



**Программа сотрудничества
по продвижению и распространению
программных продуктов
ЗАО «Лаборатория Касперского»
на территории
России и стран Закавказья**

от 01.01.2011г.

Содержание

<u>ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОГРАММЕ СОТРУДНИЧЕСТВА</u>	2
Краткая информация	2
Цели программы	2
Задачи программы	2
Принципы сотрудничества.....	2
Преимущества для ПАРТНЕРОВ	2
<u>1 ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ</u>	3
1.1 АВТОРИЗАЦИЯ.....	3
1.2 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА	3
1.3 ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....	3
1.4 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ	3
<u>2 УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА</u>	4
2.1 <u>РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ</u>	4
2.2 <u>ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ</u>	6
2.3 <u>ОН-ЛАЙН ДИСТРИБУЦИЯ</u>	7
<u>3 ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ</u>	10
<u>4 ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ</u>	10
<u>5 КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ</u>	10
<u>6 КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</u>	11
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 1 – ПРОЦЕДУРА ПЕРВИЧНОЙ АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»</u>	12
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 2 – УСЛОВИЯ НАЧИСЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ РИБЕЙТОВ ПАРТНЕРАМ, РАБОТАЮЩИМ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ» (ТОЛЬКО ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ РФ)</u>	13

Распространение бизнес-продуктов ЗАО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.

Общая информация о программе сотрудничества

Краткая информация

Программа сотрудничества по продвижению и распространению продуктов ЗАО «Лаборатория Касперского» (далее ЛК) направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с заказчиками. Партнерская программа определяет партнерскую политику ЛК.

Цели программы

Обеспечить Партнерам оптимальные условия работы, предоставить лучшие продукты и услуги, поддержку и обучение, что позволит Партнерам предлагать качественные, эффективные и конкурентоспособные решения, удовлетворяющие запросам конечных заказчиков.

Задачи программы

- Предоставлять Партнерам широкий спектр передовых высокотехнологичных продуктов и услуг, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки
- Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами
- Создавать и поддерживать единое информационное пространство, позволяющее Партнерам оперативно получать информацию, необходимую для работы с конечными заказчиками, а также эффективно обмениваться информацией с другими Партнерами
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами
- Оперативно решать проблемы Партнеров

Принципы сотрудничества

- Открытость для Партнера, доступность имеющихся ресурсов
- Отсутствие прямых продаж со стороны ЛК
- Поддержка Партнера вне зависимости от статуса

Преимущества для Партнеров

- Возможность получения дохода не только от распространения продуктов ЛК, но и предоставления заказчикам дополнительных услуг
- Помощь в организации технического обслуживания клиентов
- Рекламно-маркетинговая поддержка
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий
- Информационная поддержка
- Льготное обучение, повышение профессионального уровня
- Постоянная доступность всего ассортимента продуктов
- Оперативная доставка продуктов

1 Правила участия в программе

1.1 Авторизация

Для участия в данной программе и получения статуса официального Партнера ЛК, компаниям необходимо пройти процедуру авторизации соответствующей тому или иному направлению сотрудничества.

Описание возможных вариантов сотрудничества и соответствующих им процедур авторизации и присвоения статуса содержится в разделе 2 настоящего документа.

ВНИМАНИЕ! ЛК оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного Партнерского статуса без объяснения причин.

1.2 Ценовая политика

Программные продукты, доступные Партнерам в рамках данной программы, перечислены в официальном прайс-листе, утвержденном ЛК.

Стоимость ПО определяется в зависимости от типа и количества защищаемых объектов в соответствии с принципами, установленными официальным прайс-листом ЛК.

Цены, указанные в официальном прайс-листе, являются рекомендованными.

1.3 Территориальная политика

Распространение продуктов и решений ЛК в том или ином государстве должно осуществляться только Партнерами ЛК, являющимися резидентами данных государств. Экспорт продуктов и решений ЛК в другие государства недопустим.

