

4. Отсутствие просроченной задолженности перед Компанией
5. Наличие 1 (Одного) и более новых референциальных клиентов.

Преимущества статуса Серебряного партнера:

1. Приоритет перед подрядчиками без партнерского статуса при выборе проектов. Приоритет перед Бронзовыми партнерами в случае одновременной подачи заявок на авторизацию по одному и тому же проекту
2. Помощь в решении вопросов, связанных с проектами, а также разрешение спорных ситуаций с проектной командой или Конечным клиентом
3. Возможность участвовать в pre-sale активностях и дальнейшей реализации в случае успешной продажи
4. Доступ к порталу Технической поддержки ТАП
5. Скидка 30% на ПО Компании и пакеты обучения и сертификации, а также на позиционируемые Партнером услуги Компании по обслуживанию ПО для Конечных пользователей.

Золотой партнер

Условия получения:

1. Выполнение условий уровня Серебряного партнера
2. Наличие минимум 5 (пяти) специалистов по Продуктам Компании в постоянном штате Партнера. Сертификация проходит в дистанционном режиме. Сертификация первых трех специалистов проводится бесплатно, всех последующих – на условиях действующего прайс-листа ТАП с учетом скидки для партнеров Серебряного уровня
3. Достижение объема реализованной продукции ТАП на сумму 100 000 000 (Сто миллионов) руб. по подписанным Актам
4. Отсутствие просроченной задолженности перед Компанией
5. Наличие 1 (Одного) и более новых референциальных клиентов.

Преимущества статуса Золотого партнера:

1. Приоритет перед подрядчиками без партнерского статуса при выборе проектов. Приоритет перед Бронзовыми и Серебряными партнерами в случае одновременной подачи заявок на авторизацию по одному и тому же проекту
2. Помощь в решении вопросов, связанных с проектами, а также разрешение спорных ситуаций с проектной командой или Конечным клиентом
3. Возможность участвовать в pre-sale активностях и дальнейшей реализации в случае успешной продажи
4. Доступ к порталу Технической поддержки ТАП
5. Скидка 40% на ПО Компании и пакеты обучения и сертификации, а также на позиционируемые Партнером услуги Компании по обслуживанию ПО для Конечных пользователей
6. Возможность организации собственного Центра компетенций по ПО ТАП и самостоятельного оказания услуг по обслуживанию ПО ТАП для Конечного пользователя. В этом случае Компания предоставляет только обновления ПО, а всю обработку запросов пользователя Партнер осуществляет самостоятельно, по собственному Регламенту технической поддержки, согласованному с Конечным пользователем. Размер отчислений Компании в этом случае составит **18%** от стоимости услуг технического обслуживания ПО ТАП.

При передаче Партнеру от Компании потенциальной сделки (лид), партнерская скидка на ПО составляет:

- **10%** - для Бронзового партнера

- **15%** - для Серебряного партнера
- **20%** - для Золотого партнера.

Статусы действуют в течение 1 (одного) года. Если за это время с Партнером не совершалось совместных проектов, поставок и прочих действий, либо не выполнены минимальные требования программы, статус понижается (со статуса Бронзового партнера понижение не предусмотрено).

Повышение партнерского статуса происходит по факту предоставления Партнером официального подтверждения выполненных условий соответствия более высокому статусу. В качестве официального подтверждения Партнер предоставляет Компании скан-копии подписанных актов передачи лицензий по сублицензионным договорам, заключенным Партнером с Конечными пользователями в рамках действия настоящего Соглашения, а также перечень сертифицированных консультантов по Программным продуктам, находящимся в штате Партнера на момент предоставления подтверждения.

В сторону понижения статус может быть пересмотрен только по итогам календарного года. Исключением являются случаи нарушения лицензионной политики, условий сотрудничества или иных прав Компании.

Причиной понижения или прекращения действия партнерского статуса может стать:

- не подтверждение заявленных показателей
- невыполнение предъявляемых минимальных требований
- потеря компетенций
- грубое нарушение условий Партнерского соглашения.

Статус Бронзового партнера присваивается Партнеру автоматически при подписании Партнерского соглашения.

Статусы Серебряного и Золотого партнера присваиваются Партнеру при выполнении условий программы и направляется письмом в адрес Партнера на официальном бланке Компании.

2. Процедура авторизации проекта

Авторизация проекта – результат процедуры согласования и проведения необходимых для реализации ПО ТАП и сопутствующих услуг, а также фиксация на конкретный период времени эксклюзивных прав Партнера на реализацию заявленных в заявке на авторизацию Программных продуктов и Продукции конкретному потенциальному заказчику в рамках авторизуемого проекта.

Эксклюзивные права на реализацию ПО ТАП на авторизованный проект выдаются сроком на 6 месяцев. Срок действия авторизации может быть продлен по согласованию с Компанией.

В течение срока действия авторизации ПО ТАП на авторизованный проект может поставлять только авторизованный партнер. Исключением являются случаи, когда Конечный пользователь прямо заявил о своем желании приобретать лицензии на ПО только у вендора напрямую. В этом случае партнер продолжает вести все переговоры с клиентом и получает вознаграждение в размере, соответствующем его партнерскому статусу на основании Агентского договора.

