



# Правила партнерской программы F+ tech

Создаем лучшие решения вместе

- 01 / Вендор** (производитель) – ООО «Ф-Плюс оборудование и разработки» (бренд F+ tech)
- 02 / Продукция** – оборудование производства F+ tech
- 03 / Партнер** – любое юридическое лицо, работающее на рынке информационных технологий и авторизованное Вендором на распространение продукции Вендора
- 04 / Клиент** – юридическое лицо, приобретающее продукцию Вендора для собственных нужд, без права последующей перепродажи
- 05 / Партнерская Программа** – программа сотрудничества, которая определяет правила и принципы взаимодействия между F+ tech и Партнерами
- 06 / Партнерский Статус** – присвоенный Партнеру-Системному интегратору уровень в Программе Вендора, напрямую связанный с выполнением Партнером требований Программы
- 07 / Прайс-лист** – перечень Продукции Вендора с указанием стоимости с НДС за каждую номенклатурную позицию

## | Типы Партнеров

- 01 / Авторизованный Дистрибьютор** – Партнер, имеющий право поставлять и реализовывать Продукцию Вендора реселлерам и системным интеграторам, исключая прямые продажи Клиенту
- 02 / Системный Интегратор** – Партнер, имеющий право на поставку приобретенной у Дистрибьютора Продукции Вендора под брендом Вендора в составе комплексных решений напрямую Клиенту, а также на выполнение работ с поставленным оборудованием
- 03 / Реселлер** – Партнер, имеющий право приобретать Продукцию у Дистрибьютора и перепродавать её напрямую Клиенту

# Основные положения Партнерской Программы



- 01 /** Партнерская Программа направлена на увеличение объемов продаж Продукции и решений F+ tech и повышение эффективности работы с Клиентами
  
- 02 /** Партнерская Программа предназначена для организаций РФ и СНГ, занимающихся поставкой решений IT инфраструктуры Клиентам, прошедших квалификацию, соблюдающих положения Партнерской Программы и способных реализовывать продукцию и решения F+ tech
  
- 03 /** Партнеры получают информацию о специальных акциях, консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоении компании минимального Статуса Партнера
  
- 04 /** Для участия в Партнерской Программе необходимо заполнить форму, получить одобрение и Сертификат Партнера

# Цели из задачи Партнерской Программы



**Предоставление Партнерам благоприятных условий для работы и распространения решений F+ tech**

- Создание предсказуемого Партнерского канала продаж
- Предоставление Партнерам передовой Продукции и решений
- Обеспечение высокого уровня технической поддержки
- Развитие совместного маркетинга
- Сбор обратной связи от Партнеров и Клиентов
- Консультации по вопросам, связанным с приобретением, распространением и использованием продуктов и решений Вендора

Поскольку Продукция Вендора может свободно приобретаться любыми заинтересованными лицами, в том числе вне Партнёрской Программы, Стороны оговаривают, что участие в Партнёрской Программе не подпадает под признаки антимонопольного соглашения и не является способом ограничения конкуренции.

- Открытость для Партнера, доступность имеющихся ресурсов
- Поддержка Партнера вне зависимости от статуса
- Рекламно-маркетинговая поддержка
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий

## | Правила участия в Партнерской Программе

- Все участники, вступающие в Программу, в обязательном порядке соглашаются с положениями Партнерской Программы.
- F+ tech оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, отменять или не предоставлять Партнерский статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения Партнером условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков.