1.4 Ответственность участников программы

Все участники данной программы принимают на себя следующие обязательства:

- Соблюдать единую лицензионную политику ЛК;
- Соблюдать территориальную политику по распространению продуктов ЛК;
- Соблюдать авторские права на программы для ЭВМ, разработанные ЛК, а также права на зарегистрированные торговые марки;
- Не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу ЛК;
- Предварительно согласовывать все рекламно-маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов ЛК;
- При продвижении продуктов ЛК использовать типовые рекламные материалы ЛК, либо производить свои собственные согласно правилам, изложенным в “Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского”;
- При оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение продуктов ЛК, Партнеры должны неукоснительно придерживаться правил, изложенных в “Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского”.

ВНИМАНИЕ! Поскольку некорректное ведение бизнеса одним из Партнеров может негативно сказаться на взаимоотношениях остальных участников программы, любое нарушение Партнером «Правил участия в программе» и принятых на себя обязательств, влечет за собой штрафные санкции вплоть до прекращения участия нарушителя в настоящей программе.

2 Условия сотрудничества¹

Данный раздел описывает возможные направления сотрудничества, правила авторизации и присвоения статусов, соответствующих каждому направлению, а также предоставляемые возможности и необходимые требования, предъявляемые ЛК по каждому направлению.

2.1 Розничные продажи

Передача прав на программное обеспечение ЛК и поставка продуктов ЛК, также продвижение продуктов ЛК (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков, OEM-версии продуктов), указанных в официальном прайс-листе конечным пользователям.

2.1.1 Статусы:

Partner - компания, продающая преимущественно права на персональные продукты ЛК и продукты ЛК для малого бизнеса.

- **Business Partner** - компания, распространяющая права на весь спектр программного обеспечения ЛК, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание.
- **Premier Partner** - компания, распространяющая права на программные продукты ЛК преимущественно для защиты Среднего бизнеса и Корпоративных заказчиков, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание, услуги по внедрению и сопровождению проектов на базе продуктов ЛК.
- **Retail Partner** - компания, регионального уровня², распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов.
- **Retail Premier Partner** – компания федерального уровня³, распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов.
- **Enterprise Partner** – компания (системный интегратор или крупный поставщик компьютерной техники) имеющая в своей структуре выделенное направление по информационной безопасности, осуществляющая распространение прав на программные продукты ЛК и внедрение бизнес-решений ЛК в проекты по реализации информационной безопасности корпоративных сетей заказчиков и предоставляющая комплекс необходимых консалтинговых услуг.

Компания имеет возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.

Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:

Статус \ Требования	Partner	Business Partner	Premier Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner	Enterprise Partner
Наличие Web-сайта	+	+	+	+	+	+
Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК	желательно	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста
Наличие технических специалистов по бизнес-продуктам ЛК	-	1 специалист	2 специалиста	-	-	3 специалиста
Оказание технической поддержки	-	+	+	-	-	+
Проведение маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК	-	обязательно	обязательно	обязательно	обязательно	обязательно

¹ Некоторые условия сотрудничества для Партнеров в странах Закавказья могут отличаться от стандартных.

² Компания, распространяющая продукты ЛК на всей территории Российской Федерации.

³ Компания, распространяющая продукты ЛК на территориях, указанных в договорах, заключенных между Дистрибутором и Партнером со статусом **Retail Premier Partner**.

Предоставление отзыва от заказчика	-	-	+	-	-	2 отзыва для публикации в год
Участие в бета-тестировании продуктов ЛК	-	по желанию	обязательно	-	-	обязательно
Предоставление ежегодного бизнес-плана	-	-	+	-	+	+
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)	Не менее 4 000\$	Не менее 24 000\$ *	Не менее 80 000\$ * (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее 70 000\$ ** (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее 300 000\$ ** (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее 160 000\$ * (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)
Партнерская скидка	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает ЛК или Distributor

* Без учета закупок персональных продуктов; ** Без учета закупок лицензий на бизнес-продукты.

