

Партнерская программа Общества с ограниченной ответственностью «Сбер2В»

1. ВВЕДЕНИЕ

Партнёрская Программа предназначена для действующих и потенциальных Партнёров по Продуктам ООО «Сбер2В» (далее – Компания, Сбер2В) и определяет политику Компании в отношении совместного продвижения и реализации Продуктов Компании.

Настоящая Партнёрская программа устанавливает требования к верифицированным Партнёрам, порядок присвоения статуса, виды статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Компании, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Контрагента в Партнёрской программе.

Цели программы:

- Привлечение Конечных пользователей для продажи Продукта Компании с помощью Партнеров.
- Увеличение узнаваемости Продуктов Компании на рынке с помощью каналов сбыта Партнеров.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Сделка – фактическое заключение договора на реализацию Продукта между Партнером и Конечным пользователем.

Базовая цена – цена Продукта Компании для Конечного пользователя, к которой возможно применение Скидок. Базовая цена может быть сформирована Компанией на основе оценки стоимости параметров технического задания или действующих тарифов. Компания вправе устанавливать Базовую цену на свое усмотрение.

Временная скидка – Скидка от Базовой цены, которая устанавливается для Партнеров и применяется к Базовой в течение периода времени, заданного механизмом Защиты Сделки.

Компания – ООО «Сбер2В».

Конечный пользователь – Контрагент, желающий купить или уже купивший Продукты, осуществляющий эксплуатацию Продукта или использующий услуги Компании в соответствии с их функциональным назначением, без права передачи информации, полученной в любом виде по Сделке, третьим лицам.

Контрагент – любое юридическое лицо, приобретающее Продукты Компании.

Партнёр – Контрагент, заключивший с Компанией Партнёрское соглашение и осуществляющий закупки Продуктов у Компании с целью их дальнейшей передачи Конечным пользователям.

Партнёрская программа – документ, в котором зафиксированы требования к Партнёрам, порядок присвоения партнёрского статуса, виды партнёрских статусов, возможности,

предоставляемые Партнёрам Компании, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Контрагента в Партнёрской программе.

Партнёрское соглашение – договор, присоединяющий Контрагента к Партнерской программе Компании, закрепляющий статус Партнёра, позволяющий приобретать Продукты Компании в целях распространения Конечным пользователям.

Продукты – аналитическое решение, предоставление доступа к сервису (ПО) или к базе данных, отчет, презентация или иной программный продукт Компании, имеющий для компании коммерческую ценность и реализуемый Компанией в целях удовлетворения потребностей Конечных пользователей.

Процедура верификации – совокупность мероприятий, проводимых Контрагентом для получения статуса Партнёра, список которых указан в разделе 3 настоящей Партнерской программы.

Защита Сделки – регистрация Сделки за конкретным Партнёром путем закрепления специальных условий – Временной скидки и отказа от предоставления Временной скидки другим Партнёрам или отказе в предоставлении Временной скидки Партнеру.

3. ПРОЦЕДУРА ВЕРИФИКАЦИИ

3.1. Контрагент, заинтересованный в присоединении к Партнерской программе обязан:

3.1.1. Предоставить на адрес сотрудника Компании Partner@sberanalytics.ru заверенные скан-копии следующих документов:

- свидетельство ИНН;
- свидетельство ОГРН;
- решение или протокол о назначении руководителя;
- учредительные документы юридического лица;
- корпоративный договор (при наличии);
- доверенность (если договор подписывает лицо по доверенности);

3.2.2. Провести презентацию о компании и основных направлениях деятельности, о собственных и партнерских продуктах, потенциальной клиентской базе и наличии ресурсов для реализации продуктов (команды продаж). Формат презентации определяется по согласованию с представителем Контрагента, заинтересованного в присоединении к Партнерской программе.

3.2.3. Компания рассматривает информацию, представленную Контрагентом, в течение 30 (тридцати) календарных дней и в указанный срок направляет Контрагенту уведомление о присвоении статуса Партнера или об отказе в присвоении статуса Партнера без указания причин отказа.

4. ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

4.1. В Программе участвуют Продукты Компании, актуальный перечень которых опубликован на сайте <https://sberanalytics.ru/>

4.2. Право на продажу Продуктов Компании имеют только Партнёры, прошедшие Процедуру верификации и подписавшие Партнёрское соглашение.

4.3. Минимальная сумма Сделки, к которой применяется Временная скидка не может быть ниже 300 000 рублей без НДС. Если Продукт Компании подлежит обложению НДС в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, то НДС начисляется сверх указанной суммы.

4.4. Компания имеет право отказать в присвоении статуса Контрагенту без указания причин и/или лишить статуса Партнёра при несоблюдении Партнёрского соглашения или настоящей Партнёрской программы.

4.5. Основанием для исключения Партнёра из Партнерской программы могут служить:

4.6.1. Неисполнение или нарушение Партнёром условий Партнёрской программы и/или Партнёрского соглашения.

4.6.2. Наличие у Партнёра просроченной дебиторской задолженности перед Компанией.