## Требования к Системным интеграторам:

### Авторизованный Партнер

- Оборот Партнера по продукции Вендора – до \$0,3М в год \*
- Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера
- Бизнес-план календарный на год \*\*

### Серебряный Партнер

- Оборот Партнера по продукции Вендора - более \$0,3М в год \*
- Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера
- Наличие 2 (двух) обученных коммерческих специалистов по Продукции Вендора
- Наличие 1 (одного) обученного технического специалиста по Продукции Вендора
- Бизнес-план календарный на год\*\*

### Золотой Партнер

- Оборот Партнера по продукции Вендора – \$1М в год \*
- Размещение логотипа Вендора на сайте Партнера
- Наличие 2 (двух) обученных коммерческих специалистов по Продукции Вендора
- Наличие 2 (двух) обученных технических специалистов по Продукции Вендора
- Бизнес-план календарный на год\*\*
- Проведение совместных мероприятий с Вендором для Клиентов – не менее 1 (одного) в календарный год

\* В оборот засчитывается стоимость продукции по Прайс-листу без учета Партнерской скидки

\*\* Бизнес-план составляется по форме, доступной на слайде «Шаблоны», и направляется Вендору в начале каждого календарного года



## Преимущества для Системных интеграторов:

### Авторизованный Партнер

- Регистрация проектов
- Партнерский Сертификат
- Информационная поддержка
- Указание в списке партнеров на сайте Вендора
- Использование логотипа Вендора
- Возможность принимать участие в партнерских мероприятиях, проводимых Вендором (опционально)
- Возможность участвовать в тренингах и обучении, проводимых Вендором по Продукции Вендора (опционально)

### Серебряный Партнер

- Регистрация проектов
- Партнерский Сертификат
- Информационная поддержка
- Указание в списке партнеров на сайте Вендора
- Использование логотипа Вендора
- Возможность принимать участие в партнерских мероприятиях, проводимых Вендором
- Возможность участвовать в тренингах и обучении, проводимых Вендором по своей продукции
- Специальные цены на демо-оборудование Вендора
- Доступ к конфигуратору на сайте вендора

### Золотой Партнер

- Регистрация сделок
- Партнерский Сертификат
- Информационная поддержка
- Указание в списке партнеров на сайте Вендора
- Использование логотипа Вендора
- Возможность принимать участие в Партнерских мероприятиях, проводимых Вендором
- Возможность участвовать в тренингах и обучении, проводимых Вендором по Продукции Вендора
- Специальные цены на демо-оборудование Вендора
- Доступ к конфигуратору на сайте вендора
- Специальные цены на оборудование для собственных нужд
- Бюджет на совместный маркетинг\*
- Выделенный партнерский менеджер
- Разработка индивидуальной стратегии
- Ваучеры на образовательные услуги

**Цель** – предоставление Партнеру информационной, организационной и технической поддержки в предпроектной подготовке, оказание помощи в работе с Клиентом на всех стадиях реализации проекта, защита коммерческих интересов Партнера



## Правила регистрации:

- Зарегистрировать сделку может только авторизованный Партнер, согласившийся с правилами данной Программы.
- Регистрации подлежат сделки стоимостью от 50 000\$ по Прайс-листу.
- Заявка на регистрацию отправляется на [partner@fplustech.ru](mailto:partner@fplustech.ru) с заполненной формой регистрации проектов, доступной на слайде Шаблоны, или через авторизованного Дистрибьютора.
- При регистрации проекта Партнер выбирает авторизованного Дистрибьютора, который фиксируется для данной сделки.
- Партнер обязан согласовать с Вендором корректность технических требований к Продукции Вендора до момента их утверждения Клиентом.
- Партнер обязан уведомлять Вендора о выходе конкурсной процедуры, а также отправлять ссылку на процедуру не позднее 3-х календарных дней после ее объявления на публичном портале закупок посредством электронной почты.
- Сделки, которые могут быть зарегистрированы, должны быть новыми для F+ tech. Вендор проводит анализ предоставленных сведений и выносит решение о регистрации в течение 5 рабочих дней.
- При регистрации проектов специальные условия согласовываются с ответственным менеджером F+ tech.
- Срок действия регистрации проекта составляет 180 дней. Партнер имеет возможность продлить срок действия регистрации только по согласованию с Вендором.
- Партнер, зарегистрировавший сделку, обязан не реже 1 (одного) раза в месяц уведомлять вендора о состоянии сделки и обо всех проводимых активностях.
- Вендор оставляет за собой право отказать Партнеру в регистрации в случае, если проект уже закреплен за другим Партнером.
- Вендор также имеет право аннулировать регистрацию, если Партнер нарушает правила Программы, а также в случаях отсутствия обновлений, предоставлении некорректной информации по проекту.
- В случае лишения Партнера Партнерского Статуса, все регистрации сделок, а также ранее выданные коммерческие предложения аннулируются без предварительного уведомления.