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:

Статус	Partner	Business Partner	Premier Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner	Enterprise Partner
Возможности						
Выделенный менеджер со стороны ЛК	-	+	+	+	+	+
Обучение продавцов компании специалистами ЛК	-	+	+	+	+	+
Возможность совместной маркетинговой деятельности	-	+	+	+	+	+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия	+	+	+	+	+	+
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	-	+	+	+	+	+
Возможность получения рибейта (только для резидентов РФ)*	-	+	+	+	+	+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования	Стоимость составляет 40% от прайс-листа	Стоимость составляет 20% от прайс-листа	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Компенсация за обучение	25%	40%	50%	-	-	60%
Получение авторизации на тендеры, конкурсы и т.п.	-	+	+	-	-	+
Получение специальных ценовых условий на основании	-	-	+	-	-	+

предоставленного прогноза продаж						
Передача прав на использование Kaspersky DDoS Prevention	-	-	+	-	-	+
Поддержка Партнера со стороны службы консалтинга ЛК	-	-	+	-	-	+
Передача запросов потенциальных заказчиков со стороны ЛК	-	+	+	-	+	+

* Условия начисления и выплаты рибейтов представлены в Приложении 2.

2.1.2 Авторизация Партнеров и присвоение статусов по данному направлению сотрудничества:

▪ Первичная авторизация

Компания выбирает оптимального поставщика из списка партнеров ЛК со статусом Distributor и подписывает одностороннее соглашение о принятии условий программы сотрудничества, которое направляется в ЛК через выбранного поставщика. На основании данного соглашения происходит авторизация Партнера.

Правило заполнения одностороннего соглашения и подробное описание процедуры авторизации по данному направлению сотрудничества представлены в Приложении 1.

После авторизации Партнеру выдается сертификат официального Партнера ЛК сроком на 1 год, координаты Партнера размещаются на корпоративном сайте ЛК, адреса электронной почты ответственных лиц заносятся в списки рассылки и Партнеру открывается доступ ко всем информационным ресурсам, перечисленным в разделе «**Поддержка Партнеров**».

Продление сертификата осуществляется по той же схеме и при строгом соответствии всем необходимым требованиям.

При продлении сертификата проводится обязательная проверка наличия и корректности на сайте компании информации о продуктах ЛК.

▪ Присвоение статусов

При первичной авторизации компании присваивается статус **Partner**.

Присвоение статуса **Business Partner** осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям и предъявлении подтверждения наличия сертифицированных технических специалистов.

Присвоение статуса **Premier Partner, Enterprise Partner, Retail Partner, Retail Premier Partner** осуществляется строго по списку компаний, ежегодно утверждаемому ЛК.

2.1.3 Отчетность Партнеров:

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора/одностороннего соглашения и являются его неотъемлемой частью.

2.2 Оптовые поставки

Распространение и продвижение продуктов ЛК, (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков, OEM-версии продуктов), указанных в официальном прайс-листе внутри своей партнерской сети.

2.2.1 Статусы:

- **Distributor** - компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая все поставки исключительно через свою партнерскую сеть (не менее 150 партнеров), не работающая с конечными заказчиками напрямую.

Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:

Требования	Статус	Distributor
Наличие Web-сайта		+
Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК		обязательно наличие выделенного специалиста
Обязательность проведения маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК		+
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)		Не менее 15 млн. \$ (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)
Размер вознаграждения за передачу прав на ПО разработанное ЛК		Устанавливает ЛК

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:

Возможности	Статус	Distributor
Выделенный менеджер со стороны ЛК		+
Обучение продавцов компании специалистами ЛК		+
Возможность совместной маркетинговой деятельности		+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия		+
Компенсация за обучение		80%
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера		+
Возможность получения рибейта		+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования		Бесплатно

2.2.2 Отчетность Партнеров:

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора и являются его неотъемлемой частью.

2.3 Он-лайн дистрибуция

Передача прав на использование ПО разработанное ЛК и продвижение электронных версий программных продуктов ЛК.

Электронная версия – распространение (передача прав на использование ПО разработанное ЛК), позволяющее конечному пользователю получить программный продукт ЛК через Интернет. В данном виде распространения отсутствует упаковка и диск, документация поставляется только в электронном виде, дистрибутив программного продукта скачивается конечным заказчиком с сайта ЛК или аналогичного раздела сайта Партнера. Код активации или ключевой файл формируется персонально для каждого конечного пользователя и доставляется ему по электронным каналам связи.

