



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 Партеров 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 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

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.

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 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 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

Информация о партнере	
Полное наименование организации*	
ИНН*	
Веб сайт	
Контактное лицо, ответственное за проект (ФИО, должность, телефон, эл. адрес)*	
Информация о Конечном пользователе	
Полное наименование организации*	
ИНН*	
Контактное лицо (ФИО, должность)	
Дистрибьютор*	
Информация о проекте	
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