# Сервис технической поддержки для партнеров



Партнер обязуется повышать уровень своих технических знаний по продукту производителя. Партнеры любого уровня могут воспользоваться технической поддержкой производителя в сложных проектах.

Также возможна консультационная поддержка по проведению пилотных внедрений Партнером на территории Клиентов. Поддержка осуществляется через партнерский портал (когда партнер получит к нему доступ), или по заявке на e-mail: [partner@fplustech.ru](mailto:partner@fplustech.ru)

## Обучение и сертификация

В рамках партнерской программы предусматривается сертификация по 2 направлениям:

- Сертифицированный менеджер по продажам;
- Сертифицированный инженер предпродажной подготовки.

Пройти обучение или получить сертификацию можно в авторизованных учебных центрах и онлайн.

## Маркетинговая Поддержка партнеров\*

- Производитель в рамках маркетинговой поддержки по Партнерской Программе обязуется осуществлять поддержку Партнеров в маркетинговых активностях, направленных на продвижение продуктов и услуг производителя, узнаваемости бренда и увеличения объема продаж.
- Золотые Партнеры в рамках Партнерской Программы получают возможность использовать маркетинговый фонд по результатам продаж. Расчет маркетингового фонда происходит раз в квартал от объема продаж Партнера. Фонд используется на активности, согласованные с производителем.
- Маркетинговый фонд может быть использован для сертификации сотрудников по продуктам F+ tech.
- Маркетинговый фонд может быть использован на маркетинговые и раздаточные материалы.

\* Вступает в силу с 01.01.2024



## Партнер, прошедший процедуру авторизации, принимает на себя следующие обязательства:

- Соблюдать условия данной Партнерской программы;
- Соблюдать ценовую политику;
- Соблюдать лицензионную политику;
- Использовать товарные знаки и фирменный стиль Вендора только по согласованию с Вендором;
- Предоставлять Вендору корректную информацию о планируемых сделках, конечных пользователях, сроках проекта, спецификациях продуктов;
- Соблюдать права Вендора, Клиента и других Партнеров при регистрации сделок;
- Предоставлять Клиенту актуальную информацию о продукции и услугах производителя;
- Проводить регулярное обучение своих профильных сотрудников согласно своему статусу в Партнерской Программе;
- Строго соблюдать конфиденциальность данных и не передавать третьим лицам финансовые, экономические, ценовые условия, полученные при взаимоотношениях с Вендором;
- В случае проведения маркетинговых активностей, касающихся совместной работы или Продукции Вендора, согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора.

**При нарушении правил Партнерской Программы по вышеперечисленным пунктам и/или когда Вендор уличил Партнера в недобросовестных действиях по отношению к Клиентам, другим Партнерам и/или по отношению к самому Вендору, Вендор оставляет за собой право применить к такому Партнеру адекватные меры, такие как:**

- ограничение специальных партнерских условий;
- отказ в размещении заказа;
- понижение партнерского статуса в Партнерской Программе;
- временный отзыв партнерского статуса;
- лишение партнерского статуса.