Процедура авторизации проекта:

1. Партнер инициирует процедуру Авторизации проекта при наличии у него информации о потенциальной заинтересованности конкретного Конечного пользователя (клиента) в заключении договора на приобретение лицензий на ПО ТАП, а также сопутствующих услуг.
2. Партнер направляет Компании Заявку на авторизацию посредством электронной почты на адрес office@tapmes.ru. Форма заявки на авторизацию приведена в Приложении №1 к Партнерскому соглашению.
3. После получения заявки Компанией Стороны согласуют сроки предпродажных мероприятий и утверждают заявку путем подписания в срок не более 5 (Пяти) рабочих дней. В случае отказа Компании от подписания заявки на авторизацию Компания направляет мотивированный отказ посредством электронной почты на адрес Партнера в срок не более 5 (Пяти) рабочих дней с момента получения заявки на авторизацию проекта.
4. С момента утверждения мероприятий и подписания заявки на авторизацию процедура Авторизации проекта считается пройденной.

Процедура Авторизации распространяется на конкретный проект, предполагающий внедрение определенного набора Программных продуктов. Ограничения, накладываемые на Компанию и иных Партнеров, не распространяются на прочие проекты этого же потенциального заказчика и Программные продукты, не указанные в заявке на авторизацию.

Требования к авторизованному на проект Партнеру:

1. По каждому Программному продукту, указанному в Заявке на авторизацию, в штате Партнера должен быть как минимум один сертифицированный консультант по внедрению. При несоблюдении этого условия Компания имеет право отказать Партнеру в авторизации проекта.
2. В случае, если Партнер не может выполнить предпродажные мероприятия в ранее согласованные сроки, а также в случае, если в результате ведения переговоров изменились обстоятельства и условия реализации ПО ТАП Конечному пользователю, Партнер направляет Заявку на корректировку сроков действия Авторизации потенциального заказчика, которая согласовывается Компанией на основании, предоставляемого Партнером уточненного плана мероприятий по работе с потенциальным заказчиком.
3. Заявка на авторизацию проекта потенциального Заказчика может быть аннулирована Компанией в случае невыполнения Партнером ранее согласованного плана предпродажных мероприятий при отсутствии своевременной корректировки плана. Компания направляет партнеру мотивированное решение об аннулировании его заявки на авторизацию проекта потенциального Заказчика посредством электронной почты на адрес Партнера. Авторизация проекта потенциального Заказчика и все связанные с ней ограничения, наложенные на Компанию и других партнеров, прекращаются в день направления Партнеру мотивированного решения об аннулировании его заявки на авторизацию.
4. Партнер выражает готовность взять на себя все обязательства и ответственность перед Конечным пользователем за проведение работ по внедрению ПО ТАП и обладает необходимыми ресурсами для проведения такого рода работ.

3. Система взаимодействия Компании с Партнером

Рабочие встречи и совещания

С партнерами всех уровней проводятся ежемесячные встречи, нацеленные на улучшение взаимодействий. Главной их задачей является выстраивание оптимальных условий совместной работы, обсуждение актуальных направлений развития и общей стратегии ведения проектов.

Также не реже, чем раз в 2 недели, Компания проводит совещания с каждым из Партнеров для обсуждения текущих совместных проектов, проектов на стадии пресейла. В ходе этих совещаний Партнер сообщает Компании о текущем статусе работ по всем авторизованным проектам. Совещания проводятся в режиме видеоконференции.

В случае невозможности проведения видеоконференции в установленный срок Партнер направляет информацию о текущем статусе авторизованных проектов в форме письменного отчета по электронному адресу Компании.

Доступ к порталу Технической поддержки ТАП и демонстрационным версиям ПО

Партнер имеет доступ к Порталу технической поддержки ТАП и всем доступным там материалам, касающимся ПО ТАП.

Аккаунт для доступа к Порталу технической поддержки предоставляется Партнеру сразу после подписания Партнерского соглашения. Далее отдельный аккаунт предоставляется каждому сертифицированному консультанту по ПО ТАП, работающему в постоянном штате Партнера. При увольнении сотрудника, имеющего аккаунт для доступа к Порталу технической поддержки ТАП, Партнер уведомляет об этом Компанию.

Партнер имеет право развернуть на собственных серверах все Программные продукты ТАП в целях их освоения, изучения, а также демонстрации потенциальным клиентам. Демонстрационные образцы ПО предоставляются партнерам на условиях отдельной лицензии на некоммерческое использование ПО. Партнер не имеет права проводить расчеты с использованием ПО ТАП на реальных данных, предоставленных потенциальным или реальным заказчиком, без согласования с Компанией.

Доступ к рекламным и маркетинговым материалам ТАП

Партнер получает от компании актуальные версии презентационных материалов по ПО ТАП.

Размещение информации на корпоративных сайтах

Компания размещает на своем сайте следующую информацию о Партнере:

- полное наименование;
- логотип или баннер с соответствующей гиперссылкой на сайт Партнера.

Партнер в соответствующем разделе корпоративного сайта размещает информацию о Компании:

- логотип или баннер с гиперссылкой на сайт Компании;
- информацию о Продуктах Компании.