2.4.1 Статусы:

Online Distributor – компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая распространение электронных версий через собственную систему электронной дистрибуции. Основная задача он-лайн дистрибутора – развитие партнерской сети по распространению продуктов ЛК в сети Интернет.

Online Reseller – компания, осуществляющая распространение электронных версий конечным заказчикам через собственные интернет-ресурсы (сайт, каталог, интернет-магазин и др.) Партнер самостоятельно осуществляет все действия связанные с оформлением счета, оплатой и доставкой продуктов ЛК заказчику.

Affiliate Partner - компания, рекламирующая на своем интернет-сайте продукты ЛК. Приобретение программных продуктов конечными пользователями (выписка счета, получение оплаты, оформление бухгалтерских документов и т.д.) производится на сайте ЛК, без участия Affiliate Partner.

xSP Partner - компания-провайдер услуг, осуществляющая распространение электронных версий программных продуктов ЛК для защиты домашних пользователей в виде дополнительной услуги своим абонентам. Продажа осуществляется с использованием механизмов биллинга провайдера.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- интернет-провайдеры;
- сервисные компании, обслуживающие персональных пользователей и оказывающие им дополнительные услуги в виде установки лицензионного программного обеспечения;
- системы приёма платежей через электронные терминалы;
- системы приёма платежей через SMS.

Information Partner - компания, владеющая электронным или материальным информационным ресурсом (web-сайт, журнал и т.п.) и осуществляющая какой-либо из вариантов информационной деятельности, направленной на распространение контента, сервисов или OEM-версий программных продуктов ЛК, а также предоставляющая регулярную статистику по работе антивирусного/антиспам – фильтров, установленных на собственной площадке.

Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:

Статус \ Требования	Online Distributor	Online Reseller	Affiliate Partner	xSP Partner	Information Partner
Интернет-сайт с описанием продуктов ЛК и условиями приобретения электронных версий.	+	+	+	+	+
	(адресация на он-лайн реселлеров с механизмом учета продаж)				(с использованием технологий автоматической синхронизации)
Логистика	+	+	-	+	-
	(включая статистику по продажам через партнеров)		(только переадресация покупателя на сайт ЛК)	(оплата производится с биллинга ISP)	
Наличие менеджера отвечающего за онлайн-продажи (в т.ч. консультации по выбору ПО ЛК)	+	+	-	+	Наличие менеджера, отвечающего за распространение контента
Партнерская скидка	Устанавливает ЛК	Устанавливает Online Distributor	Устанавливает Online Distributor	Устанавливает ЛК	-

Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)	Не менее 1 млн. \$ (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Устанавливает Online Distributor (но не менее 20 оплаченных заказов)	- Выплата вознаграждения производится при достижении 50\$	-	-
-------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------	---	---

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:

Статус	Online Distributor	Online Reseller	Affiliate Partner	xSP Partner	Information Partner
Возможности					
Возможность специальной сборки дистрибутива для перенаправления конечного заказчика на сайт Партнера	-	-	-	+	-
Возможность использования технологий ЛК для создания публичных он-лайн сервисов	+	-	-	-	+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия	+	+	-	-	-
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	+	-	-	-	-
Возможность получения рибейта по итогам продаж	+	+	-	-	-
		(при объемах более 10 тыс. \$ в год)			
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования	Бесплатно	Стоимость составляет 50% от прайс-листа	-	Стоимость составляет 20% от прайс-листа	Бесплатно
Компенсация за обучение	80%	25%	-	-	-

2.4.2 Авторизация Партнеров по данному направлению:

Основой для разделения Партнеров по статусам Online Reseller и Affiliate Partner является готовность Партнера самостоятельно осуществлять продажу электронных версий программ ЛК конечным пользователям.

