

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА



О Партнерской программе.

Партнерская программа – унифицированная форма сотрудничества Компании «ТелеСвязь» с сетью бизнес-партнеров. Цель Партнерской программы - построение успешного бизнеса, как для себя, так и для Партнера. Основой сотрудничества является совместное продвижение продукции под торговой маркой «FLAT Software» на рынке.

В настоящем документе изложена сущность партнерской политики компании и порядок взаимоотношений, возникающих в процессе сотрудничества, она позволяет ознакомиться с концепцией совместного ведения бизнеса и выбрать наиболее выгодный и перспективный уровень партнерства.

Партнерская программа фиксирует и четко определяет:

- Предмет сотрудничества.
- Структуру партнерства.
- Форму взаимодействия.
- Требования к Партнерам.
- Порядок взаимодействия.
- Финансовую политику.
- Обязательства производителя.
- Маркетинговые взаимоотношения.

Партнерская программа является официальным документом и накладывает определенные уровни партнерства обязательства, которые автоматически одобряются сторонами при принятии условий программы.

С каждым из Партнеров заключается договор, в котором индивидуально согласовываются условия базовых преимуществ с учетом экономических и территориальных особенностей работы партнеров и положительного опыта сотрудничества с Компанией «ТелеСвязь» за исключением размера скидки. Размер скидки изменяется только при изменении статуса Партнера.

Компания «ТелеСвязь» оставляет за собой право в одностороннем порядке редактировать и/или изменять условия Партнерской программы, о чем обязуется официально уведомить участников партнерской сети не позднее, чем за 3 месяца до вступления в силу новой редакции программы.

Партнерская программа может быть пересмотрена Компанией «ТелеСвязь» в одностороннем порядке. Статус Партнера может быть изменен на основании имеющейся у Компании «ТелеСвязь» информации с обязательным информированием Партнера о произошедших изменениях.

Преимущества Партнерской программы.

- Эффективная система построения и развития партнерской сети.
- Расширение продуктовой линейки за счет современных программных решений в сфере телекоммуникаций и IT российской разработки.
- Помощь при решении всех коммерческих, организационных и технических вопросов.
- Обучение специалистов Партнера в учебном центре Компании «ТелеСвязь».
- Оптимальная ценовая политика.
- Совместные маркетинговые мероприятия.
- Максимально прозрачная и удобная схема работы.

О Компании «ТелеСвязь».

Компания «ТелеСвязь» - одна из ведущих инжиниринговых и технически ориентированных компаний России рейтинга IT Snews 100, имеющая более чем 20-летний практический опыт работ по созданию ИТ-инфраструктур современных предприятий.

Области компетенции компании – системы связи, системная интеграция, автоматизированные системы управления и учета, инженерные и технические инфраструктуры зданий, системы безопасности.

Специализация компании – разработка и реализация комплексных ИТ и инжиниринговых проектов. В компетенцию компании входит весь цикл жизни проекта, начиная от проектно-исследовательских работ, заканчивая комплексным внедрением, интеграцией с существующей инфраструктурой и дальнейшим техническим сопровождением.

Опыт работы распространяется на предприятия электроэнергетики, банковского сектора, ритейла, топливного сектора, государственные федеральные органы власти, промышленные предприятия.

С 2006 года Компания «ТелеСвязь» выступает как российский производитель программных продуктов под маркой «FLAT Software». Лаборатория разработки и производственные мощности «FLAT Software» расположены в России в г. Москве. Компания не пользуется услугами оффшорного программирования и не использует готовые универсальные открытые решения. Разработчики и программисты компании имеют ряд авторских свидетельств на программные модули.

Инфраструктура:

- Офисный центр в г. Москве.
- Численность сотрудников более 150 человек.
- 3 логистических и складских центра: в Москве, Подмоскowie и в Северо-Западном регионе.
- Филиалы и дочерние предприятия в Санкт-Петербурге, Вологде и Нижнем Новгороде.
- Департамент разработки и лаборатория программных продуктов «FLAT Software».
- Дирекция капитального строительства.
- Сертифицированные технические лаборатории.
- Сервисное подразделение, обладающее ресурсами проведения монтажных, инсталляционных и строительных работ по всей территории России.
- Учебные классы.

Миссия компании – создавать технические инструменты для эффективного управления бизнесом.