- Получать предпродажные консультации и техническую поддержку ;
- Получать информацию об акциях и доступности продукции;
- Разместить информацию о компании на сайте Вендора (для Серебряных и Золотых партнеров);
- Регистрировать свои потенциальные сделки стоимостью от 50 000\$ по Прайс-листу;
- Получить номерной и проверяемый сертификат Партнера и право использовать логотип Вендора в маркетинговом продвижении продукции Вендора;
- Получить письмо об авторизации;
- Запрашивать у Вендора действующие регистрации по своим сделкам;
- Запрашивать у Вендора дорожную карту по развитию его продуктов и услуг;
- Предлагать Вендору совместные программно-технические решения, удовлетворяющие требованиям Клиента;
- Проводить регулярные встречи с представителями Вендора для координации совместной работы;
- Планировать совместные маркетинговые активности (для партнеров в Статусе Золотой);
- Запрашивать маркетинговые и раздаточные материалы (для партнеров в Статусе Золотой);
- Принимать участие в маркетинговых мероприятиях, проводимых Вендором, направленных на развитие бизнеса;
- Участвовать в обучении и сертификации специалистов по продукции Вендора;
- Иметь доступ к демо-фондам Вендора (для партнеров в Статусе Серебряный и Золотой);
- Получать запросы Клиентов от Вендора.

## Условия сотрудничества

- Партнеры, желающие вступить в Партнерскую Программу, направляют запрос на сайте Партнерской программы с заполненной анкетой нового Партнера и бизнес-планом на предстоящий календарный год, шаблоны которых доступны на слайде «Шаблоны» данной презентации. На основании предоставленных данных Вендор принимает решение о дальнейшей авторизации Партнера;
- Для завершения процесса авторизации Партнеру необходимо заполнить Согласие на участие в Партнерской Программе, шаблон которого доступен на слайде «Шаблоны»;
- После предоставления всей необходимой информации и подписания всех соглашений Партнеру присваивается Партнерский Статус и выдается Партнерский Сертификат, действующий до конца текущего календарного года;
- В начале каждого года Вендор проводит аудит выполнения партнерами условий Партнерской Программы. В зависимости от итогов аудита статус, Партнера может быть пересмотрен или аннулирован.

## СОГЛАСИЕ на участие в Партнерской программе (Договор-оферта)

Настоящим

далее по тексту именуемое «Партнер», в лице

действующего(ей) на основании

выражает свое полное и безоговорочное согласие на участие в Партнерской Программе далее «Партнерская Программа»), описание которой размещено по адресу [fplustech.ru](http://fplustech.ru).

1. Партнер подтверждает, что он обязуется:

- в процессе своей деятельности, неукоснительно соблюдать правила Партнерской Программы, авторские права, товарные знаки, политику лицензирования на ПО Правообладателя;
- не производить никаких действий, в результате которых может быть причинен вред деятельности или имиджу Вендора;
- не оказывать услуги Клиентам без согласия Вендора, прохождения соответствующего обучения и сдачи сертификационных тестов;
- сохранять конфиденциальность любой информации, получаемой от Вендора, за исключением информации рекламного и маркетингового характера, подлежащей публичному распространению;
- закупать товар в сумме не ниже установленной в описании Партнерской Программы реализовывать его по рекомендованной Вендором цене;
- обеспечить наличие специального раздела на своем веб-сайте с описанием технической и деловой информации, нести ответственность за искажение переданных Вендором материалов, размещенных на своем веб-сайте;
- в случае досрочного расторжения Договора/Партнерской Программы или окончания срока действия прекратить размещение материалов на своем веб-сайте (в том числе удалить описание товаров, работ, услуг, а также информацию о членстве в Партнерской Программе) и вернуть Вендору всё полученное для цели её исполнения;
- в случае как самостоятельных, так и совместных с Вендором публичных маркетинговых активностей согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора;
- при реализации товаров использовать образцы рекламных материалов, предоставленных Вендором, а также использовать опубликованные Вендором описания и спецификации для информирования клиентов о технических характеристиках и спецификациях товаров;
- исполнять иные обязанности, предусмотренные Партнерской Программой, и иными документами, оформляемыми Партнером в связи с участием в Партнерской Программе;
- не распространять без согласия Вендора полученную конфиденциальную информацию. «Конфиденциальная информация» - любая деловая, финансовая, оперативная информация относящаяся к бизнесу Вендора и бизнесу аффилированных с ним лиц, их операциям, стоимости активов и продукции, информация о финансовой отчетности, а также любая информация или ее часть, отнесенная Вендором к таковой или происходящая от нее, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам.