- **Авторизация Online Distributor.** Возможность сотрудничества в данном статусе определяется по результатам сотрудничества в статусе Distributor или Online Reseller в течение 2-х лет, выполнением установленного объема продаж и технической готовностью партнера поддерживать технологию электронных продаж с требуемым уровнем статистики и отчетности.
- **Авторизация Online Reseller.** На основе присланной претендентом заполненной типовой анкеты определяется возможность сотрудничества в данном статусе и готовность Партнера проводить продажу электронных версий (сайт, специалист, механизмы оплаты и доставки программ). Подписывается одностороннее соглашение о принятии условий программы сотрудничества при распространении электронных версий программ ЛК. Оплата за программы производится через расчетный центр, который поддерживает Online Distributor.
- **Авторизация Affiliate Partner** производится на сайте ЛК http://www.kaspersky.ru/authorization_general

Партнер подписывает электронное соглашение и получает персональный логин/пароль для проверки статистики оплаченных счетов. В соответствии с данной статистикой Online Distributor производит выплату Affiliate Partner его комиссионного вознаграждения.

- **Авторизация xSP Partner.** На основе присланной претендентом информации о своей компании определяется возможность сотрудничества в данном статусе и готовность Партнера проводить продажу электронных версий (сайт, специалист, механизмы оплаты и доставки программ).
Следующим шагом производится анализ электронной системы продаж Партнера и вырабатываются рекомендации со стороны ЛК относительно размещения информации об электронных версиях для увеличения продаж Партнера.
- **Авторизация Information Partner.** На основе присланной претендентом информации о своей компании определяется возможность сотрудничества в данном статусе. Партнеру предлагаются информационные материалы для размещения на сайте.

3 Поддержка Партнеров

ЛК обеспечивает необходимое документальное подтверждение официального партнерства.

ЛК размещает реквизиты всех Партнеров, присоединившихся к настоящей программе, с указанием соответствующих статусов, на своем корпоративном сайте, в разделе "Партнеры"

(<http://www.kaspersky.ru/buy-partners>).

Все Партнеры в обязательном порядке подключаются к централизованной информационной рассылке.

Все Партнеры ЛК получают доступ на Партнерский сайт ЛК, который содержит самую полную и актуальную информацию, необходимую для организации продаж и рекламно-маркетинговой деятельности.

Все Партнеры имеют возможность подключения к единой системе обработки партнерских и пользовательских запросов **Global Help Desk**, с помощью которой осуществляется взаимодействие по вопросам технической поддержки.

Все Партнеры имеют льготы при обучении и приобретении продуктов ЛК для целей антивирусной защиты собственной компании (без права перепродажи).

Все Партнеры ЛК имеют возможность принимать участие в специальных маркетинговых программах, разрабатываемых с целью стимулирования продаж через партнерский канал, на условиях, объявляемых ЛК дополнительно.

При проведении рекламно-маркетинговой деятельности, направленной на продвижение продуктов ЛК, Партнеры имеют возможность получения компенсации затрат согласно условиям **«Программы маркетинговой поддержки»**.

4 Обучение и сертификация

Для повышения квалификации собственных ресурсов Партнеры имеют право на льготы при обучении своих сотрудников в авторизованных учебных центрах ЛК.

Подробная информация по программам и материалам курсов обучения, правилам сертификации и сдачи экзаменов, а также другая необходимая информация содержится на Партнерском сайте ЛК в разделе «Обучение».

5 Консалтинговые услуги

В рамках данной программы существует 3 возможных способа оказания Заказчику консалтинговых услуг:

1. Услуги оказываются самим Партнером. Полная стоимость работ в рамках консалтинга определяется самим Партнером.
2. Для оказания услуг Партнер привлекает специалистов службы консалтинга ЛК. Партнер получает от ЛК комиссию в размере 10% от всей стоимости оказываемых услуг.

-
3. В случае, если Заказчик был передан Партнеру со стороны ЛК, Партнер перечисляет в ЛК 15% от полной стоимости консалтинговых услуг. Размер скидки на поставку продукта оговаривается в каждом отдельном случае.