Серьезный опыт работы Компании «ТелеСвязь» во многих отраслях и множество реализованных проектов способствовали завоеванию репутации надежного партнера, способного отвечать по взятым на себя обязательствам. Профессиональный менеджмент проектов, высокое качество исполнения работ, индивидуальный и гибкий подход в работе с клиентами - основные составляющие стратегии работы компании на рынке.

Деятельность компании осуществляется в соответствии со стандартами ISO 9000/14000, на основании участия в СРО (строительное, проектное, изыскательское) и лицензирована ФСБ РФ, ФСТЭК РФ, МЧС РФ, Роскомнадзором.

Компания «ТелеСвязь» является субъектом малого и среднего предпринимательства и включена в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства под № ЮЭ9965-16-412697

FLAT Software.

Создание современных эффективных программных решений в сфере телекоммуникаций и IT является Одним из приоритетных направлений деятельности Компания «ТелеСвязь». Ассортимент продуктов «FLAT Software» - это набор конкурентоспособных программных продуктов, успешно замещающих телекоммуникационные решения ведущих мировых производителей, хорошо себя зарекомендовавших во многих организациях.

С 2010 года инновационные программно-аппаратные комплексы и программные продукты нашей разработки под маркой «FLAT Software» поставляются на российский рынок и в настоящий момент успешно эксплуатируются в ряде известных компаний.

Основой комплекса решений «FLAT Software» является «**FLAT SoftSwitch**» – высоконадежная платформа IP-телефонии с модульной структурой программных компонентов, имеющая встроенные решения по резервированию и отказоустойчивости. Продуманная архитектура обеспечивает логичную интеграцию решения с современными бизнес и производственными процессами.

Для фирменного ядра «**FLAT SoftSwitch**» разработан ряд комфортных приложений, оптимизирующих рабочий процесс учрежденческой и производственной телефонии:

«**FLAT Контакт**» – масштабируемый контакт-центр, позволяющий решать задачи, связанные с обработкой вызовов.

«**FLAT Партнер**» – программное решение для управления стационарным телефоном с персонального компьютера.

«**FLAT Запись**» – запись телефонных переговоров, обработка архива данных, возможность прослушивания через Web-интерфейс.

«**FLAT EARS**» – решение для записи разговоров по мобильным устройствам на платформе Android с возможностью сортировки и архивирования.

«**FLAT Тарификация**» – многофункциональная система тарификации, анализ количества и стоимости звонков, контроль счетов, аллокация расходов подразделений.

«**FLAT Оповещение**» - универсальный инструмент автоматического оповещения абонентов с использованием различных каналов связи и способов доставки.

«**FLAT ЧС Оповещение**» – специализированный продукт для структур быстрого реагирования, оповещение по всем доступным каналам связи, принцип «тревожной кнопки».

«**FLAT SMS**» – корпоративный SMS-сервер с большим перечнем возможностей и сценариев использования, отправка-прием SMS с использованием E-mail.

«**FLAT Факс**» – автоматизированная система приема, отправки и обработки факсимильных сообщений с подсистемой протоколирования, архивирования и учета.

«**FLAT Video assistant**» – система видеосвязи, качественная передача изображения на экран персонального компьютера во время вызова между SIP-телефонами.

Специалистами лаборатории ведется непрерывная работа по созданию новых продуктов «FLAT Software» и модернизации уже существующих с учетом тенденций развития мирового рынка телекоммуникаций.

Решения FLAT (Флат) включены в единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных Минкомсвязи России.

Структура партнерства.

Прогрессивная система уровней Партнерской программы Компании «ТелеСвязь» включает в себя 3 партнерских статуса:

- Партнер 1 уровня.
- Партнер 2 уровня.
- Партнер 3 уровня.

Статус Партнера пересматривается раз в год и может изменяться в ту или иную сторону в зависимости от степени соответствия критериям присвоения соответствующего статуса.

Партнер 1 уровня.

Партнер 1 уровня – торгующая организация или компания интегратор, готовая совершать постоянные закупки продукции торговой марки «FLAT Software» с перспективой развития отношений. Этот статус обеспечивает партнеру базовые возможности маркетинговой, технической, методологической и информационной поддержки.

Партнер 2 уровня.

