

Партнёрская программа



НАЗНАЧЕНИЕ И ПРИНЦИПЫ	2
ТЕРРИТОРИЯ И СРОК ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ	2
УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ	3
МАРКЕТИНГОВОЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	3
ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ И СЕРТИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ	4
ПАРТНЁРСКИЕ СТАТУСЫ	4
ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЁРСКИХ СТАТУСОВ	5
СОДЕЙСТВИЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	5
ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ И СЕРТИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ: ПРИВИЛЕГИИ ПАРТНЁРОВ	5
ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ В ПРОЦЕССАХ ПРОДАЖИ ПРОДУКТОВ DEVICELOCK	6
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА	6
УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПАРТНЁРСКИХ СТАТУСОВ	6
ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПАРТНЁРСКОГО СТАТУСА	7
РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ	7

Назначение и принципы

Целью Партнёрской Программы (далее «Программы») Смарт Лайн Инк (далее Смарт Лайн) является обеспечение партнёрам оптимальных условий и организационно-технической инфраструктуры для продвижения на рынок продуктов DeviceLock, а также решений и услуг на их основе.

Используя уникальные компетенции и опыт Смарт Лайн как производителя лучшего отечественного программного продукта, предназначенного для защиты корпоративных компьютеров от утечек данных*, партнёры любого типа значительно повышают прибыльность и конкурентоспособность своего бизнеса на базе продуктов DeviceLock благодаря предоставляемой участникам Программы предпродажной и маркетинговой поддержке, возможностям обучения и сертификации специалистов, а также гибкой системе коммерческого стимулирования.

Партнерская программа Смарт Лайн Инк распространяется единообразно для поставщиков как коммерческих («обычных») версий продуктов DeviceLock, так и для сертифицированных версий, исключительное право на поставку которых передано компании ЗАО «АЛТЭК-СОФТ», г. Королёв. В зачете для определения партнерского статуса (годовой объем продаж) учитываются на равных основаниях продажи как коммерческой, так и сертифицированной версий DeviceLock, в то время как статусы и базовые скидки партнеров, а также механизмы защиты зарегистрированных сделок прозрачно в обоих направлениях продаж.

Регистрация сделок также является сквозной и не зависит от вида поставляемой версии, выполняется с возможностью свободного перевода сделки с коммерческой на сертифицированную версию и наоборот.

Определение партнерского статуса и принятие решений о регистрации сделки остается за Смарт Лайн Инк.

Принципы Программы

- Партнёры играют ключевую роль в продвижении продуктов DeviceLock DLP.
- Партнёрство выгодно всем: объединение технологий и компетенций Смарт Лайн с обширным опытом, ресурсами и знаниями партнёров позволяет успешно решать самые сложные задачи клиентов, повышая тем самым потребительскую ценность продуктов DeviceLock DLP, решений и услуг на их основе.

В итоге партнёры и Смарт Лайн получают выгоду от дополнительных продаж, а клиенты – от повышения качества продуктов и услуг и, как следствие, более высокой защищенности данных их корпоративных ИС.
- Равные возможности для всех партнёров: Смарт Лайн обеспечивает всем партнёрам равные возможности получения необходимого им статуса в Программе и воспользоваться соответствующими этому статусу преимуществами и уровнем поддержки.

Таким образом, получаемые партнёром преимущества и поощрения напрямую зависят от инвестиций его ресурсов и активной деятельности по продвижению продуктов DeviceLock DLP.
- Взаимное доверие: успешная реализация Программы возможна только на основе обоюдного доверия Смарт Лайн и каждого ее участника. Стороны доверяют друг другу свою конфиденциальную информацию, отношения с клиентами, ресурсы, инвестированные в совместную работу, свои продукты и услуги, свою репутацию на рынке и, в конечном итоге, результат своего бизнеса.
- Минимизация внутриканальной ценовой конкуренции: ценовой демпинг между участниками Программы в одинаковой степени невыгоден и партнёрам, и Смарт Лайн. Условия Программы и ее реализация предусматривают механизмы защиты от внутриканальной ценовой конкуренции.
- Единство и целостность Программы: действие Программы и ее компонентов (например, Программы регистрации сделок) единообразно и распространяется на всех партнёров, включая сотрудничающих со Смарт Лайн через дистрибьюторов, в том числе при поставках сертифицированных версий DeviceLock DLP.
- Постоянное развитие и совершенствование Программы с учетом постоянно меняющихся потребностей партнёров, клиентов и рынка.

