

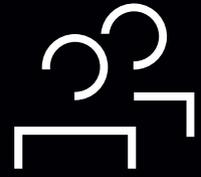
СЛОТОН

ПАРТНЁРСКАЯ  
ПРОГРАММА

2023

+ | T1

# ТРИ КИТА ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ



**Доверие**



**Экспертиза**



**Маркетинг и PR**

# УРОВНИ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ ФГ23

Дистрибутор

---

Агент, Серебряный партнер, Золотой партнер (Реселлер),  
Платиновый партнер (Интегратор)

---

Консалтинговый партнёр

---

Маркетплейс

---

Технологический партнёр

---

# ПРАВИЛА АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРОВ

Прохождение СБ

Подписание NDA

Подписание соответствующей формы договора о партнерстве

Проведение сертификации партнера по продажам, пресейл и внедрению. Демо-стенды\*

Аккаунт планирование, воронка продаж на 12 месяцев\*

# ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ

		Дистрибутор, Маркетплейс, Консалтинговый партнёр, Технологический партнёр	Агент Серебряный партнер	Золотой партнер (Реселлер)	Платиновый партнер (Интегратор)	
Финансовые	Фиксированная скидка	По запросу	10%	20%	30%	
	Регистрация сделок	2 мес.	2 мес.	2 мес.	2 мес.	
	Рибейты			+	+	+
Маркетинговые	Логотип партнера в партнерском локаторе		+	+	+	+
	Ежегодный партнерский форум		+	+	+	+
	MDF — Маркетинговые фонды		+	+	+	+
Передача компетенций	Поддержка пресейл-инженера		+		+	+
	Тренинги для продавцов и техменов и сертификация		+	+	+	+
	Доступ к демо-стендам продуктов HOTA		+		+	+
	Партнерский менеджер		+	+	+	+
	Программа передачи сделок от вендора		+	+	+	+
	Возможность организации референсных визитов		+	+	+	+

# ТРЕБОВАНИЯ К ВСТУПЛЕНИЮ В ПАРТНЁРСКУЮ ПРОГРАММУ



	Дистрибутор	Агент	Серебряный партнер	Золотой партнер (Реселлер)	Платиновый партнер (Интегратор)	Маркетплейс	Консалтинговый партнёр	Технологический партнёр
<b>Ресурсы</b>								
Количество продуктов в портфеле		От 1	От 1	От 1	От 2	От 1	От 1	От 1
Фронт сделки по лицензиям	Да	Нет	да	Да	Да	Да	Да\Нет	Да\Нет
Фронт сделки по внедрению	По запросу	Нет	Да\нет	Да\нет	Да	Отсутствует	Да\нет	Нет
Демо-стенды	Да	Нет	Да\нет	Да\нет	Да	Отсутствует	Да	Да
<b>План продаж</b>								
Устанавливается бенчмарк для статуса	Индивидуальный	Нет	От 8 млн. руб.	От 10. млн. руб.	От 30 млн. руб.	От 7 млн. руб.	Нет	Нет
Продавцы выбранного продукта	От 1 сертификата	1-2 сертификата	От 1 сертификата	От 1 сертификата	От 2 сертификатов	От 5 сертификатов	От 2 сертификатов	Индивидуально
<b>Сертификация</b>								
Пресейл выбранного продукта	От 1 сертификата	Нет	От 1 сертификата	От 1 сертификата	От 2 сертификатов	Нет	От 2 сертификатов	Индивидуально
Инженеры по каждому выбранному продукту НОТА	Нет	Нет	Нет	Нет	От 2 сертификатов	Нет	От 2 сертификатов	Индивидуально

# ТЕСТОВЫЕ И ПАРТНЕРСКИЕ ЛИЦЕНЗИИ

- Тестовые лицензии под Заказчика на период от 30 до 90 дней в зависимости от продукта могут выдаваться бесплатно. Пишите запрос на [partner@nota.tech](mailto:partner@nota.tech) или обратитесь к вашему ПАМ
- Тестовые лицензии под Заказчика на период свыше 30 дней подлежат обсуждению с Коммерческим директором продукта. Пишите запрос на [partner@nota.tech](mailto:partner@nota.tech) или обратитесь к вашему ПАМ
- Партнерские лицензии под демо-стенд Партнера выдаются по согласованию с Директором партнерской сети и Коммерческим директором продукта. Пишите запрос на [partner@nota.tech](mailto:partner@nota.tech) или обратитесь к вашему ПАМ

# РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛКИ

Инструмент гарантий работы партнёрской программы на ФГ24

## Защита сделки на 2 месяца

с пролонгацией при соблюдении требования к положительной динамике продвижения сделки по стадиям закрытия и согласованием этого с ответственным Партнёрским менеджером, закрепленным за партнёром

## Правила регистрации сделок

- + Партнер должен заполнить и выслать специальную форму в адрес Вендора. Форма регистрации сделки должна быть корректно заполнена. Ответственность за предоставление корректных данных лежит на Партнере. Сделка закрепляется за Партнером, который выполнил все необходимые требования;
- + Форма регистрации принимается не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до официальной публикации информации о конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений). После объявления конкурса (аукциона/запроса котировок, цен, предложений), регистрация сделок не осуществляется;
- + Вендор имеет право проверить информацию о планируемой сделке непосредственно у Заказчика и при этом окончательное решение по регистрации сделки оставить за собой.