Партнер 2 уровня – торгующая организация или компания интегратор, готовая совершать постоянные закупки продукции торговой марки «FLAT Software» на сумму не менее 25 миллионов Р в год. Для компаний в статусе «Партнер 2 уровня» предусматривается расширенная программа маркетинговой, технической, информационной, методологической поддержки, а также возможность гибкой системы оплаты продукции и увеличенный размер скидок либо финансового вознаграждения по итогам отчетного периода.

Партнер 3 уровня.

Партнер 3 уровня – компания интегратор, имеющая собственную региональную сеть представительств, обязующаяся обеспечить годовой объем продаж продукции торговой марки «FLAT Software» не менее 50 миллионов Р. Партнер 3 уровня должен иметь возможность оказывать услуги по технической поддержке, возможность организации обучения технических специалистов заказчиков, действующий стенд для демонстрации решений «Flat Software». Статус «Партнер 3 уровня» предполагает максимальную программу поддержки со стороны Компании «ТелеСвязь», особые условия поставок, включая возможность брать продукцию торговой марки «FLAT Software» на реализацию.

Присвоение и пересмотр статуса Партнера.

При первичной авторизации компании присваивается статус **Партнер 1 уровня**.

Присвоение статуса **Партнер 2 уровня** осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям. Заявка на получение статуса **Партнер 2 уровня** направляется партнером менеджеру по работе с партнерами Компании «ТелеСвязь».

Присвоение статуса **Партнер 3 уровня** осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям и подтверждении наличия сертифицированных технических специалистов. Заявка на получение статуса **Партнер 2 уровня** направляется Партнером менеджеру по работе с партнерами Компании «ТелеСвязь».

Статус Партнера пересматривается раз в год, в конце отчетного периода, и может изменяться в ту или иную сторону в зависимости от степени соответствия критериям присвоения соответствующего статуса. Статус Партнера может быть изменен по его заявке. Решение о повышении статуса Партнера принимается Компанией «ТелеСвязь» только при строгом соответствии Партнера необходимым требованиям.

Система привилегий Партнера.

Компания «ТелеСвязь» предоставляет участникам своей Партнерской программы в зависимости от статуса пакет привилегий, включающий в себя такие возможности как:

- система скидок или размер финансового вознаграждения;
- форма поставки и оплаты товара:
 - на реализацию;
 - с отсрочкой платежа;
 - частичная предоплата;
- техническая поддержка:
 - своевременное предоставление обновленного ПО
 - гибкие цены на компоненты;
 - доступность технической документации;
 - помощь в решении сложных проблем, связанных с эксплуатацией и ремонтом у клиентов;
 - своевременное информирование об изменении функциональности продукции.
- маркетинговая поддержка продаж;
 - предоставление POS-материалов и сувенирной продукции;
 - предоставление информационных материалов для рекламы Партнера;
 - техническая поддержка мероприятий Партнера;
 - возможность частичной компенсации затрат на продвижение продукции;
 - упоминание Партнера в рекламных материалах;
 - организация совместных мероприятий в регионе Партнера.
- методологическая поддержка:
 - обучение специалистов, занимающихся продвижением и продажей продукции Компании «ТелеСвязь»:
 - *ассортимент;*
 - *технические характеристики и возможности;*
 - *конкурентные преимущества.*
 - обучающие программы для технических специалистов:
 - *видеоролики;*
 - *семинары на базе учебного центра;*
 - *вебинары;*
 - *учебные пособия.*
- информационная поддержка:
 - размещение на сайте Компании «ТелеСвязь» информации о Партнере:
 - *наименование партнера;*
 - *партнерский статус;*
 - *адрес и контакты;*
 - *ссылка на сайт партнера.*
 - подписка на рассылку:
 - *новости компании;*
 - *планы выхода новых продуктов;*
 - *анонсы мероприятий.*

Обязательства производителя.

Компания «ТелеСвязь», как разработчик и поставщик решений FLAT Software, при выстраивании партнерских отношений гарантирует строгое соблюдение условий, оговоренных при подписании Партнерского соглашения и являющихся его неотъемлемой частью, а также руководствуется такими принципами как:

- Защита взаимных интересов.
- Информационная открытость и доступность.
- Применение исключительно этических методов сотрудничества.
- Соблюдение принятых обязательств и достигнутых договоренностей.
- Клиентоориентированность в ведении бизнеса.

Территориальная политика.