Территория и срок действия Программы

Программа действует во всех регионах Российской Федерации и странах СНГ. Смарт Лайн сохраняет за собой право изменять положения и условия Программы, а также прекратить ее действие в любое время, уведомив партнёров надлежащим образом.

Условия участия в Программе

1. Согласие партнёров с положениями Программы является обязательным условием участия в ней.
2. Для получения статуса и преимуществ Программы все партнёры, включая также сотрудничающих со Smart Лайн через дистрибьюторов, обязаны пройти авторизацию путем предоставления регистрационного заявления о принятии условий партнёрской Программы. Заявление оформляется на официальном бланке партнёра в соответствии с формой, указанной в Приложении. Присвоение партнёрского статуса подтверждается получением официального сертификата от Smart Лайн, действительного до указанной в сертификате даты.
3. Первоначальный статус партнёра устанавливается при рассмотрении его регистрационного заявления.
4. Статус партнёра подтверждается на регулярной основе в начале календарного года в зависимости от объемов продаж DeviceLock DLP за предыдущий календарный период и выполнения других квалификационных требований к участникам Программы. Статус партнёра может быть пересмотрен в течение года на более высокий по запросу партнёра при условии достижения соответствующих показателей.
5. Участник Программы обязан разместить на своем официальном сайте и поддерживать в актуальном состоянии информацию о продуктах DeviceLock DLP и/или партнерстве со Smart Лайн.
6. Smart Лайн рекомендует всем партнёрам придерживаться рекомендованных розничных цен - РРЦ.
Прейскурант (прайс-лист) на продукты DeviceLock DLP содержит рекомендованные розничные цены. В то же время прейскурант является основанием для взаиморасчетов между Smart Лайн и партнёрами (реселлерами, приобретающими продукты DeviceLock DLP напрямую у Smart Лайн, и дистрибьютерами).
Закупочные цены для партнёров устанавливаются в соответствии с действующим прайс-листом, партнёрским договором и действующим статусом партнёра.
7. Партнёрская скидка предоставляется партнёру в зависимости от его статуса и закрепляется в договоре между Smart Лайн и партнёром.
Дополнительные скидки при регистрации сделок определяются на основе статуса партнёра.
8. Партнёр обязуется не предлагать в одном конкурсе конкурентных к продуктам Smart Лайн продуктов других производителей.
9. В случае нарушения условий партнёрской программы, включая условия Программы регистрации сделок, Smart Лайн оставляет за собой право на понижение статуса партнёра, снижение скидок на конкретную поставку, отмену регистрации сделки, отказ в поставке.

Маркетинговое и техническое сотрудничество

1. Авторизованным партнёрам предоставляется официальный сертификат, действительный до указанной в сертификате даты.
Сертификат подтверждает право партнёра на реализацию продуктов DeviceLock DLP и его статус.
2. Информация о партнёрах размещается на официальном вебсайте Smart Лайн.
При запросах потенциальных клиентов о наличии партнёров партнёры с Золотым и Серебряным статусами рекомендуются в первую очередь.
3. Smart Лайн оказывает содействие при организации собственных маркетинговых мероприятий авторизованных партнёров вплоть до поддержки маркетинговыми материалами, согласованного предоставления докладчиков и технических специалистов для проведения маркетинговых мероприятий, а также компенсации предварительно согласованных Smart Лайн маркетинговых расходов, направленных на продвижение продуктов DeviceLock DLP.
4. Авторизованные партнёры получают возможность участия в организуемых Smart Лайн партнёрских и клиентских мероприятиях, включая обзорные тренинги по продуктам Smart Лайн для сотрудников продающих подразделений партнёра, семинары, конференции, вебинары и т.д.
5. Smart Лайн оказывает техническое содействие в продвижении партнерами продуктов DeviceLock DLP, включая регулярное предоставление расширенной trial лицензии (not-for-resale) на продукты DeviceLock DLP для создания и поддержки демонстрационных стендов, оперативную техническую поддержку предпродажного этапа (по электронной почте и телефону), поддержку в подготовке спецификаций и технико-коммерческих предложений, согласованное участие специалистов DeviceLock в проведении демонстраций и презентаций потенциальным клиентам и др.
6. Для партнёров с Серебряным и Золотым статусом предусмотрена дополнительная консалтинговая поддержка при оказании партнёром проектных услуг клиентам.