## Система регистрации сделок является единой для всего партнёрского канала

Два алгоритма регистрации сделок:



### Почта

заполнение формы регистрации сделки и направление по адресу [partner\\_organization@nota.tech](mailto:partner_organization@nota.tech)



### Партнёрский портал

заполнение формы регистрации сделки на портале <https://partner.nota.tech/registration>

Вендор оставляет за собой право снять регистрацию сделки в любое время при следующих обстоятельствах:

- Партнер не подал документы для участия в конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений) и не сообщил заранее о том, что он идет в конкурс с другим решением.
- Партнер не прошел конкурс (аукцион/запрос котировок, цен, предложений) по формальным признакам.
- От Заказчика пришло уведомление об ограниченном списке Поставщиков, в который Партнер, зарегистрировавший сделку, не входит.
- В случае если дата окончания регистрации сделки просрочена более чем на 2 месяца. После снятия регистрации сделка закрывается без уведомления Партнера.

# ЗАКРЕПЛЕНИЕ СДЕЛКИ ЗА ПАРТНЕРОМ

НОТА может передавать потенциальные сделки для проработки партнерам

## Сделка передается на 2 месяца

с пролонгацией при соблюдении требования к положительной динамике продвижения сделки по стадиям закрытия и согласованием этого с ответственным Партнёрским менеджером, закрепленным за партнёром

## Преимущества для партнёров

- + Возможность расширить свой канал продаж
- + Возможность со сделки получить проектный опыт с НОТА
- + Возможность открытия своего Центра компетенций НОТА
- + Справедливые коммерческие условия
- + Тиражируемый опыт в построении комплексных решений Заказчика

## Требования к партнеру для передачи сделки:

Подписан партнерский договор

Пройдена сертификация по продукту сделки

Партнер подтверждает эксклюзивность вендора на сделке

Партнер готов быть генподрядчиком по поставке лицензий

Партнер готов рассмотреть генподряд\участие во внедрении продукта

Партнер готов к будущему PR\маркетингу по данной активности

Вендор оставляет за собой право снять закрепление сделки в любое время при следующих обстоятельствах:

- Партнер не подал документы для участия в конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений) и не сообщил заранее о том, что он идет в конкурс с другим решением.
- Партнер не прошел конкурс (аукцион/запрос котировок, цен, предложений) по формальным признакам.
- От Заказчика пришло уведомление об ограниченном списке Поставщиков, в который Партнер, зарегистрировавший сделку, не входит.
- В случае если дата окончания регистрации сделки просрочена более чем на 2 месяца. После снятия регистрации сделка закрывается без уведомления Партнера.

# РИБЕЙТЫ ПАРТНЕРАМ В ФГ24

Размер рибейта - не более 10% от общей суммы конкретного заказа (в случае агентской схемы), либо заказов партнера за финансовый период действия программы (в случае действия Приложениям №5 к реселлерскому договору).

**Квартальные премии за перевыполнение плана продаж**

**Приложение №5 к Реселлерскому договору**

**Агентские выплаты**

**Агентский договор**

Порядок работы по [АГЕНТСКОЙ СХЕМЕ](#) прописан в агентском договоре и предполагает следующие шаги:

1. Один раз в квартал Агент готовит отчет о проделанной работе и направляет его в НОТУ
2. Форма отчета приведена в договоре
3. В течение 14 дней НОТА актуализирует данные, вносит правки (если применимо)
4. Агент и НОТА согласовывают финальную версию отчета
5. Выплата осуществляется на основании отчета в течение 14 дней с даты утверждения отчета при условии получения счета на оплату
6. Для запуска счета на оплату для целей внутреннего аудита также необходимо приложить копии договора с Заказчиком, акты с Заказчиком, любые документы, которые могут подтвердить факт наличия сделки. Дописать, что нужно предоставить внутри для выплат (договора, акты)

# РИБЕЙТЫ ПАРТНЕРАМ В ФГ24

## → Цель Приложения №5

Увеличить объем продаж Продуктов до 30 млн. руб в год

## → Условия участия:

- Подписание партнерского соглашения с приложением №5
- 2 продавца (сертификат)
- 2 пресейл специалиста (сертификат)
- 2 инженера технической поддержки (сертификат)
- Пресс-релиз по теме программы
- Размещение логотипа Вендора на сайте
- 6 мероприятий (3 вебинара и 3 рассылки)
- Достижение целевых показателей по объему продаж



## Размер рибейта

- 10% от общей суммы заказов

П О Т О



Ларина Юлия

Директор партнёрского департамента  
[ylarina@nota.tech](mailto:ylarina@nota.tech)

