



Новые перспективы для вашего бизнеса вместе с Kerio

Содержание:

- Описание партнерских уровней
 - Kerio Authorized Partner
 - Kerio Certified Partner
 - Kerio Preferred Partner
 - Kerio Sub-distributor
- Политика цен для конечных заказчиков.

Сотрудничество без промедлений

Начните зарабатывать вместе с нами прямо сейчас! Мы рады поделиться опытом и знаниями, которые помогут вам быстро достичь качественного и количественного роста бизнеса. Для этого просто заполните регистрационную форму партнера Kerio.

Для наиболее точного соответствия бизнес-специфике вашей организации Kerio создала трехуровневую структуру партнерской сети, в которой вы сможете найти свое уникальное место. В зависимости от результатов сертификационных тестов, модели бизнеса компании и текущих результатов продаж компания может выбрать статус: **«Authorized Partner»**, **«Kerio Certified Partner»**, **«Kerio Preferred Partner»** или **«Суб-дистрибьютор»**

«Kerio Authorized Partner»

Данный статус присваивается партнерам начального уровня, желающим продавать программные продукты Kerio. Однако мы предлагаем не задерживаться на этом и этапе и получить следующий статус, позволяющий существенно усилить возможности успешных продаж. Партнеры уровня Kerio Authorised Partner получают скидку **до 15%** у наших официальных дистрибьюторов и суб-дистрибьюторов в зависимости от объемов продаж и договоренности с конкретным дистрибьютором.

| Основные требования | Основные преимущества |
|----------------------|-----------------------|
| Профиль – IT-реселер | Скидка до 15% |

«Kerio Certified Partner»

Партнерский статус для партнеров, видящих перспективу развития направления Kerio в своей компании. Для получения данного статуса необходимо:

- иметь опыт продаж продуктов Kerio – не менее €3000 за предыдущие 12 месяцев;
- Сотрудники компании должны сдать как минимум два бесплатных онлайн-экзамена - один технический и один сейловый, по любому из продуктов Kerio. Условием для допуска к сертификации является посещение одного из наших бесплатных онлайн-тренингов, регулярно проводимых нашими техническими специалистами;
- Как минимум 50% продаж совершать конечным пользователям

Компании-обладатели статуса Kerio Certified Partner получают широкий спектр преимуществ, в частности:

- **Маркетинговая поддержка** – Kerio предоставляет право использовать свою корпоративную символику (логотипы) для размещения в рекламных брошюрах, выставочных стендах и других промо-объектах. Это обстоятельство подчеркивает высокий уровень партнера и наполняет его имидж дополнительными позитивными свойствами, присущими высокой репутации Kerio.
- **Листинг на корпоративном сайте Kerio Technoloiges**. Ваши потенциальные заказчики смогут гораздо проще вас найти.
- **Свободный доступ к продуктам Kerio и участие в разработке новых технологий** – Партнер получает доступ ко всем продуктам Kerio для тестирования и проведения тренингов, а также бесплатную NFR-копию для внутреннего использования и демонстрации потенциальным заказчикам. Вы также можете принимать участие в бета-тестировании новых технологий и непосредственно влиять на функциональность будущих продуктов.
- **Техническая поддержка** – Воспользуйтесь техническими ресурсами и базой знаний для оперативной пред- и пост-продажной поддержки, связанной с установкой, настройкой, обучением и разрешением возможных проблем с продуктами Kerio.
- **Привлекательные скидки** – партнеры уровня Kerio Certified Partner получают **25%** скидку у наших дистрибьюторов.
- **Обмен «лидами»** - Kerio передает обращения ваших потенциальных заказчиков, полученные на международных выставках, конференциях, семинарах со всего мира или присланные в один из офисов компании.

| Основные требования | Основные преимущества |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Профиль – IT-реселер • €3000 продажи в год • Сдача 2-х экзаменов. • Более 50% прямых продаж | <ul style="list-style-type: none"> • Скидка 25% • Листинг на сайте • Бесплатные NFR • Передача лидов |

«Kerio Preferred Partners»

Kerio проводит активную политику мотивации и присваивает статус Preferred Partner партнерам уровня Kerio Certified Partner, добившимся наилучших результатов в области продаж – не менее €10.000 в год и продвижения продуктов компании, имеющим четкий план по развитию бизнеса Kerio и готовым инвестировать в совместный маркетинг.

Данный статус требует двух специалистов, прошедших квалификацию **Kerio Certified Sales Professional** и двух **Kerio Certified Technician**, что дает целый ряд дополнительных преимуществ для качественного и количественного расширения сотрудничества.