Программа обучения и сертификации специалистов

Программа обучения и сертификации

Предназначена для организации высококачественного обучения и сертификации специалистов отделов продаж и инженеров предпродажной поддержки авторизованных партнёров, включая специалистов компаний дистрибьютеров. Сертификация указанных специалистов является обязательным требованием для получения партнёрских компетенций Смарт Лайн. Программа включает обучение и проведение квалификационных тестов для сотрудников партнёров.

Целевая аудитория

Менеджеры по продажам партнёров, специалисты и инженеры предпродажной поддержки (pre-sales).

Срок действия сертификата специалиста

Один год. Сертифицированные специалисты должны ежегодно подтверждать свой статус путем прохождения дополнительного курса обучения для получения актуальной информации по продуктам DeviceLock и пересдачи квалификационных тестов.

Программа курса CSP (Certified Sales Professional) для специалистов по продажам

Информация о компании Смарт Лайн и продуктах DeviceLock DLP, возможностях продуктов и их конкурентных преимуществах. Политика лицензирования продуктов. Условия партнёрской программы, преимущества партнёрских статусов, возможности маркетинговой и технической поддержки процессов продаж со стороны Смарт Лайн.

Программа курса CSE (Certified Sales Engineer) для специалистов по предпродажной поддержке (pre-sales)

Информация о компании Смарт Лайн и продуктах DeviceLock DLP, возможностях продуктов и их конкурентных преимуществах. Политика лицензирования продуктов. Архитектура, ключевые особенности и функциональные возможности продуктов DeviceLock. Основы развертывания и эксплуатации продуктов DeviceLock. Сертифицированный специалист по предпродажной поддержке (CSE) должен обладать достаточной компетенцией для самостоятельного развертывания демонстрационного стенда и демонстрации клиентам возможностей продуктов DeviceLock.

Условия обучения

Обучение бесплатно. Обучение и квалификационные тесты проводятся как удаленно в форме вебинара, так и в офисе Смарт Лайн или офисе партнёра (при условии нахождения партнёра в Москве или Московской области либо по согласованию). По итогам обучения и прохождения квалификационных тестов вручается именной сертификат, содержащий имя сотрудника и наименование компании-партнёра.

Партнёрские статусы

Партнёрская программа Смарт Лайн предусматривает несколько уровней взаимоотношений между партнёром и Смарт Лайн.



Бронзовый партнёр

Начальный уровень сотрудничества с компанией, предоставляется партнёру по запросу партнера и выполнения минимальных требований Программы.

Не накладывает на партнёра обязательств по обучению и сертификации специалистов, наличию опыта или объему продаж продуктов DeviceLock DLP.

Бронзовые партнёры получают право на участие в Программе регистрации сделок, маркетинговую и предпродажную (pre-sales) поддержку Смарт Лайн в процессах продаж продуктов DeviceLock DLP.



Серебряный партнёр

Статус предоставляется партнёрам, имеющим определенный годовой объем продаж, минимально необходимый штат сертифицированных специалистов *(по согласованию со Смарт Лайн)*.