Информация будет считаться конфиденциальной информацией только в том случае, если будет определена в момент предоставления как «Конфиденциальная информация». В случае если конфиденциальная информация передается в устной форме и названа как конфиденциальная в момент раскрытия, то конфиденциальность подтверждается письменно в течение 10 (десяти) календарных дней с даты раскрытия.

2. На период участия в Партнерской Программе Вендор предоставляет Партнеру право использовать и размещать (доводить до всеобщего сведения) на веб-сайте Партнера материалы: текстовые, графические материалы, описание товаров, статьи, фотографии, обзоры, новости, баннеры с символикой F+tech со страниц [fplustech.ru](http://fplustech.ru) исключительно в рамках Партнерской Программы. Размещение товарного знака Вендора на веб-сайте Партнера не признается использованием товарного знака в понимании законодательства Российской Федерации, в том числе ст. 1484 ГК РФ.

3. Вендор сохраняет за собой все права на изображения, тексты, товарный знак, торговые символы и прочие материалы переданные для исполнения Партнером Партнерской программы и оставляет за собой право отозвать разрешение на использование переданных материалов.

4. Направление заполненной заявки на участие в Партнерской Программе через специальную форму на сайте [fplustech.ru](http://fplustech.ru) считается официальным согласием на заключение данной оферты.

5. Условия настоящего Договора и Партнерской Программы конфиденциальны и не подлежат разглашению. Партнер примет все необходимые меры для того, чтобы его сотрудники, агенты, правопреемники без предварительного согласия Вендора не информировали третьих лиц о деталях настоящей оферты и Партнерской Программы. Настоящее обязательство исполняется в пределах срока действия Договора и участия в Партнерской Программе, а также в течение трех лет после прекращения действия Договора /Партнерской программы, если не будет оговорено иное.

6. Настоящая оферта подчинена праву Российской Федерации заключается на неопределенный срок и утрачивает свою силу при окончании срока действия Партнерской Программы/прекращении участия в Партнерской Программе.  
 7. Партнер подтверждает получение им всех требуемых в соответствии с действующим законодательством РФ (ФЗ от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных») согласий его представителей и работников, на передачу Вендору их персональных данных в целях заключения, исполнения и прекращения настоящего Договора/Партнерской программы.

## Реквизиты Партнера:

Тип партнерства*	
Полное наименование компании*	
Какое оборудование планируете закупать (СХД, серверы, коммутаторы, мобильные решения, принтеры и т.д.)	
Город центрального офиса	
Города филиалов	
Веб сайт*	
ИНН / КПП / ОГРН*	
Юридический адрес*	
Почтовый адрес*	
Дата основания	
Оборот за последние 12 месяцев	
Количество сотрудников	
Количество менеджеров по продажам	
Количество инженеров	
Ключевые заказчики	
Ключевые вендоры	
Контактное лицо (ФИО)*	
Контактный телефон (с кодом города)*	
Электронный адрес *	

\* – обязательные поля



## Форма регистрации проектов

<b>Информация о партнере</b>	
Полное наименование организации*	
ИНН*	
Веб сайт	
Контактное лицо, ответственное за проект (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)*	
<b>Информация о Конечном пользователе</b>	
Полное наименование организации*	
ИНН*	
Контактное лицо (ФИО, должность)	
<b>Дистрибьютор*</b>	
<b>Информация о проекте</b>	
Название проекта (описание задачи)*	
Место установки*	
Реестр/не реестр*	
Бюджет*	
Кто и по каким критериям принимает решение о закупке? Какая конкурсная процедура?	
Срок закупки (указать квартал и год)*	
Какие конкурентные предложения рассматриваются?	
Текущая стадия проекта (предпродажная работа, пилот, формирование предложения, выделение бюджета, тендер и т.д.)	
Какие работы были проведены с Заказчиков со стороны Партнера?	

\* - обязательные поля



+7 (495) 877-49-15, [info@fplustech.ru](mailto:info@fplustech.ru)