- **Привилегированное ценообразование** – Партнер может существенно увеличить прибыль за счет более высокой маржи – скидка от дистрибьюторов **27%**
- **Персональный менеджер** – Ваша точка входа для непосредственного общения с Kerio. Самый эффективный способ быстро решать любые проблемы, связанные с продажей и поддержкой продуктов.
- **Обмен «лидами»** - Kerio передает обращения ваших потенциальных заказчиков, полученные на международных выставках, конференциях, семинарах со всего мира или присланные в один из офисов компании.

- **Совместные маркетинговые программы** – возможность участия в маркетинговых акциях представительства и привлечения маркетинговых бюджетов представительства.

| Основные требования | Основные преимущества |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Профиль – IT-реселер • €10.000 продажи в год • Сдача 4-х экзаменов. • Инвестиции в совместный маркетинг | <ul style="list-style-type: none"> • Скидка 27% • Листинг на сайте в первых рядах • Бесплатные NFR • Приоритетная передача лидов • Компенсация маркетинга |

«Kerio Sub-distributor»

Партнерский статус для компаний, которые ориентированы на работу с реселерами. Если продукты Kerio занимают относительно небольшую долю ваших продаж и вы не можете выделить ресурсы для их продвижения, но, однако, хотите предлагать своим реселерам наиболее полный портфель решений, этот статус для вас. Мы предлагаем своим суб-дистрибьюторам достаточную маржу не только для развития бизнеса, но и для того, чтобы в будущем в случае взаимного желания партнерский статус мог измениться на дистрибьюторский.

| Основные требования | Основные преимущества |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • €3.000 продажи в год • Сдача 1-го сейлового экзамена. • Более 50% продаж в канал. | <ul style="list-style-type: none"> • Скидка 23% • Бесплатные NFR • Компенсация маркетинга |

Преимущества Партнерской программы

Партнерская программа Kerio создана специально для обеспечения партнеров всем необходимым для эффективных продаж продуктов компании. Следующая таблица содержит список преимуществ статусов разных уровней и требований, которые Kerio предъявляет к своим партнерам.

| Преимущества | Kerio Authorized Partner | Kerio Суб-Дистрибьютор | Kerio Certified Partner | Kerio Preferred Partner |
|--|-----------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Sales & Marketing поддержка | | | |
| Привилегированное ценообразование | 15% | 23% | 25% | 27% |
| Значок “Preferred” в онлайн-системе поиска | | | | X |
| Персональный менеджер | | | | X |
| Система обмена «лидами» | | | X | X |
| Участие в рекламных акциях | | | X | X |
| Участие в онлайн-системе поиска партнеров | | X | X | X |

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| Услуги технической поддержки в онлайн-системе поиска партнеров | | | X | X |
| NFR–версия продуктов Kerio | | | X | X |
| Специальные версии продуктов для демо-инсталляций | X | X | X | X |
| Использование корпоративной символики Kerio | | | X | X |
| Комплект документов о новых продуктах | | | X | X |
| Совместные маркетинговые программы | | X | | X |
| Поддержка продаж (консультирование) | X | X | X | X |
| Техническая поддержка | | | | |
| Привилегированная тех. поддержка по e-mail (скорость реакции в рабочие дни не более 8 часов) | | | | X |
| Консультации по e-mail | X | X | X | X |
| Консультации по телефону (в оговоренные часы) | X | X | X | X |
| Доступ к Базе Знаний Kerio | X | X | X | X |
| Участие в программе бета-тестирования | | | X | X |
| Онлайн-тренинги на веб-сайте Kerio | X | X | X | X |

Цены для конечных заказчиков

Формируя свой прайс-лист, мы принимаем во внимание множество факторов и считаем, что цены, указанные, как рекомендованные на нашем сайте, полностью отражают функционал, реализованный в наших продуктах и преимущества, получаемые заказчиком при их использовании. Также, мы считаем защиту инвестиций наших партнеров в совместный бизнес не только одной из важнейших своих обязанностей, но также общим делом, успех которого зависит от всех нас.

Следующие руководства являются обязательными для следования всеми участникам партнерской программы Kerio:

- В открытых источниках (интернет-сайты, листовки, проспекты) цены на наши продукты не должны быть ниже рекомендованных;
- В случае участия в котировках или тендерах допустимы скидки конечному заказчику за счет маржи партнера без согласования с представительством **не более 10%**;
- В случае доказанного участия партнера в подготовке закупки у заказчика, по согласованию с представительством возможны специальные как закупочные, так и отпускные цены.