Инвестиции Серебряных партнёров вознаграждаются повышенными размерами скидок (при продажах и регистрации сделок), а также правами на расширенные опции маркетингового и технического содействия со стороны Смарт Лайн в процессах продажи продуктов DeviceLock DLP.



Золотой партнёр

Статус предоставляется партнёрам, для которых продвижение продуктов DeviceLock является приоритетным среди представленных на рынке DLP-решений, показавшим высокие результаты по продажам продуктов DeviceLock DLP, имеющим сертифицированных специалистов по продажам и предпродажной поддержке *(по согласованию со Смарт Лайн)*.

Партнёры Золотого уровня получают стратегические преимущества - максимальные размеры скидок за продажи продуктов DeviceLock DLP, максимальные скидки по Программе регистрации сделок, авансовую систему взаиморасчетов, а также полный доступ ко всем опциям маркетингового и технического содействия со стороны Смарт Лайн в процессах продажи продуктов DeviceLock DLP.

Преимущества партнёрских статусов

ПРЕИМУЩЕСТВА	СТАТУС В ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЕ		
	 Бронзовый	 Серебряный	 Золотой
Партнёрская скидка при продаже продуктов DeviceLock DLP	15%	20%	25%
Участие в программе регистрации сделок	Да	Да	Да
Доступ к конкурентной информации	Да	Да	Да
Партнёрский локатор Информирование пользователей о партнёре (публикация профиля партнёра на сайте Смарт Лайн)	Да *	Да	Да
Возможность получения потенциального клиента (lead) от Смарт Лайн	Нет	Да	Да
Содействие при организации маркетинговых мероприятий	По согласованию	Да Расширенный уровень привилегий	Да Стратегический уровень привилегий
Программа обучения и сертификации специалистов	Да Базовый уровень привилегий	Да Расширенный уровень привилегий	Да Стратегический уровень привилегий
Предоставление расширенной пробные лицензии (NFR) для демонстраций продуктов DeviceLock	По запросу	По запросу	По запросу
Техническое содействие в процессах продажи продуктов DeviceLock	Да Базовый уровень привилегий	Да Расширенный уровень привилегий	Да Стратегический уровень привилегий
Дополнительная консалтинговая поддержка	Нет	Да 1 запрос в год	Да 3 запроса в год

Содействие при организации маркетинговых мероприятий

Базовые привилегии

Предоставление маркетинговых материалов по запросу, другое содействие по согласованию сторон.

Расширенные привилегии

Предоставление маркетинговых материалов, предоставление специалистов для участия в собственных мероприятиях партнёра.

Стратегические привилегии

Предоставление маркетинговых материалов, предоставление специалистов для участия в собственных мероприятиях партнёра, компенсация маркетинговых расходов (по согласованию).

Программа обучения и сертификации специалистов: привилегии партнёров

Базовые привилегии

Обучение и сертификация специалистов отделов продаж и resale инженеров проводится в рамках общих партнёрских мероприятий Смарт Лайн. Обучение и квалификационные тесты проводятся удаленно в форме вебинара. Обучение специалистов по продажам может проводиться в офисе Смарт Лайн или офисе партнёра (при условии нахождения партнёра в Москве или Московской области).

Расширенные привилегии

Обучение и сертификация специалистов отделов продаж и resale инженеров проводится по запросу партнёра, в рамках требований к статусу партнёра. Обучение и квалификационные тесты проводятся удаленно в форме вебинара, в офисе Смарт Лайн или офисе партнёра (при условии нахождения партнёра в Москве или Московской области).

Стратегические привилегии

Обучение и сертификация специалистов отделов продаж и resale инженеров проводится без ограничений по запросу партнера. Обучение и квалификационные тесты проводятся удаленно в форме вебинара, в офисе Смарт Лайн или офисе партнера (при условии нахождения партнера в Москве или Московской области либо по согласованию).