6 Контактная информация

По всем вопросам относительно данной программы Вы можете обращаться:

- по телефону: +7 (495) 737-34-12;

- по эл. почте: sales@kaspersky.com

affiliates@kaspersky.com – Онлайн-дистрибуция

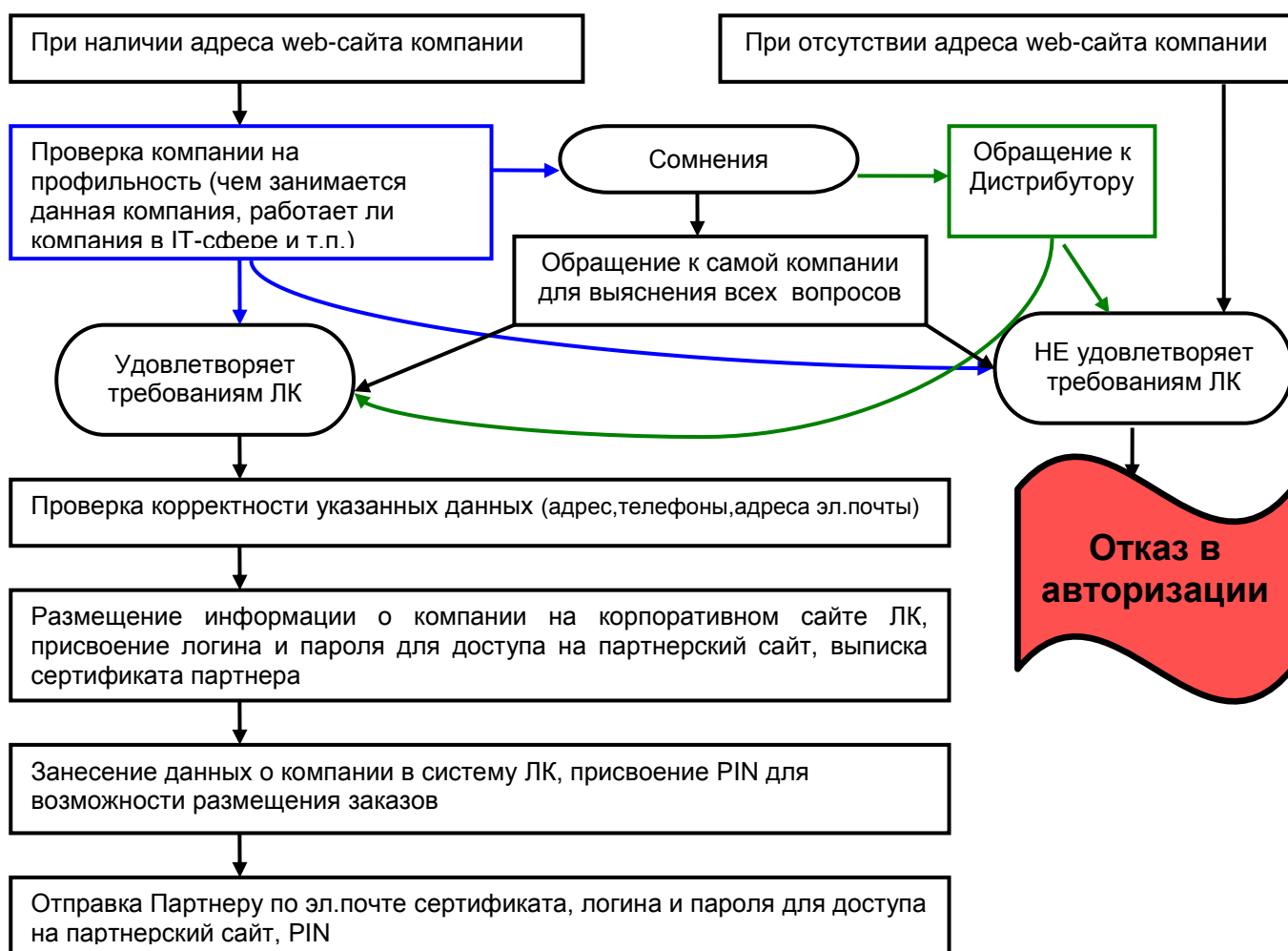
Приложение 1 – Процедура первичной авторизации партнеров по направлению «Розничные продажи»

При поступлении от Дистрибутора ЛК запроса на авторизацию какой-либо компании, претендующей на статус партнера ЛК, менеджер, ответственный за авторизацию партнеров, проверяет корректность заполнения одностороннего соглашения и выполняет действия согласно представленной ниже блок-схеме.

