

Партнерская программа по распространению
программных решений Entensys
на территории России

Содержание

1. Общая информация о партнерской программе	3
1.1 Краткая информация о программе и ее цели	3
1.2 Задачи программы	3
1.3 Преимущества для партнеров	3
2. Правила участия в программе	4
2.1 Документальное оформление отношений	4
2.2 Процедура авторизации	4
2.3 Преимущества авторизованных партнеров	4
2.4 Решения и цены	5
2.6 Санкции за нарушения условий программы	5
3. Статусы участников партнерской программы	6
3.1 Политика назначения партнерских статусов	6
3.2 Размеры скидок партнеров в зависимости от статуса	7
3.3 Другие возможности партнеров в зависимости от статуса	7
3.4 Требования к партнерам в зависимости от статуса	8
4. Маркетинговая поддержка партнеров	9
5. Обучение и сертификация	9
6. Контактная информация	10

1. Общая информация о партнерской программе

1.1 Краткая информация о программе и ее цели

С 2001 года компания Entensys развивает активную партнерскую программу, призванную:

- увеличить количество региональных партнеров;
- сформировать профессиональную сеть продвижения и технической поддержки решений разработчика;
- обеспечить качественную маркетинговую, информационную и техническую поддержку.

На сегодняшний день в число партнеров Entensys входит более 8000 компаний и индивидуальных предпринимателей, занимающихся дистрибуцией программного обеспечения, поставками компьютеров и комплектующих.

1.2 Задачи программы

- предоставление партнерам качественных и востребованных на IT-рынке решений по обеспечению информационной безопасности;
- обучение партнеров продаже и техническому сопровождению продуктов Entensys;
- обеспечение партнеров маркетинговыми материалами и актуальной информацией о новых возможностях и событиях;
- сотрудничество в области PR и продвижения;
- быстрое и эффективное взаимодействие по запросам партнеров.

1.3 Преимущества для партнеров

- получение дохода от продаж решений Entensys;
- сотрудничество с известным и надежным разработчиком;
- полная бесплатная маркетинговая, информационная и техническая поддержка;
- возможность участия в маркетинговых мероприятиях;
- возможность обучения и сертификации;
- дополнительная реклама от размещения информации о партнере в партнерском разделе сайта;
- приобретение продуктов Entensys для собственного использования.

2. Правила участия в программе

2.1 Документальное оформление отношений

Компанией Entensys предусмотрены два варианта документального оформления отношений с партнером:

1. Авторизация:

Авторизация необходима для следующих категорий партнеров:

- дилеров;
- партнеров;
- дистрибьюторов;
- филиалов федеральных дистрибьюторов.

2. Лицензионный договор:

Лицензионный договор подписывается с федеральными дистрибьюторами.

3. С дистрибьюторами также может быть подписан договор о сотрудничестве или иной договор, определяющий совместную деятельность сторон.

2.2. Процедура авторизации

Для прохождения авторизации необходимо:

- согласно требованиям к размещению опубликовать информацию о продуктах Entensys на официальном сайте компании-партнера (если он есть);
- заполнить [бланк авторизации партнера](#);
- предоставить логотип компании размером 100x50 точек в формате gif, jpeg или png.

Ссылку с рекомендациями и материалами для размещения на сайте можно запросить у дистрибьютора, либо у представителей компании Entensys.

2.3. Преимущества авторизованных партнеров

- получение скидки на покупку программных решений Entensys согласно своему статусу у любого из дистрибьюторов;
- получение статусной иконки от компании-производителя и [сертификата](#), подтверждающего партнерство с компанией Entensys;
- быстрое и качественное обслуживание по вопросам сотрудничества;
- перенаправление клиентов;
- своевременное получение информации о нововведениях в компании и продукте, маркетинговых материалов;
- возможность бесплатного получения NFR-версии программных решений Entensys для личного использования (NFR - версия не для продажи);
- обучение специалистов компании-партнера;
- участие в маркетинговых мероприятиях компании, возможность компенсации затрат на продвижение решений разработчика (по предварительному согласованию);
- размещение в разделе [«Наши партнеры»](#) сайта вендора.

2.4. Решения и цены

Решения, доступные партнерам в рамках данной партнерской программы, а также цены на них, перечислены в официальном прайс-листе Entensys.

Клиентские цены в официальном прайс-листе фиксированы, мы рекомендуем придерживаться данных цен при продаже наших решений клиентам.