Количество Партнеров, а также размер зон присутствия устанавливается индивидуально для каждого региона. Компания «ТелеСвязь» в праве контролировать исполнение партнерами правил в области предоставления скидок и качества услуг во избежание конфликтных ситуаций между партнерами, работающими в одном регионе.

Ценовая политика.

Розничные цены на продукцию Компании «ТелеСвязь» устанавливаются текущим прайс-листом компании и постоянны для всех регионов РФ. Партнер получает от Компании «ТелеСвязь» продукцию по цене, равной розничной цене за вычетом партнерской скидки, соответствующей его статусу. Допускается существование прайс-листов, действующих в иных государствах.

Максимальную розничную цену на продукцию FLAT Software для своих заказчиков Партнер определяет сам. Партнер вправе предоставлять своим клиентам скидки в рамках собственной ценовой политики. В исключительных случаях (крупный проект, рекламная акция и т.п.) возможно предоставление Партнером специальных условий для данного заказчика (проектная скидка). О сроках акции и изменении цен Партнер обязан информировать Компанию «ТелеСвязь». Компания «ТелеСвязь» оставляет за собой право принятия решения о согласовании таких условий.

В случае, если реализуемый Партнером проект требует фиксации определенной цены на продукцию FLAT Software для конечного Заказчика, Партнер, реализующий проект, получает такой уровень закупочных цен на поставку в данный проект продукции FLAT Software, чтобы ему была обеспечена согласованная с Компанией «ТелеСвязь» доходность. Уровень закупочных цен для Партнера в этом случае может отличаться от постоянно действующего для него. Для защиты цены в проекте партнер обязан сообщить:

- наименование и адрес Заказчика;
- сроки исполнения проекта;
- контактную информацию сотрудника, ведущего проект;
- номенклатуру и количество поставляемого оборудования;
- документальное подтверждение факта работы с данным заказчиком;
- обоснование необходимости фиксации цены.

Компания «ТелеСвязь» проверит полученную информацию и в случае, если защита цены при реализации данного проекта обоснована, подтвердит защиту цены.

Участник Партнерской программы Компании «ТелеСвязь», оказывающий набор услуг по обучению и технической поддержке продукции FLAT Software, вправе устанавливать стоимость таких услуг самостоятельно на свое усмотрение.

Защита Партнера и регистрация Проекта.

В целях обеспечения высокого качества обслуживания конечного заказчика, а также соблюдения коммерческого интереса авторизованного Партнера, Компания «ТелеСвязь» поддерживает программу защиты проекта. Защита проекта предполагает закрепление за авторизованным Партнером эксклюзивного права на работу с определенным заказчиком по конкретному проекту. В таких случаях Компания «ТелеСвязь» обязуется произвести продукцию FLAT Software под конкретный защищаемый объект конкретного конечного заказчика и осуществить поставку продукции FLAT Software только по запросу и через этого Партнера. Для защиты проекта Партнер обязан сообщить:

- наименование и адрес Заказчика;
- сроки исполнения проекта;
- контактную информацию сотрудника, ведущего проект;
- номенклатуру и количество поставляемого оборудования;
- документальное подтверждение факта работы с данным конечным заказчиком.

Компания «ТелеСвязь» проверит полученную информацию и в случае, если данный проект не защищен ни кем ранее, подтвердит защиту проекта Партнеру.

Чтобы убедиться в удовлетворенности конечного Заказчика Партнером, ведущим проект, Компания «ТелеСвязь», по согласованию с Партнером, оставляет за собой право связаться с конечным Заказчиком, согласовать цены и условия поставки продукции FLAT Software для него Партнером. При необходимости организовать общую встречу с участием Партнера и Заказчика.

Механизм защиты проекта доступен только авторизованным партнерам. Проект закрепляется за Партнером, только с согласия Заказчика с оформлением соответствующего Авторизационного письма и внесением в Реестр проектов.

В случае нарушения согласованных условий поставки продукции FLAT Software в защищенный проект со стороны Партнера, Компания «ТелеСвязь» оставляет за собой право осуществить поставку через другого партнера на свой выбор и/или лишить нарушителя статуса авторизации на текущий календарный год.

Прогноз продаж Партнера.

Партнер обязуется организовать реализацию продукции FLAT Software третьими лицами таким образом, чтобы обеспечить объем реализации, утвержденный Партнером совместно с Компанией «ТелеСвязь» при подписании Партнерского соглашения.