Одностороннее соглашение должно быть заполнено только в электронном виде, содержать оригинальную печать и подпись руководителя компании.

Одностороннее соглашение, заполненное не правильно или заполненное от руки к обработке не принимается.

Временной диапазон процедуры первичной авторизации составляет от 3 до 8 рабочих дней и зависит от степени сложности проведения проверки компании на профильность и корректности указанных данных.



Приложение 2 – Условия начисления и выплаты рибейтов Партнерам, работающим по направлению «Розничные продажи» (только для резидентов РФ)

Начисление и выплата рибейтов (премий) осуществляются на основании подписанного Партнером соглашения с ЗАО «Лаборатория Касперского».

Подписание соглашения производится одновременно с авторизацией партнера на статусы Business Partner, Premier Partner, Retail Partner, Retail Premier Partner и Enterprise Partner.

1. Размер рибейтов	Business Partner	Premier Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner	Enterprise Partner
Достижение установленного плана закупок и соблюдение лицензионной политики	До 22%	До 24%	До 7%	До 10%	До 26%
Предоставление прогноза по продажам и других отчетов, предусмотренных соглашением	-	2%	-	-	3%
Маркетинговая активность	3%	3%	3%	-	2%
Максимально возможный объем рибейта	25%	29%	10%	10%	31%

Начисление и выплата рибейтов осуществляется ежеквартально в течение 30 дней с момента окончания каждого квартала. Исключение составляет рибейт за маркетинговую активность партнёрам со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner**, который начисляется и выплачивается по результатам года.

2. **Расчет рибейтов**

- Для Партнёров со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объема закупок бизнес-продуктов ЛК за квартал (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского»).
- Для партнёров со статусом **Retail Partner**, **Retail Premier Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объема закупок персональных продуктов ЛК за квартал (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского»), за вычетом НДС.

3. **Рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики**

Рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики рассчитывается от фактического объема закупок соответствующих продуктов ЛК Партнером за квартал. Ставка рибейта устанавливается ежеквартально в зависимости от общего объема закупленных продуктов ЛК Партнером с начала календарного года.

Business Partner	
Годовой объем закупок (USD), без НДС	Ставка рибейта
4 000 – 24 000	18%
24 001 – 80 000	20%
> 80 000	22%

Premier Partner	
Годовой объем закупок (USD), без НДС	Ставка рибейта
12 000 – 80 000	20%
80 001 – 160 000	22%
> 160 000	24%

Для Партнеров со статусами **Enterprise Partner**, **Retail Partner** и **Retail Premier Partner** план закупок и размер соответствующего рибейта устанавливаются индивидуально.

В случае фактов нарушения лицензионной политики, ставка рибейта уменьшается по усмотрению ЛК.

По усмотрению ЛК Партнеру может быть отказано в выплате рибейта в случае нарушения последним сроков оплаты закупленных продуктов ЛК.

При оформлении Партнером возврата продуктов ЛК сумма рибейта за данный квартал уменьшается на сумму рибейта выплаченного за продукты заявляемые Партнером к возврату.

4. Рибейт за маркетинговую активность

Для получения рибейта за маркетинговую активность
Партнеры должны организовать в течение года следующие мероприятия:

	Количество мероприятий		
	Business Partner	Premier Partner	Enterprise Partner
Семинары по решениям ЛК для конечных пользователей	1	2	1
Предоставление материалов для создания пресс-релизов	2	4	2
Предоставление материалов для создания истории успеха	-	-	1
Рекламные акции по решениям ЛК	1	2	-

Для партнеров со статусом **Retail Partner** необходимым условием для получения рибейта за маркетинговую активность является проведение в течение квартала не менее 1 (одной) Рекламной акции по решениям ЛК.

В случае невыполнения необходимых требований по маркетинговым активностям размер рибейта будет уменьшен по усмотрению ЛК.

Начисление рибейта за маркетинговую деятельность производится на основании предоставления отчетных документов по проведению мероприятий таких, как программа мероприятия, список участников, фотографии с мероприятия и другие. В случае рекламных акций – фотографии макетов рекламы в местах размещения.