4.6.3. Подтверждённые факты нарушения деловой этики, нанесение вреда репутации Компании, нарушение условий антикоррупционной оговорки.

4.6.4. Нарушение Партнёром условий договора, заключенного с Конечным пользователем.

4.6.5. Наличие письменных претензий от Конечных пользователей или судебных исков, возбуждённых в отношении Партнёра.

5. ПРОЦЕДУРА ЗАЩИТЫ СДЕЛКИ

5.1. Для Защиты сделки Партнёр заполняет и направляет Компании заявку на адрес электронной почты Partner@sberanalytics.ru с темой письма «Защита сделки – [наименование Конечного пользователя]». Формат заявки приведен ниже:

| Конечный пользователь | Продукт | Подразделение Конечного пользователя, ответственное за закупку Продукта | Описание проекта Конечного пользователя | Сумма планируемой к заключению сделки | Прогнозная дата подписания сделки | Текущий статус сделки | Планируемые действия в целях заключения сделки | Контактное лицо в Партнёрской Программе | Контактное лицо Конечного пользователя |
|-----------------------|---------|--|--|---|---|--------------------------|---|--|---|
| | | | | | | | | | |

5.2. Компания рассматривает заявку Партнёра в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения заявки и в указанный срок направляет Партнёру уведомление о подтверждении Защиты сделки или уведомление об отказе в защите сделки без указания причин отказа.

Подтверждением Защиты сделки является письменное уведомление по электронной почте, отправленное Партнёру Компанией и содержащее явно выраженное согласие Компании на Защиту Сделки в отношении Партнера. При этом под явно выраженном согласием понимается уведомление Компании о регистрации Сделки за конкретным Партнёром.

5.3. Защита сделки может быть зарегистрирована за Партнером только при условии, что у указанного в Заявке Партнера Конечного пользователя отсутствуют сделки с Компанией или иными Партнерами, параметры которых аналогичны заявленным в Заявке следующим параметрам: «Сумма планируемой к заключению сделки», «Продукт», «Описание проекта Конечного пользователя».

5.4. В случае, если после регистрации Защиты сделки за Партнером, Компанией будет установлено, что Защита сделки зарегистрирована в отношении двух или более сделок Партнера, относящихся к одному и тому же Проекту Конечного пользователя, Компания оставляет за собой право отозвать защиту всех сделок или отозвать защиту всех сделок кроме наиболее соответствующей по мнению Компании целям Конечного пользователя. При этом, Компания обязана уведомить о принятом решении Партнера в течение 3 (трех) рабочих дней с даты принятия соответствующего решения Компанией

5.5. Защита сделки устанавливается на срок, указанный в разделе 6 настоящей Партнерской программы.

При этом, по истечении указанного срока, Партнер вправе инициировать процедуру Защиты сделки путем направления заявки повторно.

6. УСЛОВИЯ И ТРЕБОВАНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

| Статус Партнера | Авторизованный партнер | Ключевой партнер | Стратегический партнер |
|------------------------------------|--|--|--|
| Временная скидка | 20% | 30% | 40% |
| Требования: | | | |
| План продаж | - | 10,0 и более млн. руб. без НДС или 3 и более Сделок с разными Конечными пользователями | 20,0 и более млн. руб. без НДС или 5 и более Сделок с разными Конечными пользователями |
| Порядок изменения Статуса Партнера | <p>Учет выполнения плана осуществляется на основании фактически активированных сделок Партнера за прошедшие 12 месяцев</p> <p>Новый статус Партнера закрепляется с даты, указанной в уведомлении, направленном Компанией с почтового ящика Partner@sberanalytics.ru на почтовый ящик Партнера, указанный в Партнерском соглашении</p> <p>Новый статус закрепляется за Партнером до конца текущего года и на полный следующий календарный год (далее – Период).</p> | | |

| | | | |
|---|---|-----|--|
| | <p>Если в течение Периода Партнер не выполняет План продаж, соответствующий его текущему статусу, то начиная с даты, следующей за окончанием Периода статус Партнера закрепляется в соответствии с фактическим выполнением Плана продаж:</p> <p>Если Ключевой партнер в течение Периода не выполняет План продаж, то получает статус Авторизованный партнер.</p> <p>Если Стратегический партнер в течение Периода не выполняет План продаж, то получает статус Авторизованные партнер или статус Ключевой партнер при выполнении Плана продаж установленного для этого статуса.</p> <p>Компания оставляет за собой право на применение индивидуального подхода при установлении статуса Партнера.</p> | | |
| Квартальное обсуждение воронки продаж | Нет | Да | Да |
| Размещение лого Партнера на сайте https://sberanalytics.ru/ | Да | Да | Да |
| Возможности: | | | |
| Срок Защиты Сделки | - 90 дней | | |
| Обучение | Обязательно | | |
| Выступления на мероприятиях Компании | Нет | Нет | Да, по согласованию Компании с Партнером |
| Совместные маркетинговые активности | Да, по согласованию Компании с Партнером | | |
| Получение демо-версий | Да | | |