Для повышения эффективности партнерских взаимоотношений Компания «ТелеСвязь» в праве запрашивать у Партнера прогноз предполагаемого объема реализации продукции FLAT Software на следующий отчетный период. Методологию планирования продаж Партнер выбирает, в соответствии параметрами, определяющими процедуру планирования компании Партнера. От Партнера Компания «ТелеСвязь» ожидает получение следующей информации:

- общий объем продаж в денежном выражении;
- прогноз продаж по клиенту, желательно с сегментацией.
- прогноз продаж по продукту с сегментацией;
- состояние Фактической Активной Клиентской Базы (ФАКБ), носит исключительно рекомендательный характер.

Предполагаемый объем реализации Партнером продукции FLAT Software на следующий отчетный период согласуется сторонами ежегодно не позднее 25 числа последнего месяца отчетного года. Партнер должен прилагать все меры и действовать так, чтобы выполнить согласованный объем реализации.

Информационная поддержка и совместный маркетинг.

При первичной авторизации Компания «ТелеСвязь» размещает на сайте FLAT Software информацию о Партнере. Партнер в свою очередь размещает на своих сайтах информацию о решениях FLAT Software, включающую в себя:

- История бренда.
- Продуктовый портфель.
- Рекламные материалы.
- Сертификаты и Свидетельства;
- Истории успешных внедрений, и т.д.

Для удобства работы каждому Партнеру предоставляется доступ к партнерскому разделу сайта FLAT Software, где размещается вся техническая, методологическая и маркетинговая документация, необходимая для успешной работы, а также возможность скачивания обновлений и демоверсий продуктов FLAT Software.

Компания «ТелеСвязь» обязуется поддерживать в актуальном состоянии все информационные материалы, в случае внесения изменений сообщать партнерам посредством новостной рассылки. Также обязательной новостной рассылке подлежит информация о выходе новых продуктов их версий, ценовых изменениях, реализованных проектах и маркетинговых активностях.

Для каждого Партнера Компанией «ТелеСвязь» может устанавливаться свой план маркетинговой деятельности, который согласуется в индивидуальном порядке с учетом специфики региона, способов ведения бизнеса и пр. Результаты этой деятельности должны предоставляться Компании «ТелеСвязь» для дальнейшего совместного обсуждения и принятия соответствующих решений. Это может быть:

- участие в ключевых выставках
- совместные мероприятия: конференции, семинары, выездные презентации;
- публикации в СМИ статей о продукции FLAT Software;
- ведение страниц на профильных площадках и социальных ресурсах;
- проведение промо-акций и рекламных кампаний;
- изготовление рекламно-информационных материалов и иных рекламных носителей.

Затраты на совместные мероприятия по продвижению решений FLAT Software могут быть полностью или частично компенсированы из средств маркетингового бюджета Компании «ТелеСвязь», что оговаривается индивидуально в каждом конкретном случае. Порядок и сроки проведения мероприятия должны быть определены в специальных заявках, исходящих от Партнера, в которых также оговаривается порядок взаимодействия с Компанией «ТелеСвязь» по проведению рекламных акций.

Партнер обязан выполнять рекомендации и требования, полученные от Компании «ТелеСвязь», касающиеся поддержания имиджа бренда FLAT Software, организации продаж продукции FLAT Software, проведения рекламных акций, подготовки персонала и т. д.

Компания «ТелеСвязь», как владелец ТМ FLAT Software, в праве осуществлять проверку маркетинговой деятельности Партнера. Контроль осуществляется по таким критериям как:

- представленность бренда FLAT Software в продуктивном портфеле Партнера;
- соблюдение фирменного стиля бренда FLAT Software;
- эффективность проведенных мероприятий;
- квалификация персонала, осуществляющего реализацию и продвижение продукции FLAT.

В случае нарушения Партнером установленных договоренностей, ненадлежащем выполнении обязательных требований Компания «ТелеСвязь» в праве отказать Партнеру в компенсации затрат на проведенные мероприятия.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Центральный офис:
127083, Москва, ул. 8 Марта, д. 1,
стр. 12, 9 этаж, БЦ «ТриО»
E-mail: partner@flat-soft.ru
Телефон/факс: +7(499) 551-77-77/78



www.flat-soft.ru
www.teleswyz.ru