* При условии хотя бы одной выполненной продажи за прошедший год

Техническое содействие в процессах продажи продуктов DeviceLock

Базовые привилегии

Техническая поддержка предпродажного этапа (по электронной почте, а также по телефону для сделок от 250 лицензий на любой из продуктов DeviceLock DLP), поддержка в подготовке спецификаций и ТКП, согласованное участие специалистов Смарт Лайн в проведении демонстраций и презентаций потенциальным клиентам (для сделок от 500 лицензий на любой из продуктов DeviceLock DLP).

Расширенные привилегии

Оперативная техническая поддержка предпродажного этапа (по электронной почте и телефону), поддержка в подготовке спецификаций и ТКП, помощь в создании и поддержке демонстрационного стенда, согласованное участие специалистов Смарт Лайн в проведении демонстраций и презентаций потенциальным клиентам (для сделок от 250 лицензий на любой из продуктов DeviceLock DLP).

Стратегические привилегии

Оперативная техническая поддержка предпродажного этапа (по электронной почте и телефону), поддержка в подготовке спецификаций и ТКП, помощь в создании и поддержке демонстрационного стенда, согласованное участие специалистов Смарт Лайн в проведении демонстраций и презентаций потенциальным клиентам.

Дополнительная консалтинговая поддержка

Специалист Смарт Лайн может быть привлечен для совместного оказания консалтинговых услуг в ходе проектирования или реализации партнёром проекта на базе продуктов DeviceLock DLP на безвозмездной основе. Предусмотрено до трех безвозмездных запросов на привлечение специалиста Смарт Лайн для оказания консалтинговых услуг в рамках установленных годовых лимитов для партнёра с Золотым статусом, и до одного безвозмездного запроса для партнёров с Серебряным статусом.

Условия получения партнёрских статусов *

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	ОПИСАНИЕ			
Годовой объем продаж в закупочных ценах для клиентов	Объем продаж, выполненный партнёром, определяется по сумме сделок, проведенных партнёром в закупочных ценах. Итог годового объема продаж подсчитывается 31 января каждого следующего года.	Нет требований	3,0 млн. руб. • Не менее 2 новых сделок за отчетный год	6,0 млн. руб.
Размещение информации о продуктах DeviceLock на сайте партнёра	Информация о партнёрском статусе и продуктах DeviceLock должна быть приведена в соответствующем разделе сайта партнёра. Информация о продуктах DeviceLock должна быть актуальной. Партнёр обязан своевременно исправлять опубликованные данные в случае выявления неточностей и неактуальности информации менеджерами Смарт Лайн.	Требуется	Требуется	Требуется
Размещение информации о акциях Смарт Лайн и новостей о продуктах DeviceLock на сайте партнёра	Предполагается регулярная своевременная публикация новостной информации (выпуск новых версий, пресс-релизы и отзывы клиентов) о продуктах DeviceLock DLP.	Требуется	Требуется * При поддержке ленты новостей сайтом партнера	Требуется
Проведение собственных маркетинговых мероприятий по продуктам DeviceLock	Предполагается проведение партнёром собственных клиентских маркетинговых мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров и т.п.), где будут представлены продукты DeviceLock DLP.	Нет требований	Не менее 1 мероприятия в год * При условии проведения мероприятий по ИБ	Не менее 2 мероприятий в год **
Наличие сертифицированных специалистов (менеджеров) по продажам DeviceLock	Для получения необходимого статуса специалистам по продажам партнёра необходимо пройти обучение и сдать квалификационные тесты. Сертифицированные специалисты должны каждый год подтверждать свой статус путем пересдачи теста.	Прослушать вебинар	1 менеджер	1 менеджер
Наличие сертифицированных специалистов (инженеров) по предпродажной поддержке	Для получения необходимого статуса специалистам по предпродажной поддержке партнёра необходимо пройти обучение и сдать квалификационные тесты. Сертифицированные специалисты должны каждый год подтверждать свой статус путем пересдачи теста.	Нет требований	Нет требований	1 специалист
Наличие демонстрационного стенда по продуктам DeviceLock	Наличие стенда обеспечивает готовность партнёра к проведению презентаций и демонстраций для клиентов.	Нет требований	Готовность к развертыванию в теч. 1 недели	Постоянное наличие развернутого стенда

* В данной таблице приведены типовые условия, которые могут варьироваться в соответствии с бизнес-моделью партнера. Итоговые условия определяются по соглашению сторон.