2.5. Обязательства участников программы

- осуществлять авторизацию своих дилеров, партнеров, дистрибьюторов, предоставляя Entensys заполненные бланки на авторизацию;¹
- осуществлять продажи конечным клиентам программных продуктов в соответствии с ценовой и лицензионной политикой;
- соблюдать авторские права Entensys на программные продукты и зарегистрированные торговые марки;
- по письменному (электронная почта) требованию Entensys производить оповещение своих партнеров об изменениях в продукте и политике разработчика, о возможностях, предоставляемых Entensys, проводимых мероприятиях (партнерских семинарах, акциях);
- соблюдать политику Entensys по назначению партнерских статусов (п. 3);
- рассматривать всю информацию, получаемую от разработчика как конфиденциальную, за исключением информации рекламного и маркетингового характера, предполагающей публичное распространение;
- размещать новую информацию о программных продуктах и сотрудничестве с Entensys на своих сайтах;
- предварительно согласовывать с Entensys все рекламно-маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов разработчика;
- не начислять НДС при распространении прав на использование решений Entensys.

2.6. Санкции за нарушения условий программы

Entensys выделяет следующие типы нарушений условий участия в программе и санкции за эти нарушения:

- **Продажа NFR** (NFR – Not For Resale – не для перепродажи) неавторизованным партнерам.
- **Игнорирование или ненадлежащее исполнение рекомендаций Entensys** по обновлению/размещению информации о продуктах на сайте участника программы, авторизации его партнерской сети, оповещению его партнеров об изменениях в продукте и политике компании-разработчика, о возможностях, предоставляемых Entensys, проводимых мероприятиях (партнерских семинарах, акциях).

¹ Для проведения авторизации собственной партнерской сети участнику необходимо:

1. Запросить у своего поставщика либо на partners@usergate.ru:

1.1. баннер для авторизации;

1.2. текст для размещения информации по авторизации на сайте;

1.3. текст для рассылки по партнерам.

2. Опубликовать баннер и текст по авторизации на сайте.

3. Сделать рассылку по партнерам.

4. Добавить бланк заявления на авторизацию в пакет обязательных документов, предоставляемых каждому новому партнеру.

Типы нарушения условий программы	Количество фактов нарушения	Санкции
Поставка NFR неавторизованным партнерам	1	Отказ в поставке.
Игнорирование или ненадлежащее исполнение рекомендаций Entensys	2	Предупреждение
	2	Понижение статуса участника на один за каждый факт

3. Статусы участников партнерской программы

3.1. Политика назначения партнерских статусов

У компании Entensys существуют четыре градации статусов. Политика назначения статусов одинакова для всех участников программы.

Внимание! Entensys оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного статуса.

Присваиваемый статус	Условия предоставления статуса
Федеральный дистрибьютор	<p>Статус назначается по усмотрению Entensys, учитываются следующие показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • объем партнерской сети (от 300 компаний, не ограниченных одним регионом); • готовность выполнять обязательный минимальный объем продаж; • наличие ресурсов для проведения скоординированной с Entensys маркетинговой политики; • активность в продвижении решений компании через сеть партнеров (отсутствие прямых продаж конечным клиентам); • желательно наличие региональных офисов (филиалов)
Дистрибьютор	<p>Статус дистрибьютора могут получить следующие компании:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 1С:Дистрибьюторы 2. Компании, не продающие продукты конечным пользователям и обладающие сетью партнеров (от 50 компаний), не ограниченной одним регионом. Разработчик оставляет за собой право ограничивать возможность получения данными компаниями статуса «Дистрибьютор» в зависимости от показателей: <ul style="list-style-type: none"> • насыщенности региона Дистрибьюторами; • объема продаж в области.

Партнер	<p>Статус партнера может даваться:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1С:Франчайзи Компаниям, имеющим статус Partner Лаборатории Касперского Компаниям или ИП, обладающим сетью филиалов (от 10) в других городах, и/или обладающих сетью дилеров (от 10) Компаниям, обеспечивающим определенный уровень продаж продуктов Entensys.
Дилер	Статус присваивается остальным компаниям или ИП, продающим продукты Entensys и соблюдающим требования данной программы.

3.2. Размеры скидков партнеров в зависимости от статуса

Каждому из статусов партнеров соответствует определенная колонка прайс-листа и рекомендованные размеры скидков на продукты компании. Размер скидка на продукты Entensys зависит от статуса партнера.

