

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «СБЕР БИЗНЕС СОФТ»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Настоящая партнерская программа предназначена для действующих и потенциальных Партнеров по продуктам ООО «Сбер Бизнес Софт» (далее соответственно – Общество, Партнерская программа) и определяет политику в отношении совместного продвижения и реализации продуктов Общества

Настоящая Партнерская программа устанавливает требования к верифицированным Партнерам, порядок присвоения статуса, виды статусов, возможности, предоставляемые Партнерам, порядок подтверждения статуса Партнера и прекращения участия в Партнерской программе.

1.2. Целями Партнерской программы являются:

- привлечение Конечных пользователей для продажи Продукта Общества с помощью Партнеров;
- увеличение узнаваемости Продуктов Общества на рынке с помощью каналов сбыта Партнеров.

2. ПРОЦЕДУРА ВЕРИФИКАЦИИ

2.1. Контрагент, заинтересованный в присоединении к Партнерской программе обязан:

2.1.1. Направить в на адрес электронной почты Общества: Partner@sberanalytics.ru заверенные скан-копии:

- свидетельства ИНН;
- свидетельства ОГРН;
- решения или протокола о назначении руководителя;
- учредительных документов юридического лица;
- корпоративного договора (при наличии),

а также доверенность (если договор подписывает лицо по доверенности).

2.2.2. Провести презентацию о компании и основных направлениях её деятельности, собственных и партнерских продуктах, потенциальной клиентской базе и наличии ресурсов для реализации продуктов (команды продаж). Формат презентации определяется по согласованию

с представителем Контрагента, заинтересованного в присоединении к Партнерской программе.

2.2.3. Общество рассматривает информацию, представленную Контрагентом, в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты ее получения и направляет Контрагенту уведомление о присвоении статуса Партнера или об отказе в присвоении статуса Партнера без указания причин отказа.

3. ПРОДУКТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

3.1. В Программе участвуют Продукты Общества, актуальный перечень которых представлен на сайте <https://sberbs.ru/page/ai>.

3.2. Право на продажу Продуктов имеют только Партнеры, прошедшие Процедуру верификации и подписавшие Партнерское соглашение.

3.3. Общество имеет право отказать в присвоении Контрагенту статуса Партнера без указания причин и/или лишить статуса Партнера при несоблюдении Партнерского соглашения или настоящей Партнерской программы.

3.4. Основанием для исключения Партнера из Партнерской программы могут служить:

3.4.1. Неисполнение или нарушение Партнером условий Партнерской программы и/или Партнерского соглашения.

3.4.2. Наличие у Партнера просроченной дебиторской задолженности перед Обществом.

3.4.3. Подтвержденные факты нарушения деловой этики, нанесение вреда репутации Обществу, нарушение условий антикоррупционной оговорки.

3.4.5. Нарушение Партнером условий договора, заключенного с Конечным пользователем.

3.5.5. Наличие письменных претензий от Конечных пользователей или судебных исков, возбужденных в отношении Партнера.

4. ПРОЦЕДУРА ЗАЩИТЫ СДЕЛКИ

4.1. Для Защиты сделки Партнер заполняет и направляет в Общество заявку на адрес электронной почты: Partner@sberanalytics.ru с темой письма «Защита сделки – [наименование Конечного пользователя]» (Таблица 1).

Таблица 1. Формат заявки

Конечный пользователь	Продукт	Подразделение Конечного пользователя, ответственное за закупку Продукта	Описание проекта Конечного пользователя	Сумма планируемой к заключению	Прогнозная дата подписания сделки	Текущий статус сделки	Планируемые действия в целях заключения сделки	Контактное лицо в Партнера	Контактное лицо Конечного

4.2. Общество рассматривает заявку Партнера в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты ее получения и направляет Партнеру уведомление о подтверждении Защиты сделки или уведомление об отказе в защите сделки без указания причин отказа.

Подтверждением Защиты сделки является письменное уведомление по электронной почте, направленное Партнеру Обществом и содержащее явно выраженное согласие на Защиту Сделки в отношении Партнера. При этом под явно выраженным согласием понимается уведомление Общества о регистрации Сделки за конкретным Партнером.

4.3. Защита сделки может быть зарегистрирована за Партнером только при условии, что у указанного в Заявке Партнера Конечного пользователя отсутствуют сделки с Обществом или

иными Партнерами, параметры которых аналогичны заявленным в Заявке следующим параметрам: «Сумма планируемой к заключению сделки», «Продукт», «Описание проекта Конечного пользователя».

4.4. В случае, если после регистрации Защиты сделки за Партнером, Обществом будет установлено, что Защита сделки зарегистрирована в отношении двух или более сделок Партнера, относящихся к одному и тому же Проекту Конечного пользователя, Общество оставляет за собой право отозвать защиту всех сделок или отозвать защиту всех сделок кроме наиболее соответствующей по мнению Общества целям Конечного пользователя. При этом, Общество обязано уведомить о принятом решении Партнера в течение 3 (трех) рабочих дней с даты принятия соответствующего решения Обществом.