Смарт Лайн Инк, 2016-2020

** в т.ч. по меньшей мере одно с участием представителей Смарт Лайн

Порядок определения партнёрского статуса

Процедура получения партнёрского статуса состоит из следующих шагов:

Смарт Лайн определяет статус партнёра следующим образом:

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Запрос на электронную почту ru.sales@devicelock.com с предложением партнёрства и указанием схемы сотрудничества (напрямую или через дистрибьютора). В запросе следует также указать контакты и ФИО сотрудника, ответственного за работу с вендорами, а также возможность размещения новостей вендора на сайте партнера и email для передачи новостей для публикации. 2. Проверка информации, указанной в запросе, запрос подтверждения у дистрибьютора в случае выбора соответствующей схемы сотрудничества. 3. Согласование и подписание высланного проекта партнёрского соглашения и заявления о согласии с условиями партнёрской программы | <ul style="list-style-type: none"> • Базовый статус «Бронзовый партнёр» выдается после предоставления заявления о согласии с условиями партнёрской программы; • Статусы Серебряный и Золотой выдаются или подтверждаются ежегодно по итогам процедуры пересмотра партнёрских статусов по результатам работы партнёра за прошедший год по факту выполнения необходимых требований, указанных в партнёрской программе и согласованных между сторонами с учетом особенности бизнес-модели партнера. • Смарт Лайн оставляет за собой право понизить статус партнёра, если необходимые (согласованные) требования не выполнены, в результате ежегодной процедуры пересмотра статусов. • Статус партнёра может быть понижен, если по итогам первой половины текущего года партнёр не выполняет согласованные нефинансовые требования партнёрской программы (а именно размещение информации на сайте, проведение маркетинговых мероприятий, обучение и сертификация необходимого количества специалистов). |
|---|---|

Работа с дистрибьюторами

Смарт Лайн оставляет за партнёрами право выбора способа взаиморасчетов и схемы сотрудничества – напрямую со Смарт Лайн или через дистрибьюторов.

При прохождении процедуры авторизации (получении базового партнёрского статуса) партнёр должен определиться, с каким дистрибьютором он будет работать, и указать наименование дистрибьютора в регистрационном заявлении. В свою очередь, Смарт Лайн ожидает от выбранного дистрибьютора подтверждения установленных партнёрских отношений между дистрибьютором и партнёром.

После прохождения авторизации по вопросам размещения заказов и другим стандартным вопросам партнёр взаимодействует с дистрибьютором. Взаимодействие по вопросам регистрации сделок может осуществляться как через дистрибьютора, так и напрямую со Смарт Лайн.

Прием запросов на размещение заказа от дистрибьютора для партнёра, закрепленного за другим дистрибьютором, не допускается.

Оформление продажи продуктов DeviceLock DLP без предварительного размещения заказа от дистрибьютора не допускается.

Дистрибьютер обязан ежегодно проходить обучение и сертификацию минимум одного специалиста по продажам. С целью стимулирования работы партнеров, согласно условиям партнерской программы выполнения объема продаж, рекомендуемый размер скидки для дистрибьютера должен составлять 5-10 %.

Процесс смены партнёром дистрибьютора или перехода партнёра на прямую схему сотрудничества со Смарт Лайн должен соответствовать следующему регламенту:

1. Партнёр должен предоставить регистрационное заявление о принятии условий партнёрской программы с указанием дистрибьютора, с которым планирует сотрудничать.
2. В течение трех рабочих дней Смарт Лайн направляет выбранному дистрибьютору запрос на подтверждение партнёрских отношений с данным партнёром.
3. После подтверждения смены дистрибьютора партнёр получает право на размещение заказов через выбранного дистрибьютора и регистрацию сделок.