3.3. Другие возможности партнеров в зависимости от статуса

Возможности	Дилер	Партнер	Дистрибьютор	Федеральный дистрибьютор
Размещение информации на сайте Entensys	+	+	+	+
Оказание консультаций по использованию продуктов Entensys	+	+	+	+
Возможности	Дилер	Партнер	Дистрибьютор	Федеральный дистрибьютор
Проведение тренингов для сотрудников партнера	-	+	+	+
Участие сотрудников Entensys в мероприятиях партнера	-	+	+	+
Возможность совместной маркетинговой деятельности	-	+	+	+

Проведение семинаров для дилеров	-	-	+	+
Компенсация расходов на маркетинг	-	-	По предварительной договоренности	По предварительной договоренности
Возможность приобретения NFR-лицензий	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно

3.4. Требования к партнерам в зависимости от статуса

Компанией Entensys предусмотрены следующие требования в отношении участников программы.

Требования	Дилер	Партнер	Дистрибьютор	Федеральный дистрибьютор
Заполнение заявления на авторизацию	+	+	+	Только для филиалов
Авторизация партнерской сети	-	+	+	+
Наличие веб-сайта	-	+	+	+
		(за исключением 1С:Франчайзи и Partner Лаборатории Касперского)	(за исключением 1С:Дистрибьюторов)	
Требования	Дилер	Партнер	Дистрибьютор	Федеральный дистрибьютор
Заключение лицензионного договора	-	-	По взаимной договоренности	+
Размещение/обновление информации о решениях Entensys на сайте	+	+	+	+
E-mail рассылки информации от Entensys	-	Только дилерам	+	+

Проведение маркетинговых активностей по продвижению решений Entensys (реклама, семинары и т.д.)	-	-	+	+
Обязательный объем продаж	-	-	От 150 тыс.руб./мес.	От 300 тыс. руб./мес.

4. Маркетинговая поддержка партнеров

Печатные и электронные материалы для продвижения решений компании Entensys можно запросить у федеральных дистрибьюторов, список которых изложен в разделе «[Наши партнеры](#)» сайта разработчика.

В настоящее время доступны следующие материалы.

Материалы	Условия получения
Листовки	В любом количестве, необходимо только указать назначение материалов
Футболки и ручки с фирменным логотипом, плакаты	Семинары, выставки, акции – все по согласованию с Entensys
Материалы для размещения на сайте	Любые материалы в любых количествах
Коробки-муляжи	Заказ через фирму «1С»

Все материалы являются бесплатными.

Помимо вышеизложенного, возможно изготовление других маркетинговых материалов. По заказу Entensys может разработать баннеры для размещения под стиль сайта партнера.

5. Обучение и сертификация

Компания Entensys проводит обучение своих партнеров:

1. Очная форма. Обучение в рамках партнерских семинаров. Компания Entensys ежегодно проводит road-show по городам присутствия своих дистрибьюторов. Компания принимает заявки от партнеров на проведение семинаров. Условия приезда вендора: организация места проведения семинара и аудитории (не менее сорока представителей компаний-партнеров).
2. Заочная форма. Аттестацию специалистов по UserGate возможно пройти в партнерском разделе сайта www.usergate.ru/partners/certification/.

Компания Entensys выдает сертификаты поставщикам своих решений. Существует четыре вида сертификатов:

1. Корпоративный сертификат на право продаж решений Entensys (свидетельствует о том, что компания-поставщик является официальным партнером Entensys, что дает ей права на осуществление передачи Приобретателям ограниченных прав на воспроизведение программного обеспечения Entensys и разрешение Приобретателям передачи полученных прав на воспроизведение программного обеспечения Entensys третьим лицам). Условие получения: прохождение процедуры авторизации.
2. Корпоративный сертификат на право технического сопровождения решений Entensys (свидетельствует о том, что партнер обладает статусом «Авторизированный сервисный центр» и имеет право оказывать техническую поддержку решений компании Entensys). Условие получения: прохождение технической аттестации или обучения по решениям Entensys. Статус «Авторизированный центр» также отображается в информации о партнере на www.usergate.ru/partners/partners.php.
3. Персональный сертификат по продажам решений Entensys (свидетельствует о том, что представитель компании-партнера получил статус «Специалист по продажам UserGate Proxy & Firewall»). Условие получения: прохождение аттестации или обучения по продажам решений Entensys.
4. Персональный сертификат по техническому сопровождению решений Entensys (свидетельствует о том, что представитель компании-партнера получил статус «Специалист по техническому сопровождению UserGate Proxy & Firewall»). Условие получения: прохождение технической аттестации или обучения по решениям Entensys.

6. Контактная информация

По любым вопросам, связанным с данной программой, вы можете обратиться в партнерский отдел компании Entensys:

Тел.: (383) 330 29 13, 330 34 62

E-mail: partners@usergate.ru