4.5. Защита сделки устанавливается на срок, указанный в приложении 2 к настоящей Партнерской программе.

При этом, по истечении указанного срока, Партнер вправе инициировать процедуру Защиты сделки путем направления заявки повторно.

Список терминов и определений

Базовая цена – цена Продукта Общества для Конечного пользователя, к которой возможно применение Скидок. Базовая цена может быть сформирована Обществом на основе оценки стоимости параметров технического задания или действующих тарифов. Общество вправе устанавливать Базовую цену на свое усмотрение.

Временная скидка – скидка от Базовой цены, которая устанавливается для Партнеров и применяется к Базовой в течение периода времени, заданного механизмом Защиты Сделки.

Защита Сделки – регистрация Сделки за конкретным Партнером путем закрепления специальных условий – Временной скидки и отказе от предоставления Временной скидки другим Партнерам или отказе в предоставлении Временной скидки Партнеру.

Конечный пользователь – Контрагент, желающий купить или уже купивший Продукты Общества, осуществляющий эксплуатацию Продукта или использующий услуги Общества в соответствии с их функциональным назначением, без права передачи информации, полученной в любом виде по Сделке, третьим лицам.

Контрагент – любое юридическое лицо, приобретающее Продукты Общества.

Партнер – Контрагент, заключивший с Обществом Партнерское соглашение и осуществляющий закупки Продуктов и услуг у Общества с целью их дальнейшей передачи Конечным пользователям.

Партнерская программа – документ, в котором зафиксированы требования к Партнерам, порядок присвоения партнерского статуса, виды партнерских статусов, возможности, предоставляемые Партнерам Общества, порядок подтверждения статуса Партнера и прекращения участия Контрагента в Партнерской программе.

Партнерское соглашение – договор, присоединяющий Контрагента к Партнерской программе Общества, закрепляющий статус Партнера, позволяющий приобретать Продукты Общества в целях распространения Конечным пользователям.

Продукты – лицензии, программы для ЭВМ, предоставление доступа к сервису (ПО) или к базе данных, отчет, презентация или иной программный продукт Общества, имеющий для Общества коммерческую ценность и реализуемый Обществом в целях удовлетворения потребностей Конечных пользователей.

Услуги – Работы по настройке и адаптации, модификации и доработке, тестированию и отладке, программ для ЭВМ или доступа к сервису (ПО).

Процедура верификации – совокупность мероприятий, проводимых Контрагентом для получения статуса Партнера, которые указаны в разделе 2 настоящей Партнерской программы.

Сделка – фактическое заключение договора на реализацию Продукта и услуг между Партнером и Конечным пользователем.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

УСЛОВИЯ И ТРЕБОВАНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

1. Минимальная сумма Сделки, к которой применяется временная скидка не может быть ниже 300 000 (Триста) тыс. рублей с НДС.

Статус Партнера	Авторизованный партнер	Ключевой партнер	Стратегический партнер
Временная скидка на продукты Общества	20%	30%	40%
Требования:			
План продаж	-	10 и более млн руб. без НДС или 3 и более Сделок с разными Конечными пользователями	20,0 и более млн руб. без НДС или 5 и более Сделок с разными Конечными пользователями
Порядок изменения Статуса Партнера	<p>Учет выполнения плана осуществляется на основании фактически активированных сделок Партнера за прошедшие 12 месяцев</p> <p>Новый статус Партнера закрепляется с даты, указанной в уведомлении, направленном Обществом с адреса электронной почты: Partner@sberanalytics.ru на адрес электронной почты Партнера, указанный в Партнерском соглашении</p> <p>Новый статус закрепляется за Партнером до конца текущего года и на полный следующий календарный год (далее – Период).</p> <p>Если в течение Периода Партнер не выполняет План продаж, соответствующий его текущему статусу, то начиная с даты, следующей за окончанием Периода статус Партнера закрепляется в соответствии с фактическим выполнением Плана продаж:</p>		

	<p>Если Ключевой партнер в течение Периода не выполняет План продаж, то получает статус Авторизованный партнер.</p> <p>Если Стратегический партнер в течение Периода не выполняет План продаж, то получает статус Авторизованный партнер или статус Ключевой партнер при выполнении Плана продаж установленного для этого статуса.</p> <p>Общество оставляет за собой право на применение индивидуального подхода при установлении статуса Партнера</p>		
Квартальное обсуждение воронки продаж	Нет	Да	Да
Размещение лого Партнера на сайте https://sberbs.ru/	Да	Да	Да
Возможности:			
Срок Защиты Сделки	- 90 дней		
Обучение	Обязательно		
Выступления на мероприятиях Компании	Нет	Нет	Да, по согласованию Компании с Партнером
Совместные маркетинговые активности	Да, по согласованию Обществом с Партнером		
Получение демоверсий	Да		

